

Revista de Economía Crítica

Nº 1

Editada por la Asociación Cultural "Economía Crítica"

ISSN: 1696-0866

Valladolid, abril 2003

PONENCIAS, VIII JORNADAS DE ECONOMÍA CRÍTICA

Desigualdad y Diversidad
en la Globalización (9-22)..... F. Fernández Buey

La regulación en un mundo
global (23-36)..... M. Ebazarreta

La teoría del régimen de acumulación
financiarizado: contenido, alcance
e interrogantes (37-72)..... F. Chesnais

Género y usos del tiempo: nuevos
enfoques metodológicos (129-152)..... C. Carrasco-M. Domínguez

El proceso europeo de integración económica
y sus efectos sobre la estructura productiva:
eficiencia económica versus cohesión económica
y social. El caso de España (153-173)..... T. Fernández Sirera

¿El retorno de los elefantes blancos?
África, deuda y pobreza (175-187)..... A. Colom Jaén

El sistema de cooperación frente
a la crisis del desarrollo (189-200)..... K. Unceta

La rentabilidad del capital
en España (2001-228)..... S. Cámara Izquierdo

La globalización, inversión extranjera y
desigualdades regionales (229-256)..... R. Díaz Vázquez

ARTÍCULOS

Empirismo en economía ecológica:
una visión desde la teoría de
los sistemas complejos (75-93)..... J. Ramos-Martín

Hacia una revisión crítica del análisis
neoclásico del consumo: una alternativa
basada en las necesidades (95-111)..... M. Guillén Royo

Deflatores y precios implícitos:
Índice de precios y volumen en la
contabilidad nacional (113-127)..... E. Díaz Calleja

intervenciones breves reseña de libros in memoriam

“Si la ciencia no quiere degenerar en un simple conglomerado de hipótesis ad hoc, debe adquirir rasgos filosóficos, y tiene que hacerlo a través de la crítica a sus propios fundamentos”

Alfred North Whitehead (1925): Science and the Modern World, McMillan, Nueva York, p. 25

PRESENTACIÓN

La presentación del número 1 de la Revista de Economía Crítica supone para mí, y también para todo el colectivo que se encuentra tras este proyecto, un motivo de gran satisfacción. Con este primer número comenzamos una andadura y un compromiso de hacer una revista crítica, científica y rigurosa. Este hecho es, por una parte, una necesidad en un país en el que todas las publicaciones que existen se desenvuelven dentro de la órbita de la economía convencional y en el que el pensamiento crítico no tiene cabida, como si éste no existiera. Pero nada más lejos de la verdad. La aparición de la revista tiene tras de sí un largo camino que se inició en diciembre de 1987 con la celebración en la Universidad Complutense, de la que yo era por entonces decano, de las I Jornadas de Economía Crítica.

Nos reunimos en aquella ocasión un gran número de economistas, básicamente profesores de la universidad española, que no compartíamos los presupuestos teóricos de la economía convencional que domina en el mundo académico. Pues como dice con gran acierto Alfons Barceló en la introducción de su libro *Filosofía económica* (Icaria, Barcelona, 1992): “Es una creencia ampliamente extendida que la ciencia económica constituye una disciplina sólida, apoyada en pilares robustos y articulada mediante una matematización rigurosa. El presente libro pretende demostrar que tal apreciación es en buena medida, puro espejismo. Una inspección detallada lleva a considerar que gran parte de las proposiciones de la economía teórica pueden ser catalogadas como esquemas especulativos sin sostén empírico y sin apoyo en las ciencias vecinas. En consecuencia, si no desnudo, el Rey anda con muchos rotos y descosidos que no siempre los maquilladores profesionales consiguen encubrir. Dicho llanamente: el estado de la economía como ciencia deja mucho que desear”.

Por tanto, con esta disconformidad sobre lo que constituye la vértebra central de los estudios de economía actuales se han desarrollado ya ocho Jornadas de Economía Crítica, en las que en todos estos años se han presentado multitud de ponencias y reflexiones, muchas de las cuales han sido de gran altura intelectual. Se han constituido sesiones de trabajo especializadas que se han ido consolidando con el paso del tiempo. A partir de las III Jornadas se han publicado, prácticamente de todas las que se han celebrado, parte de las ponencias presentadas. En unas ocasiones en editoriales, en otras en publicaciones internas de las propias universidades. Pero la publicación no ha sido sencilla. En unos casos, por la propia pruden-

cia de los diferentes equipos de coordinación, en los que nos hemos impuesto un nivel de exigencia elevado. En otros casos, por las dificultades que se tienen cuando no se comparte los principios predominantes en la economía.

A este respecto resulta muy ilustrativo lo que dice un premio Nobel de economía, como Myrdal en el libro, en el que se recogen diversos trabajos del autor, *Contra la corriente* (Ariel, Barcelona, 1980): “Uno de los supuestos de mi concepción de la ciencia económica y de su desarrollo es que en cada período tiende a haber un cuerpo de métodos y teorías que dominan la escena aunque siempre existen algunas desviaciones y, de vez en cuando, algunos rebeldes declarados.

Aquellos que se adhieren al cuerpo dominante forman la ortodoxia; sus obras tienen prestigio, se citan mutuamente y, en general, no mencionan a nadie que no forme parte de este grupo, y menos a los rebeldes- cuando se da el caso de algún economista se atreve a poner en tela de juicio métodos y teorías que tienen en común los economistas ortodoxos. Por ello tienden a quedarse aislados; y no aislados de las otras ciencias sociales. Algunos de los investigadores del grupo son elevados de común acuerdo a un estado providencial. Pero incluso los miles de compañeros de trabajo menos prominentes alcanzan un estatus por el mero hecho de pertenecer a la ortodoxia y trabajar fielmente dentro de sus cauces”.

A la luz de estas palabras, se puede comprender que no resulta fácil la vida académica para los que no pertenecemos a esa ortodoxia, pero aún así existimos, aunque intenten acallarnos por todos los medios a su alcance, y lo que más sorprende que, aunque seamos minoría, sin embargo, parece que molestamos demasiado, lo que ya es un síntoma de la escasa tolerancia intelectual de la ortodoxia. Sin duda lo más molesto es que se cuestiona lo establecido, que no tiene unas bases tan firmes como pretenden, por lo que no somos un colectivo nada cómodo a los conformistas y a los establecidos en el sistema. Por ello, las dificultades que también se dan a la hora de la publicación, lo que explica la tardanza en sacar a la luz una revista de esta naturaleza, pero, sin embargo, necesaria para dar cuenta de la diversidad que en el campo de la ciencia económica se produce.

La revista como se puede comprender no es un proyecto improvisado, sino que se encuentra maduro, pues detrás de él se encuentran años de reflexión, de debate y de creación. El núcleo central estará constituido por artículos, sujetos a evaluación, pero que vendrán acompañados por reseñas de libros, intervenciones breves que afrontarán temas de actualidad, y citas de grandes economistas que conduzcan a la reflexión y al debate. Los artículos que constituyen este primer número son las conferencias que se expusieron el plenario de las VIII jornadas, celebradas en la universidad de Valladolid a finales de febrero de 2002, y una selección de ponencias, evaluadas por el comité de redacción, presentadas en las sesiones especializadas.

Las intervenciones breves, en este número y en los siguientes, estarán determinadas, en gran parte, por temáticas que no pueden quedar al margen de la discusión de economistas que se consideran críticos, pues estarán referidas cuestiones inmediatas y relevantes, como puede ser en estos momentos la guerra contra Irak que quiere perpetrar Estados Unidos, acompañado del Reino Unido y Espa-

ña, en una de las más claras violaciones del derecho internacional y contra la opinión mayoritaria de la ciudadanía universal. Fuera, por tanto, de la labor más teórica o empírica que requiere un trabajo de maduración a más largo plazo, se pretende no quedar aislados de la realidad más inmediata, aunque la interpretación de la misma se encuentre sustentada en un armazón teórico y metodológico cuya base se asienta en las coordenadas anteriormente expuestas.

En este número, además, hay un artículo en memoria de Vidal Villa, compañero recientemente fallecido, que fue no sólo uno de los pioneros y puntales de lo que ha sido la economía crítica de nuestro país, sino un referente, tanto por su labor académica, como por su compromiso político de lucha y militancia a favor de un mundo más libre, justo y equitativo.

Para terminar decir que, como el lector podrá comprobar, la economía crítica existe en el mundo y en la universidad española. Que cuenta, además, con un gran vigor y atractivo intelectual, pero que no es un bloque monolítico ni mucho menos. Lo que tiene sus indudables ventajas, pero también sus inconvenientes. Lo ha puesto de manifiesto Pasinetti en “Cambio estructural y crecimiento económico” (Pirámide, Madrid, 1985) y es que mientras la teoría económica marginalista tiene una teoría unificadora, no sucede lo mismo con lo que pretenden ofrecer una alternativa a ese esquema teórico. Las alternativas existen, pero no se ha conseguido reunir las a todas ellas en un esquema teórico unificador. Por eso es por lo que la economía crítica ofrece también sus disparidades y disconformidades y dentro de su seno se dan fuertes controversias. Esto tiene sus elementos enriquecedores, debido a que frente al dogmatismo imperante ofrece un ejemplo de pluralidad, pero también hay que reconocer que frente a la ortodoxia es una de sus principales debilidades.

Carlos Berzosa
Director de la Revista

PONENCIAS

DESIGUALDAD Y DIVERSIDAD EN LA GLOBALIZACION

Francisco Fernández Buey*

1

Lo característico del capitalismo posmoderno en la época de la globalización y del imperio único es que se presenta a sí mismo como vencedor de las fuerzas que causaron el último gran holocausto del siglo XX, pero al mismo tiempo, al afirmar la superioridad de la propia cultura mercantil, quema todo aquello que considera antagonista o enemigo, crea otros holocaustos y los presenta ante la propia opinión pública como necesarios, como respuesta “civilizada” ante el riesgo de que aparezca en el horizonte un nuevo Hitler. La paradoja de los nuevos holocaustos es que éstos se presentan como una retorsión del principal Holocausto del siglo XX: el capitalismo posmoderno dice querer hacer modernos a todos los demás, induce en las otras culturas nuevas necesidades y, cuando llega a la conclusión de que estas nuevas necesidades inducidas no pueden ser satisfechas más allá del mundo de los ricos, quema y destruye las tradiciones y culturas que no se adaptan a los designios del Imperio.

Este quemar todo lo otro tiene ahora, en el cambio de siglo y de milenio, dos aspectos: material uno y simbólico el otro.

Materialmente, el Imperio quema todo lo que considera antagónico mediante las guerras. Identifica reiterativamente lo antagónico con el espectro de Hitler y a continuación bombardea todo tipo de instalaciones civiles de aquello que llama “enemigo”. Así en Bagdad, en Belgrado o en Kabul. En estos bombardeos han muerto desde 1991 cientos de miles de personas inocentes, un número muchísimo mayor que el de los muertos inocentes causados por los distintos tipos de terrorismo. La ideología imperial se escandaliza ante los actos bárbaros de los otros y pone sordina a las consecuencias de su propia barbarie siempre impulsada por la enorme superioridad tecnológica y militar de los Estados Unidos de Norteamérica.

Simbólicamente, el Imperio quema, destruye o confisca algunas de mejores piezas de las culturas que considera antagónicas o anacrónicas. En su centro quema y destruye indiscriminadamente cada año muchos más libros que los que quemó y destruyó la Inquisición a lo largo de la historia. En este caso lo hace por

* Profesor de la Universidad Pompeu i Fabra de Barcelona

razones exclusivamente mercantiles: para liquidar stocks, ahorrar en almacenes y limitar la competencia editorial. En las provincias, la cultura imperial afirma su superioridad mofándose de las otras culturas y humillándolas: invade los desiertos de África con las naderías de la París-Dakar; prostituye todo aquello que no entra en la división internacional del trabajo; se beneficia de la nueva esclavitud; impone la coca-cola en lugares en que falta agua o el agua está contaminada; subasta con arrogancia, en Londres o Nueva York, las mejores piezas de las culturas precolombinas; se apropia de las medicinas tradicionales de los pueblos indígenas de América, África y Asia y luego las patenta para vendérselas, a precios desorbitados, a los descendientes de los que las crearon; deja sin espacio en nombre de la religión del petróleo a los pueblos que han vivido en armonía con la naturaleza durante siglos y dice que lo hace en nombre de la conciencia ecológica planetaria; destruye agriculturas de siglos e impone cultivos cuyos beneficios van a parar a las transnacionales de la agroindustria; obliga a emigrar a millones de personas y luego niega la libertad de circulación a los que tienen que emigrar.

Con motivo de los atentados del 11 de septiembre algunas personas sensibles, pocas, se han preguntado en EE.UU por qué hay tanto odio en el mundo contra la civilización que cree representar el Imperio. La respuesta es sencilla. Se trata de la extensión de la pobreza, del hambre, de las enfermedades y de la esclavitud. El capitalismo posmoderno ha convertido el mundo en una plétora miserable y presenta esto, contra la evidencia, como el mejor de los mundos posibles. El capitalismo posmoderno exalta la violencia en sus medios de comunicación y luego interviene violentamente para combatir la violencia que él mismo ha inducido. Llama fundamentalismo a la desesperación de los otros y oculta el fundamentalismo propio. De ahí surgen varios holocaustos selectivos y está surgiendo una nueva especie de macartismo global.

2

Para contestar a la pregunta de las personas sensibles y, de paso, hacerse una idea de lo que quema el capitalismo posmoderno lo mejor es tomar conciencia de cómo viven los pobres en la mayoría de los países de África, Asia y América Latina y luego comparar eso con lo que se anuncia y publicita (relojes, joyas, perfumes, vestidos, hoteles, residencias etc.) en las revistas que reparten gratuitamente las compañías aéreas en sus vuelos internacionales. Una vez hecha la comparación, salen sobrando los discursos ideológicos sobre la guerra de civilizaciones. Quien después de comparar todavía siga diciendo que vivimos en el mejor de los mundos posibles y que el sistema occidental es exportable a los cinco continentes es que no tiene sensibilidad.

El capitalismo posmoderno ha agudizado la concentración de la riqueza en pocas manos, lo cual contrasta con la extensión de la pobreza en los cinco continentes. La miseria, el hambre, los trabajos forzados y la esclavitud condenan diariamente a la muerte a cientos de miles de niños mientras, a pocos kilómetros de la muerte, reinan la abundancia y el despilfarro. Las diferencias de todo tipo entre

las zonas ricas y los países empobrecidos siguen aumentando en un mundo dominado por las políticas llamadas neoliberales. La situación de la cuarta parte de la humanidad es ahora peor que hace veinte años.

Los bienes que poseen las 400 personas más ricas del mundo equivalen al 45% del ingreso de toda la población pobre del planeta. El ingreso per cápita del conjunto de los países empobrecidos es del orden del 6% del que tienen los países ricos. El número de pobres aumenta en el mundo a un ritmo de casi medio millón por semana; aproximadamente 1.300 millones de personas están viviendo con un dólar diario; 14 millones de niños mueren cada año a consecuencia de enfermedades fácilmente evitables en la parte rica del mundo. Un tercio de la población de la antigua URSS vive ahora por debajo del umbral de pobreza y la situación sanitaria ha empeorado patentemente en los últimos cinco años, pese a lo cual buena parte de los medios de comunicación occidentales sigue difundiendo un tópico euforizante sobre los beneficios del hundimiento del socialismo en aquella región. Casi la mitad de los latinoamericanos vive en la pobreza y casi cien millones de ellos no cuentan con los recursos necesarios para una alimentación adecuada. Mientras 170 millones de latinoamericanos suspiran por tener una vivienda en condiciones dignas los Estados Unidos de Norteamérica planteaban en la Conferencia de Nairobi, hace pocos años, que “el concepto del derecho a una vivienda adecuada debe ser eliminado de todas las declaraciones internacionales”.

La consecuencia de esto es quemar vivos a cientos de miles de personas.

El número absoluto de desnutridos en el mundo se ha duplicado en las últimas décadas. Hay más de ochocientos millones de personas desnutridas en los países pobres y varios millones más en los países desarrollados. Con motivo del Día Mundial de la Alimentación, las organizaciones no-gubernamentales “Bread for the World” (Pan para el mundo) y “Acción contra el Hambre” revelaron los siguientes datos: treinta y seis millones y medio de personas mueren al año por falta de alimentos; 840 millones de personas padecen hambre (200 millones de ellos, niños). Los representantes de la FAO dicen que esta situación “es inaceptable”, pero el portavoz de los EEUU en la cumbre mundial se opuso a la universalización formal del derecho de los hombres del mundo a una alimentación sana y adecuada. Mientras los documentos oficiales de la FAO afirman que los alimentos no deberían utilizarse como instrumento de presión política las NNUU imponían el embargo a Irak con consecuencias nefastas para las gentes de aquel país.

Esto equivale a quemar vivos a cientos de miles de personas. Y el escándalo resulta aun más patente cuando se sabe que, al mismo tiempo, aumenta el número de obesos en la parte alta del mundo: casi cien millones en los EEUU.

3

La geografía de la pobreza y del “hambre prolongada” en el mundo se ha ampliado. No sólo el África subsahariana, también el sur de Asia, buena parte de América Latina y el Caribe y una parte de la Europa oriental completan hoy en

día aquella geografía. La división internacional del trabajo, impuesta por las grandes empresas transnacional, acelera la fusión apresurada de los males del atraso y del subdesarrollo con los males del industrialismo acelerado, o, lo que es lo mismo, sin apenas resistencia cultural. Y hay que añadir, además, que las cifras macroeconómicas, en concreto aquellas que hacen referencia al crecimiento porcentual de la economía de las naciones y los estados, frecuentemente engañan sobre esto. Un crecimiento económico por encima del 2% no ha impedido que el número de pobres siga aumentando en algunos de los países que lo han experimentado, como Honduras y Argentina (pero también Estados Unidos de Norteamérica, el Reino Unido o Nueva Zelanda).

Por otra parte, el dumping alimentario, o sea, la práctica competitiva y mercantilista consistente en vender un producto por debajo del precio que lleva en el mercado del país que lo produce, o incluso por debajo de su coste de producción, se ha hecho cada vez más frecuente. Esto suele tener como consecuencia la repetición anual de un espectáculo escandaloso: mientras se difunden en los medios de comunicación de los cinco continentes datos abrumadores sobre las hambrunas que sufren las gentes en muchos lugares del mundo, en otros sitios, a veces próximos, se destruye, se quema o se deja perder, por razones exclusivamente mercantiles, cientos de miles de toneladas de alimentos que podrían haber servido, en cambio, para salvar vidas humanas. Lo que se llama “el libre mercado” obliga cada año a quemar o destruir alimentos en los países ricos para cumplir con cuotas que han sido establecidas no en función de las necesidades de las gentes sino ateniéndose a la más rígida lógica del beneficio y a las férreas leyes de la competición entre ricos.

Se dice que la pobreza de hoy viene de la pobreza de ayer. Pero esto es falso. Es falso en el caso de los países del Este de Europa y es falso también para el caso de muchos países del llamado Tercer Mundo. Hay que precisar que no todas las economías de muchas de estas zonas (africanas, asiáticas, latinoamericanas y europeas) eran propiamente pobres, en su contexto geográfico, hace algunas décadas. Al contrario, eran zonas relativamente ricas en recursos agrícolas y minerales que se han visto progresivamente empobrecidas primero por la explotación colonial y neocolonial de sus recursos y después, todavía más acentuadamente, por la pérdida de valor de estos recursos en el mercado internacional, por la desigualdad en la distribución de la riqueza o por el colapso de los sistemas de relaciones sociales en que han vivido sus pobladores durante algún tiempo. Hay países africanos, al sur del Sahara, y países latinoamericanos, en Centroamérica, habitualmente calificados de pobres, en los que el contraste entre el lujo de los gobernantes y la miseria de la gran mayoría de los gobernados se ha hecho insultante en esta última década.

En muchos de estos países los campesinos se han visto obligados a cambiar sus cultivos en las últimas décadas. También eso tiene que ver con la generalización de la economía capitalista de mercado. En buena parte del mundo hoy empobrecido los cultivos tradicionales (arroz, cereales, azúcar, café) han de dejado de producir una rentabilidad mínima. También en esto la racionalidad del campesi-

no del Tercer Mundo es de la misma especie que la racionalidad del empresario del primer mundo. Esto ha empujado a muchos campesinos del mundo a dedicarse al cultivo de drogas variadas. Un campesino colombiano que quisiera cultivar una hectárea de tierra en propiedad con productos tradicionales podía obtener, con una buena cosecha y eligiendo bien su producción, unos 500 dólares anuales. Con una hectárea cultivada de coca ese mismo campesino puede ganar hoy en día 5.000 dólares.

Para ver el crecimiento de las desigualdades hay que mirar el mundo desde abajo. Desde arriba eso no se ve o se ve sólo esporádicamente. Llamar la atención sobre esto es, en mi opinión, la primera tarea del economista crítico.

4

La segunda es poner de manifiesto que en el plano medioambiental el capitalismo posmoderno de este inicio de siglo contribuye a destruir continuamente la biodiversidad, la diversidad de la vida en el planeta. Y que también esto tiene relación con el aumento de las desigualdades. Aunque cuantitativamente la mayoría de los gases que envenenan la atmósfera y de los residuos que envenenan las aguas se producen y emiten en el mundo rico o por las transnacionales del mundo rico, las disfunciones en el medio ambiente, que son globales (se prevé que la temperatura de la Tierra subirá entre uno y tres grados para el año 2010 y que el nivel del mar crecerá alrededor de 50 centímetros), afectan de forma cada vez más peligrosa a los países empobrecidos en sus manifestaciones locales y más inmediatas. Sobre todo porque, en éstos, se superponen ecosistemas frágiles, endeudamiento crónico, descapitalización permanente y ausencia de legislación correctora ante la invasión de las tecnologías de mayor riesgo.

Desde hace más de veinte años la transferencia, desde los países ricos a los países empobrecidos, de industrias y producciones con alto riesgo medioambiental y para la salud de las poblaciones humanas ha ido en aumento. A ello se une la transferencia de residuos y basuras que en los últimos años afecta cada vez más a países africanos, asiáticos y del este de Europa. Hace pocas semanas aparecía en los medios de comunicación un informe sobre cómo Rusia se ha ido convirtiendo en un estercolero industrial durante los últimos años. Y hace pocos meses el Informe Yana Curi (auspiciado por *Medicus mundi*) denunciaba el impacto de la actividad petrolera en la salud de las poblaciones rurales de la Amazonia ecuatoriana.

En tales condiciones, sin embargo, la industria del carbón y del petróleo de los EEUU lanzaba a mediados de los noventa una campaña contra las conclusiones del Informe de las NNUU sobre la influencia humana en el cambio climático que instaba a los Estados a economizar energía y a reducir las emisiones de gases CFC y CO₂ por lo menos al mismo nivel de 1990. Es sintomático el que la estrategia para retrasar la aplicación de los acuerdos del Tratado sobre Cambios Climáticos aprobado en 1992 esté ahora liderada por las mismas fuerzas económico-políticas que desencadenaron ayer, con las consecuencias que conocemos, la guerra del

golfo Pérsico. E igualmente sintomático el que en esto y aquello el centro del Imperio haya pasado de la intolerancia de un Bush a la miopía de otro Bush.

Las desigualdades existentes en el mundo actual resaltan todavía más por la transferencia constante (de Norte a Sur y de Oeste a Este) de formas de consumo y culturales, por lo general inducidas, que son completamente ajenas a las culturas tradicionales de los países de África, Asia y América Latina. Como escribió hace unos años Joaquim Sempere, estamos ante una “explosión de las necesidades”. En la mayoría de los casos el paso acelerado, e inducido desde el exterior, desde sociedades tradicionales (relativamente pobres en necesidades) a sociedades en cuyas élites dominan consumos imitativos de los occidentales no ha ido acompañado por la creación de las condiciones materiales para la generalización de tales consumos y formas de comportamiento. Esto es algo que se puede observar hoy en día lo mismo en las zonas deprimidas de África y de Asia que en buena parte de los países centroamericanos, de América del Sur, en las repúblicas de la CEI y en varios países de la Europa oriental. Esto está en la base de dos fenómenos paralelos: la aceleración de los procesos migratorios y la difusión de lo que suele llamarse “integrista” o “fundamentalismo”. Por una parte, el constante deterioro medioambiental de las regiones empobrecidas y el consumismo inducido, además de otros factores sociopolíticos, impulsan a emigrar a muchísimas personas. Por otra parte, entre los que se quedan crece el desencanto ante la modernidad occidentalista importada, mostrada pero no realizada. Como ha puesto de manifiesto Amin Maalouf, es por ahí por donde hay que buscar la causa de la involución religiosa que se está produciendo en el mundo islámico (desde Argelia y Marruecos hasta Egipto, Irán, Arabia Saudí y las antiguas repúblicas de la CEI).

5

Una de las consecuencias más sangrantes del aumento de las desigualdades la encontramos en la conjunción de viejas y nuevas enfermedades en el mundo actual. En la época del triunfo de la medicina científica, que se dice, varias enfermedades tradicionalmente vinculadas al subdesarrollo, y que parecían definitivamente erradicadas, rebrotan todavía en las barriadas populares de las megaurbes. El caso más conocido y más mencionado en los congresos científicos es el de la tuberculosis. Pero no es el único. Algo parecido ocurre con la poliomielitis y con el dengue. El dengue, una enfermedad endémica, durante algún tiempo olvidada, y que es provocada por el mosquito *aedes aegypti*, conocido en Latinoamérica como “patas blancas”, ha vuelto a causar una gran mortandad en los últimos años en Centroamérica y en la India. La Organización Mundial de la Salud calcula que unas 30.000 personas, la mayoría de ellas niños, fallecen cada año en el mundo como consecuencia de los efectos de la variante más grave de esta enfermedad, el dengue hemorrágico.

La contaminación de las aguas y la falta de higiene son factores medioambientales básicos en la transmisión de la enfermedad. Las gentes de los lugares principalmente afectados esperan todavía de la medicina científica el desarrollo

de una vacuna activa. Pero se da la circunstancia de que el coste del desarrollo y producción de nuevas vacunas en los últimos tiempos ha aumentado tanto que el desfase, también en esto, entre naciones ricas y países empobrecidos se ha hecho insuperable en el actual modelo socioeconómico.

Enfermedades nuevas, como el sida o la causada por los brotes recurrentes del virus Ébola, o la encefalopatía esponjiforme, conocida como mal de las “vacas locas” (la enfermedad de Creutzfeldt-Jacob) ponen de manifiesto la unilateralidad de una civilización productivista y mercantilista que no acaba de ser consciente de la crisis que está produciendo.

Una de las cosas más dramáticas que ha puesto de la manifiesto la extensión de la epidemia del SIDA en los últimos tiempos es la indefensión en que se encuentran, ante un virus ajeno y desconocido, culturas que conciben el sexo de una manera distinta de la occidental. En esos casos la uniformización cultural inducida y, sobre todo, el turismo sexual generalizado, la prostitución mundial, están actuando de una forma muy parecida a la que se produjo con el imperialismo ecológico del siglo XVI, en la época del descubrimiento de América. Los datos recientes de la distribución de la epidemia son reveladores: el noventa por ciento del total de los afectados vive hoy en países subdesarrollados. El continente africano -con la excepción de la zona norte- sigue siendo la zona más afectada del Planeta. En Zaire, Zambia, parte de Kenia, Tanzania, Zimbawe, Malawi y Sudáfrica la situación es terrible.

A pesar de la victoria reciente contra los intereses de las multinacionales, muy pocas personas de Asia y África podrán contar ya con los fármacos producidos por los últimos avances de la medicina en el combate contra la enfermedad. Y ello por razones estrictamente económicas. Ya la decimoprimer Conferencia mundial sobre el SIDA, celebrada en Vancouver (Canadá) constataba al mismo tiempo la aparición de fármacos capaces de frenar el virus y la ampliación, también en esto, de la brecha entre mundo rico y mundo pobre. Los precios de los nuevos fármacos, establecidos por la industria farmacéutica, son prohibitivos para los desheredados. El lema oficial de aquella Conferencia, Un mundo, una esperanza, provocó la réplica paralela de dos personas conscientes de lo que representa realmente esta brecha: Khaterine Nyirenda, natural de Zambia, muy enferma ya, y Jonathan Man, antiguo responsable del primer programa del sida de la Organización Mundial de la Salud. Ambos dijeron: “Sólo hay un mundo en los mapas geográficos; para las expectativas de vida de las personas hay dos”. Desde entonces la OMS viene llamando la atención sobre el hecho de que el alto coste de los tratamientos de las personas afectadas por el SIDA está llevando a algunos fabricantes a desentenderse del desarrollo de vacunas porque “difícilmente podrían rentabilizarlas en los países pobres donde reside la mayoría de los afectados”.

6

Hace un año Kevin Bales, profesor del Instituto Roehampton, en la Universidad de Surrey, calculó que en la actualidad hay en el mundo más de 27 millo-

nes de esclavos en el sentido propio de la palabra, es decir, una cantidad superior al total de los africanos que fueron trasladados a América durante el tráfico transatlántico de esclavos. El novelista británico Barry Unsworth, autor de *Hambre sagrada*, ha puesto el dedo en la llaga cuando dijo que el espíritu que animó la trata de negros en el siglo XVIII sigue vigente todavía en nuestro mundo. Si la palabra “tolerancia” nació en el siglo XVI en relación con las casas de putas, la “tolerancia” occidental de este fin de siglo, que tolera lo intolerable, tiende a hacer la vista gorda, en beneficio de los propios, ante la universalización de la esclavitud y de la prostitución en el mundo pobre. Toda la cultura de la izquierda (socialista, comunista y anarquista) que un día levantó la bandera de “abolición de la prostitución” se ha venido abajo. Prueba de ello es que hoy en día, cuando se habla de esta forma de servidumbre, que mueve miles de millones de dólares, ni se menciona a los usuarios ni se dedica una palabra a las causas de la demanda. Se discute a lo sumo si tiene que seguir siendo un negocio subterráneo o hay que legalizar el tráfico.

El límite entre la esclavitud propiamente dicha y la servidumbre es hoy muy labil. En la época de la universalización del mercado libre, que dicen, hay más de setenta millones de niños, en edades comprendidas entre 10 y 14 años, obligados a trabajar en condiciones deplorables, violando todos los derechos. La mayoría de estos niños viven en Asia, en África y en América Latina, pero también en Europa. Sólo en América Latina hay 17 millones de niños trabajando, algunos de ellos desde los 5 o 6 años. Todos los expertos coinciden en denunciar la causa principal: la pobreza de los países en que estos niños viven; una pobreza acentuada en los últimos tiempos por las políticas de ajuste que reducen los gastos sociales y obligan a las poblaciones más pobres al “sálvese quien pueda”.

Se ha hecho casi cotidiana la imagen del nuevo esclavo en las minas de Brasil, del niño o la niña prostituidos en Asia o en América Latina, del niño soportando pesados ladrillos o fabricando alfombras en Pakistán y en otros países. Hace sólo unos años la Federación Internacional del Textil, Vestuario y Cuero denunció la existencia de cientos de miles de niños que, en Pakistán, la India y Nepal, son obligados a trabajar, durante jornadas de hasta 16 horas diarias, en la fabricación de alfombras que luego se venden en los países ricos de Occidente. Mientras, en la otra parte del mundo, en la nuestra, consumimos muchos de los productos de ese trabajo esclavo a precios increíblemente bajos sin preguntarnos, en la mayoría de los casos, como eso es así. Y las agencias de viaje empiezan a hacer su agosto con el turismo sexual euro-norteamericano a los países empobrecidos.

La Conferencia Episcopal brasileña ha denunciado repetidas veces la existencia de esclavos en la región amazónica. Se calcula que en los últimos diez años puede haber habido cuarenta mil casos de trabajo esclavo sólo en las propiedades rurales del sur de Pará. La mayoría de ellos no fueron denunciados a las autoridades. Formalmente se trata de trabajo asalariado: en el tiempo de tala y limpieza de pastos se ofrece a trabajadores muy jóvenes unas cinco pesetas mensuales; pero luego se les dice que han gastado en alimentación más de lo que

ganaron y los patronos silencian las protestas contratando a pistoleros que obligan a los contratados a seguir trabajando contra su voluntad. Según las revelaciones de un sacerdote de la comarca de Río María, centinelas armados vigilan día a noche para que los esclavos no se fuguen: ha habido numerosos asesinatos, entierros clandestinos y un número indeterminado de esclavos desaparecidos.

Así, extendiendo la pobreza y el hambre, mercantilizando la medicina y renovando la esclavitud y la servidumbre, se quema hoy todo lo otro, todo lo que no cabe en la lógica productivista y consumista de un sistema que se presenta a sí mismo, eufóricamente, como civilizador.

7

Los datos son tan abrumadores como agobiantes. Así que no voy a seguir con “la demagogia de los hechos”. No siendo economista, me atrevo a decir que, en esta situación, el economista crítico debería ser sensible por igual al aumento de las desigualdades socioeconómicas, a los ataques a la biodiversidad implicados en la crisis ecológica global y a los ataques a la diversidad cultural de la especie implicados en el uniformismo que trae la globalización actual.

Ninguna de estas tres cosas es completamente nueva. Lo nuevo es la forma que ha tomado la aceleración del proceso de mundialización en la época del imperio único. Creo que se puede y se debe tratar cada uno de estos temas analíticamente, por separado y en profundidad. Y muy probablemente esto es lo se hará en las ponencias y discusiones de estas Jornadas. Pero no estará de más decir desde el principio que si queremos ver el mundo desde abajo y si aspiramos a otro mundo posible y mejor necesitamos tener constantemente en el horizonte de nuestras preocupaciones las tres cosas bien juntas. Necesitamos respuestas para estos tres grandes retos: reducir las desigualdades sociales, respetar la biodiversidad y entender que la diversidad cultural es clave en una época de grandes migraciones.

Probablemente para eso hace falta renovar el espíritu de la utopía moderna. Suelen decir los filósofos occidentales que la época de las utopías ya pasó. Y probablemente tienen razón en el sentido de que los ricos, bienestantes y asimilados no necesitan utopías. Les basta con lo que hay socialmente y con el control de la tecnociencia. En realidad los ricos y bienestantes no han necesitado nunca utopías. Éstas han surgido históricamente de las necesidades de la humanidad sufriente. Por eso afirmar que ya no hay utopías porque no las produce la filosofía institucional dominante en el centro del imperio es un contrafáctico. Basta con mirar hacia otro lado, hacia las culturas y movimientos alternativos.

El espíritu de la utopía moderna, el espíritu de More, sigue presente en los movimientos sociales alternativos. El espíritu de las utopías fourierista y cabetiana sigue presente en las comunidades ecopacifistas restringidas que bosquejan otra forma de vida distinta de la del industrialismo productivista, en armonía con el medio natural, y reaparece en no pocos de los movimientos okupas que denuncian en Europa el problema de la vivienda en unos términos no muy distintos a

los que empleaba Friedrich Engels en su época.

El espíritu de la utopía reaparece, explícitamente afirmado como encuentro entre tradiciones emancipatorias, en los filósofos y teólogos latinoamericanos de la liberación, en la Ética de la liberación de Enrique Dusel o en los últimos escritos de Leonardo Boof sobre la ética del cuidado, por ejemplo, pero también en muchos de los textos resistenciales de las comunidades indígenas de México, de Ecuador, de Perú, de Brasil, que dan un nuevo sentido a la vieja palabra: dignidad, dignidad del hombre.

El espíritu de la utopía sigue presente en muchas de las reflexiones y propuestas actuales de las corrientes radicales del movimiento feminista (véase, como ejemplo, el libro de Lucy Sargisson, *Contemporary Feminist Utopianism*. Routledge, 1996). No es ninguna casualidad que así sea, puesto que el feminismo radical, de orientación igualitaria y empeñado en una ampliación drástica de lo que hemos llamado derechos humanos, representa ahora uno de los retos más sólidos a toda ética tradicional., como reconocía hace poco James P. Sterba en *Three Challenges to Ethics* (Oxford University Press, 2001).

El espíritu de la utopía sigue vivo en el pensamiento holístico-prospectivo que arranca, precisamente, de la autocrítica de la ciencia contemporánea, pero que no renuncia a toda ciencia, a la vocación científica del hombre contemporáneo, sino que integra, en esta autocrítica, las lecciones de Goethe y de Hölderlin proclamando que allí donde está el peligro puede estar, también, la salvación. El espíritu de la utopía retornaba con los primeros informes del Club de Roma, con el sistemismo irenista de grupos prospectivos que se inspiran en los trabajos de Boulding y de Galtung, con el marxismo “cálido” de Adam Schaff, autor de uno de los últimos informes al Club de Roma (discutible sí, ¿cómo no?), o en el ecologismo social consecuente de Barry Commoner y de sus seguidores, que han llamado la atención de la humanidad sobre técnicas y formas de vida alternativas a las de la industria nuclear y la megatécnica.

Ya en la década de los noventa del siglo pasado el espíritu de la utopía ha tomado la forma afirmativa del “coraje” moral en tiempos difíciles. Y ello, por ejemplo, en un hombre, Bruno Trentin, que ha tenido durante cuatro décadas una vivencia directa, difícilmente igualable, de la lucha política y sindical alternativa en Italia. “Menos números, más ideas”, escribía Trentin no hace mucho propugnando una nueva forma, humanística, de entender el economizar. El coraggio della utopía es precisamente el título de esta reflexión de Trentin.

Y todavía más recientemente el espíritu de la utopía reaparece en un ámbito en el que uno no esperaría encontrarlo, el del marxismo que se ha llamado analítico. El año pasado el sociólogo Erik Olin Wright titulaba significativamente “Propuestas utópicas reales” una reflexión sobre las actuales iniciativas (algunas de ellas vinculadas también a los movimientos sociales) para reducir la desigualdad de ingresos y riqueza (*Contemporary Sociology*, enero de 2000, reproducido en *Razones para el socialismo*, Paidós, Barcelona, 2001). Y analizaba, en ese contexto, tres propuestas que se están discutiendo mucho en los últimos tiempos: el subsidio único a todos los ciudadanos al llegar la mayoría de edad, el ingreso básico universal incondicional y una forma específica de socialismo de mercado basada en la distribución igualitaria sostenida de acciones.

No voy a entrar aquí en la discusión, por lo demás interesante, de si hay que considerar estas últimas propuestas (referidas casi exclusivamente a las sociedades económicamente más desarrolladas de Occidente) como utopías en la acepción peyorativa que la palabra tenía para el marxismo clásico o más bien como “utopías concretas” en el sentido de Bloch. Tengo mis objeciones a cada una de estas propuestas. Pero me limitaré a decir aquí que estos enfoques, salidos de las investigaciones de Philippe van Parijs, Robert van der Veen, John Roemer, Jon Elster, el propio Olin Wright y Gerald Cohen refutan la afirmación habitual de que ya nadie escribe utopías, de que se ha acabado la época de las utopías referidas al ámbito socioeconómico.

El espíritu de la utopía ha reaparecido en el fenómeno más significativo de este cambio de siglo, que ha sido el rápido desarrollo del llamado “movimiento antiglobalización” cuyas movilizaciones en Seattle, Praga y Génova han alcanzado una repercusión mundial. Aun es pronto para entrar a valorar la utopía que el movimiento antiglobalización lleva en su seno. Pero hay en él varios síntomas esperanzadores que conviene subrayar.

El primero de estos síntomas es el crecimiento de la conciencia de que para hacer frente a los peores efectos de la globalización neoliberal hay que superar la automatización de los otros movimientos sociales alternativos y establecer una estrategia global de actuaciones también a nivel mundial. En este sentido el movimiento antiglobalización se perfila como un movimiento de movimientos, como una red de redes en distintos ámbitos geográficos.

El segundo síntoma esperanzador es que, habiendo surgido en los países ricos del planeta (Estados Unidos de Norteamérica y la Unión Europea principalmente), el actual movimiento antiglobalización por el acento en la crítica de las desigualdades que perjudican mayormente a las poblaciones de los países de África, Asia y América Latina. De este modo el movimiento antiglobalizador enlaza bien con las principales resistencias, protestas y movilizaciones de los países y pueblos periféricos, en particular con las experiencias organizativas de Chiapas y Porto Alegre y con las propuestas del Foro Social Mundial.

Por el momento lo que puede decirse ya es que el movimiento antiglobalización constituye la forma de expresión más potente del malestar cultural que ha producido la posmodernidad capitalista en la época del Imperio único. El que este movimiento llegue a pasar de la fase resistencial (de la ética de la resistencia) a las propuestas programáticas alternativas dependerá principalmente de la forma en que logre conciliar las distintas tradiciones emancipatorias que se advierten en su seno y coordinar así las inevitables diferencias culturales que la globalización alternativa conllevan.

8

En lo que respecta precisamente al reconocimiento de la diversidad cultural, habrá que superar un par de obstáculos. El primero de estos obstáculos es la parcial idealización de la “visión de los vencidos” explícita, por reacción polémica

y por remordimiento, en el discurso del “indio metropolitano” y en varias de las orientaciones actuales de los estudios culturales y postcoloniales: la atribución a la propia cultura, por autoinculpación, de hábitos y costumbres negativos que no son predicables de la generalidad de los miembros de la misma o que, en algún caso, ni siquiera fueron históricamente propios (un ejemplo interesante de esto es el relativo a la scalpación). Todo genocidio realizado o frustrado va acompañado, antes o después, por cierto sentimiento colectivo de culpa. Y la antropología cultural, que ha nacido con el colonialismo, también tiene a veces esta derivación, contraria, en la actualidad (por eso los antropólogos pueden ser a la vez, entre los científicos sociales, los más comprensivos de los peores hábitos de otras culturas y los más dados a la idealización del otro, de la alteridad).

Ayuda en este asunto la lucidez ético-política del exiliado contemporáneo con doble identidad, en la medida en que su propia experiencia está operando no sólo como fundamento de la conciencia de especie, sino también en favor de la superación de la conciencia histórica de culpa en la cultura occidental. Pienso a este respecto en algunas de las obras de Tahar Ben Jelloun, de Amin Maalouf, de Edward Said. En el caso de Ben Jelloun, por la radicalidad con la que ha expresado los límites de nuestro concepto de tolerancia cuando se vulnera la justicia y la dignidad del ser humano. En el caso de Maalouf, por el énfasis con el que ha defendido la noción de “reciprocidad de los reconocimientos” en el encuentro entre culturas, al plantear que la reciprocidad es una especie de contrato moral que funda el derecho a criticar al otro con ojos limpios. Y finalmente, en el caso de Said, por los matices con los que ha presentado tanto la idea de entrecruzamiento cultural como la noción de lectura contrapuntista de textos de diferentes culturas que no suelen ponerse en relación.

El segundo de los obstáculos a considerar es la dificultad teórica y práctica de adaptar, en muchos de nuestros países, la política liberal ilustrada de la dignidad universal para dar cabida en ella a las demandas de la política de la diferencia expresadas por las minorías, sin entrar directamente en contradicción con el principio básico de igualdad. Uno de los problemas que han de afrontar las sociedades europeas es cómo seguir manteniendo el principio universal de no discriminación de los individuos respetando al mismo tiempo la identidad de las culturas, esto es, sin constreñir a las personas para introducirlas en un molde homogéneo que no les pertenece de suyo.

Este problema, suscitado inicialmente en Canadá y en los Estados Unidos de Norteamérica, se hace agudo en la mayoría de los estados-nación europeos por la superposición, que se da en ellos, de las viejas diferencias históricas entre nacionalidades o regiones y de las nuevas diferencias en curso, derivadas de los flujos migratorios recientes.

En tales condiciones, parece obvio que no basta ya con la “discriminación a la inversa” (o positiva) como medida temporal para nivelar gradualmente la anterior “ceguera ante la diferencia” y favorecer así la simple supervivencia de las minorías. Se necesita algo más. Los estados tienen que enfrentarse a la vez con dos tipos de exigencias: el reconocimiento del valor de las culturas históricas que

han entrado en la conformación del correspondiente estado-nación y el reconocimiento del valor de las culturas de los inmigrantes recientes que quieren conservar la propia identidad en el país de adopción. El asunto, verdaderamente difícil, ante el que se debate ahora la Unión Europea, es este: si es posible y hasta qué punto lo es (y, en ese caso, cómo) trasladar al ámbito del derecho la presunción moral del valor igual de las culturas que se encuentran y a veces chocan entre ellas, teniendo en cuenta, además, las diferencias de situación entre los estados y las diferentes políticas respecto de la emigración que se han seguido desde la década de los sesenta.

9

En cuanto a los retos implicados en la crisis ecológica global y a la defensa de la biodiversidad, hay que decir que propuestas positivas empezaron a cuajar desde el Forum Alternativo de Brasil, en 1992. Lo que se anuncia ahí podría llamarse la ecología política de la pobreza, la cual se caracteriza desde entonces por cuatro rasgos:

1º Propone una rectificación radical del concepto lineal, ilustrado, de progreso;

2ª Descarta el punto de vista eurocéntrico (luego euro-norteamericano) que ha caracterizado incluso las opciones económico-sociales tenidas por más avanzadas en el último siglo;

3º Avanza una reconsideración de la creencia laica basada en la asunción de la autocrítica de la ciencia contemporánea y en la crítica del complejo tecnocientífico que domina el mundo;

4º Solicita un diálogo entre tradiciones de liberación o de emancipación en las distintas culturas históricas para avanzar hacia nuevo humanismo, hacia un humanismo atento a las diferencias culturales y respetuoso del medio ambiente. En este sentido la ecología política de la pobreza enlaza bien con lo que se ha llamado teología de la liberación, aunque pide a ésta que no acentúe su particularidad religiosa sino que, precisamente en nombre de las necesidades socioecológicas, se abra a las otras creencias no específicamente religiosas, esto es, que se haga “filosofía (laica) de la liberación”.

Además, la ecología política de la pobreza no sólo se opone el industrialismo desarrollista que ha sido característico del capitalismo histórico, sino también a la utilización mercantil del ecologismo. Y argumenta en este punto que, como era de esperar en un mundo dominado por el mercado y por el fetiche del dinero, la producción supuestamente ecológica, meramente conservacionista o bienintencionadamente ecológica (que de todo hay), corre el peligro de convertirse en negocio de unos cuantos, en beneficio privado, en pasto de la publicidad y en ocasión para el llamamiento a un “nuevo tipo” de consumismo. Constata que la línea verde del sistema productivo capitalista empieza a cotizar en la Bolsa de valores mercantiles, porque lo verde vende.

La ecología política de la pobreza hace observar que se está abriendo un nuevo flanco en el enfrentamiento entre países ricos (muy industrializados y muy competitivos) y países empobrecidos (cada vez más identificados con las reservas ecológicas del planeta o, en su defecto, con centros de producción de drogas ilegales). Subraya cómo algunas de las instituciones monetarias internacionales propician algo así como un trueque-fin-de-siglo: deuda externa por ecología; y cómo, por lo general, en esa propuesta de trueque sigue dominado un punto de vista etnocéntrico. Lo que incluye un matiz nuevo respecto del viejo colonialismo: el discurso se disfraz, una vez más, de universalismo pero se cubre con el manto de valores eticoecológicos, como la conciencia de especie, usurpándolos al ecologismo.

La gran tarea de la ecología política de la pobreza y del ecologismo social e internacionalista de los próximos tiempos será seguramente aprender a moverse, a ambos lados del Atlántico, evitando dos escollos: el neocolonialista y el neonacionalista. Lo cual no va a ser nada fácil, desde luego. Pues el malestar de la cultura y la ausencia de expectativas hacen que mucha gente se vuelva contra sus vecinos; y las grandes migraciones del final de siglo parecen estar convirtiendo a la xenofobia en la ideología funcional del capitalismo triunfante.

En suma, lo que la ecología política de la pobreza viene a decirnos es que no se puede seguir viviendo como se ha vivido en las últimas décadas, por encima de las posibilidades de la economía real y contra la naturaleza. Que el modo de vida consumista de los países ricos no es universalizable porque su generalización chocaría con límites ecológicos insuperables. Y que en nuestro mundo actual ser sólo ecologistas es ya insuficiente.

Para hacer realidad lo que ahora es todavía un proyecto, un horizonte, la ecología política de la pobreza, surgida en los países empobrecidos, tiene que enlazar con las personas sensibles del mundo rico y convencer a las buenas gentes de que la reconversión ecológico-económica planetaria del futuro obliga a cambios radicales en el sistema consumista hoy dominante en casi todo el mundo industrialmente avanzado. Pues el desarrollo sostenible implica cierta autocontención y la autocontención implica austeridad. Pero para que “austeridad” sea una palabra creíble para las mujeres y varones del mundo empobrecido es necesario que antes, o simultáneamente, seamos austeros quienes hoy vivimos del privilegio. Y eso implica otro concepto de lo económico, del economizar.

LA REGULACIÓN EN UN MUNDO GLOBAL

Miren Etxezarreta*

“... el gran desafío consiste hoy en abrir una alternativa distinta entre lo que hasta ayer aparecía como dos opciones inescapables: o una planificación totalizadora, que supone centralización y autoritarismo, y a la postre ineficacia, o un mercado que a cambio de determinados éxitos parciales, genera y reproduce constantemente desigualdad y pobreza”. (Vuskovic, 1993, 187)

Introducción

El título de esta sesión basta para percibir como se han ido moviendo las sociedades hacia la aceptación del status quo capitalista, o quizá más claramente, hacia la derecha. Este debate hace 30 años se hubiera llamado algo parecido a “Hacia la transición al socialismo” o algo así. Nadie hubiera pensado que los autodenominados “economistas críticos” íbamos a gastar nuestro (escaso?) tiempo en debatir acerca de la regulación (se sobreentiende que del capitalismo) en un mundo global, y es muy probable que este título hubiera suscitado un fuerte rechazo de la mayoría de asistentes a una reunión como ésta. Ya que del título de la sesión pudiera parecer que quienes aquí estamos nos sentimos cómodos e incluso confortables en el capitalismo. Como mínimo que aceptamos su existencia y nuestra pretensión se orienta a “regularlo” Es mi deseo y mi esperanza que al final de la sesión quede claro que ésta no es la intención de quienes propusimos y organizamos esta sesión.

La filosofía que hay debajo de las apariencias: El marco básico

Si no se quiere hacer un debate “tecnocrático” el tema de la regulación remite al ámbito más amplio del papel de lo público en la economía de mercado: “público y privado” son los términos de un debate que han hecho correr ya ríos de tinta y que, en alguna forma retomamos hoy aquí. Empiezo por precisar que, aunque se está asistiendo a formas muy novedosas y relevantes de regulación en

* Profesora de la Universidad Autónoma de Barcelona.

el ámbito privado, que merecería la pena comentar, me limitaré al ámbito público en su acepción de intervención pública, que me parece un concepto más amplio que el de regulación, que resulta más restringido.

No me parece adecuado establecer “público” y “privado” como elementos, ámbitos sociales opuestos entre sí. Hoy distintas variantes de institucionalistas han explicado ya ampliamente como los mercados no pueden concebirse sin instituciones que los sostengan. Pero yo quiero llevar ese argumento algo más lejos y recordar y explicitar lo que todos sabemos: que en el capitalismo el sector público es funcional al sector privado, en una articulación compleja y con ciertos grados de autonomía, pero no menos real y eficiente para el primero. La intervención pública es parte integral del sistema capitalista y el mercado y no deben plantearse como si constituyeran una dicotomía.

Surge de aquí ya una primera cuestión que me parece merece la pena plantear antes de entrar en la discusión de las formas actuales de regulación. Para mí consiste en lo siguiente: Hay una cierta paradoja, a mi entender no resuelta en las fuerzas de izquierda, en el sentido de que por un lado consideramos que el estado es funcional al capital, pero, por otra parte, en nuestras prescripciones prácticas somos en general, -habría que matizar para las posiciones anarquistas- defensores de la intervención pública¹. ¿Cómo podemos compatibilizar estas dos posiciones?

La respuesta simple consistiría en que en la situación social actual, “lo público”, (o “el estado”²) permite que la ciudadanía ejerza sobre él una presión por la vía política y social que no es válida para el mercado, donde sólo tiene una incidencia la capacidad económica de los agentes. Las fuerzas sociales encontrarían en “lo público” un ámbito adicional a donde trasladar la permanente lucha de las poblaciones por sus derechos frente al capital, y los espacios ganados para “lo público” corresponderían a avances en las reivindicaciones populares. A falta de un modelo mejor, en el capitalismo y por tanto dentro de las economías de mercado, una articulación entre lo privado y lo público permitiría una distribución de la riqueza y el bienestar, sino justa, más favorable a los intereses populares. La democracia permitiría/facilitaría la expresión de los posicionamientos populares de forma que los estados (lo público) estaría permanentemente en tensión entre su función de apoyo al capital -la de acumulación- y su necesidad de eliminar tensiones y responder a las exigencias de la población -la función de legitimación- en el bien conocido esquema de O'Connor. Por supuesto si la legitimación fuese demasiado lejos (caso de la II república en España, o del Chile de Allende) el estado retrocedería, si es necesario por la violencia, su función principal.

¿Es válida esta respuesta y podemos olvidarnos del tema o es demasiado “simplista”? En el sentido de que difícilmente se acepta que realmente lo público opera pensando en el bienestar colectivo siquiera por razones de legiti-

¹ Paradoja que parece reforzarse si tenemos en cuenta que las fuerzas del capital, que son las que se benefician de esta intervención pública, pretenden a su vez que ésta disminuya al máximo, y a ser posible, eliminada.

² Aunque no creo que debe reducirse la intervención pública al “estado” en ocasiones para abreviar y también debido a la mala costumbre utilizaré la palabra “estado” para identificar la intervención pública. Por supuesto incluyendo en el mismo la dimensión local, regional/comunidades autónomas.

mación o, por el contrario, porque se considere que a través del estado es posible un cambio real en las condiciones del capitalismo (socialdemocracia). Además, hay que tener en cuenta las limitaciones concretas de la actuación pública, como la burocratización, la búsqueda del bienestar de los políticos y, especialmente la corrupción, que lleva a desvirtuar el papel del estado, incluso aunque éste se considerara adecuado y válido. La teoría de la elección pública nos recuerda con fruición la importancia de este tipo de limitaciones (más adelante volveré brevemente a ella).

Tampoco hay que olvidar que hay quienes plantean que en las sociedades actuales no puede operar una articulación entre lo público (con un objetivo social) y lo privado porque éste acaba dominando de tal forma al primero que lo subordina inevitablemente. Si esto fuera así, la cuestión no sería de articulación sino de transformación radical del sistema privado por otro social/público que subordine a lo privado. Pero, después de la experiencia de los países del Este, esto conduce inevitablemente a plantearse que formas de organización y control social serían las adecuadas para un sistema casi exclusivamente público y que espacios quedarían para lo privado en los mismos. De todos modos, como la probabilidad de que esto suceda en el horizonte previsible parece muy remota, el debate al respecto no parece que sea prioritario hoy.

Primera cuestión: **¿cómo justificamos las izquierdas nuestra posición a favor de la intervención pública?**

La regulación en un mundo global

En la actualidad, sin embargo, el debate más que en la línea anterior se plantea en otros términos: en la era de la globalización, ¿qué papel puede jugar el estado?³. De nuevo son bien conocidos los dos lados del debate que por simplificar expreso como: por un lado, la globalización supone una reducción sustancial e incluso la eliminación del poder de actuación de los estados, y, por el otro, que el estado sigue siendo necesario. Habría que añadir a éstos quienes afirman que la globalización “implica una nueva configuración de la acumulación capitalista, donde la escala espacial dominante de la actividad económica, social y política ha cambiado desde el nivel del estado-nación a una combinación multiescalar que incluye también los niveles supra y sub-nacionales” (Brenner, 1999).

Para los primeros, el papel del estado se va diluyendo entre las ETN, las organizaciones regionales (UE en nuestro caso) y las instituciones internacionales. Entre ellos se pueden detectar a su vez dos variantes. Primera versión: las ETN pasan a constituir los principales agentes decisorios a nivel global y el poder

³ Nótese que esta pregunta elude la cuestión de la naturaleza del Estado y pasa, por tanto, a ser mucho más “tecnocrática”. Además, casi siempre el tratamiento del estado en este debate lo contraponen a las empresas transnacionales (ETN) que parecen ser las que han vaciado al Estado de su función tradicional que, aunque no se suele explicitar así, parece considerarse favorable a los intereses de las poblaciones implicadas. Véase por ejemplo, Weiss “¿Bajo que circunstancias pueden los gobiernos llevar a cabo programas de protección social y productividad que sean socialmente más ambiciosos que los que anticipa el neoliberalismo?”

público va desapareciendo, (“enterprise governance”⁴); segunda versión, los gobiernos pierden poder y va surgiendo una especie de “gobierno mundial” basado en las agrupaciones regionales y las instituciones públicas internacionales bajo la influencia de los poderes privados globales. En cuanto a los segundos, también se pueden encontrar varias interpretaciones: una, la más continuista, que afirma que el estado sigue siendo necesario a nivel estatal y que una política económica progresista⁵ nacional es posible, y otra, que plantea que los estados siguen siendo necesarios para ejercer una función de apoyo al capital. Incluso que la globalización acentúa esta necesidad⁶, pero que estos capitales son distintos de los “capitales nacionales” (si alguna vez han existido) de otras épocas. Desarrollo un poco más esta segunda versión.

Los grandes⁷ capitales del mundo entero están internacionalizados. Excepto en los principales países centrales⁸ (G-7), no hay grandes capitales nacionales sino una simbiosis de capitales internacionales y grandes capitales “nacionales” que denomino “capitales internacionalizados” que desde la óptica de los países centrales se puede considerar que operan en todo el mundo, pero que en los países específicos han de considerarse bajo cada óptica territorial respectiva. El papel del estado en la era actual consiste para los países centrales en facilitar el proceso de acumulación de sus capitales en el mundo entero y, en los demás países, en potenciar estos capitales internacionalizados en sus respectivos estados, en gestionar el territorio respectivo para esta combinación de capitales internacionales y “nacionales”. Si entendemos así el papel del estado, tiene su coherencia la destrucción del pequeño y medio capital de los distintos países frente al dominio de los grandes capitales internacionalizados. El estado sigue siendo imprescindible para gestionar los capitales hegemónicos en sus diversas formas en los distintos territorios en que este ha decidido operar. “El contraponer ‘estado’ y ‘mercado’ fracasa en entender la compleja relación entre la globalización, como un desarrollo capitalista específico, y el papel histórico de los estados capitalistas que tratan de proporcionar la garantía para el proceso de acumulación a través de nuevos regímenes de acumulación”. Esta dicotomía es negativa para la tarea de “conceptualizar la reestructuración del estado que toma forma bajo las condiciones del desarrollo capitalista a escala global” (Ribera, 2001).

“El sistema se deriva de y es sostenido por las fuerzas combinadas de los

⁴ Considero que la traducción de esta expresión por “gobierno de las empresas” no expresa lo que realmente aquella indica, ya que “governance” no es lo mismo que “government”, pero no encuentro una expresión satisfactoria para aquella en castellano.

⁵ Definida como “asegurándose que los valores sociales prevalecen sobre el puro individualismo económico en la conformación del desarrollo económico y social”. (Ribera, 2001)

⁶ Debido a que las acciones combinadas de las ETN probablemente van a aumentar las diferencias y las desigualdades entre y dentro de las regiones en lugar de eliminarlas, lograr todos los beneficios de la integración internacional requiere un marco complementario de sólidos acuerdos sociales -incluyendo estados fuertes- para resolver los problemas generados en la producción y gestionar los conflictos distributivos (Kozul-Wright, 1995, 136).

⁷ No es lo mismo para el pequeño capital, que aunque trabaje bajo el dominio de los grandes tiene raíces fuertes en los países que opera.

⁸ El capital de las principales empresas transnacionales es principalmente propiedad de capitalistas de los países centrales y aquellas reciben fuertes apoyos de sus respectivos gobiernos (aspecto que ya anticipaba Bujarin a principios del siglo XX).

estados imperiales y sus corporaciones multinacionales.” “Mas que nunca, las corporaciones multinacionales y la denominada ‘economía global’ dependen de la intervención masiva y constante de los estados imperiales para gestionar las crisis y asegurar beneficios” “los mercados no permanecerían abiertos si no fuera por la intervención militar” “Mientras la izquierda se alarma ante el debilitamiento del rol del Estado, la derecha se ha preocupado por poner en marcha una actividad del estado orientada a la satisfacción de los intereses de las corporaciones multinacionales”. (Petras en “La centralidad del estado en el mundo contemporáneo”. Mimeo, sin fecha).

Los estados tienen también una incidencia significativa en la conformación y operación de las instituciones internacionales. Sabemos que a este respecto, unos estados son más estados que otros y sabemos también que las grandes corporaciones transnacionales tienen también su cuota de poder en las mismas, pero es también indudable que la mediación de los estados respectivos es necesaria para la actuación de aquellas.

La intervención pública y la regulación se está ejerciendo incluso en la fracción más internacionalizada del capital, como es el capital financiero. No sólo respecto a los aspectos monetarios -la “desregulación” es una forma de regulación, los tipos de intereses los fijan los bancos centrales, en la gestión de las crisis financieras el papel del estado es crucial tanto en acudir al rescate de las instituciones financieras como en generar las condiciones necesarias para “el apoyo” del FMI-, sino en otros que aparentemente están alejados de la esfera financiera: los estados son centrales para el establecimiento de los grandes acuerdos internacionales y vehiculan las estrategias de éstos en sus territorios respectivos, aseguran el cumplimiento de las garantías sobre la inversión, o llevan a cabo el intento de privatización de las pensiones fuertemente impulsado en todo el mundo desarrollado y en particular en la UE, vinculado al interés en desarrollar en ésta un mercado financiero integrado que requiere de las ingentes masas de capital que sólo los fondos de pensiones pueden proporcionar, etc. constituyen algunos ejemplos de la importancia de esta actuación.

El debate sobre la intervención pública se hace más claro si se adopta una visión pragmática (pero inevitable) en la que, partiendo de la sociedad actual, se constata que si no se regula en determinadas direcciones, la organización económica y social es todavía más negativa para los intereses populares. La regulación existe y el quid de la cuestión reside en qué dirección podemos intentar que se oriente, para que a corto plazo mejore la suerte de las clases populares⁹, conduzca a plazo medio a un cambio de los valores imperantes, y a una transformación del sistema a plazo más largo. “lo que pasa a estar en disputa no es si nos interesa o no regular el funcionamiento del capitalismo de una forma consciente,

⁹ Utilizo la expresión “clases populares” para designar a todas aquellas personas que no son grandes propietarios de capital ni asociados directamente a los mismos en tareas de gestión y ejecución, ni a los principales dirigentes políticos. Sin embargo, si incluiría en esta denominación a la mayoría de integrantes del “capitalismo popular” que son pequeños propietarios de acciones. Aunque menos ortodoxa que la de “clase trabajadora” me parece más adecuada esta denominación puesto que es difícil concebir a un gran número de componentes de esta clase como estrictamente “trabajadores”: pensionistas, amas de casa, estudiantes,...

sino cómo y a qué nivel tenemos más posibilidades de hacerlo” (para lograr nuestros objetivos) (Tablas, 2000, 326) En este contexto la intervención pública se convierte en un ámbito más de lucha donde es necesario que las fuerzas sociales no sólo neutralicen una intervención pública dirigida a potenciar la acumulación acelerada, sino que la dirijan en la dirección deseada.

Segunda cuestión: **en un mundo globalizado la intervención pública existe y es relevante para la evolución del sistema, por tanto es necesario plantearse la orientación deseada para la misma.**

Una regulación favorable a los intereses populares.

Establecida ya la existencia de la regulación en el capitalismo como un hecho constatable e interpretada como un ámbito más de lucha entre las fuerzas populares y los propietarios del capital es preciso considerar el tipo de intervención pública que se desea potenciar ya que la mera formulación de “la articulación entre lo público y lo privado”, sin más precisión, no deja de ser una fórmula de gran ambigüedad..

La regulación pública constituye un bloque común que, según la óptica de análisis puede considerarse desde vertientes distintas, pero que, como en un calidoscopio nunca queda demasiado definido cual es el ángulo de visión. La intervención pública puede observarse, por lo menos, desde su vertiente integradora, reivindicativa y transformadora. Las tres están estrechamente vinculadas entre sí, y respecto a medidas concretas es muy difícil conocer en qué aspecto clasificarlas, pero creo que la diferenciación nos puede ayudar para una interpretación analítica.

La primera -integradora- consiste en la defensa de la regulación por las propias necesidades de reproducción del sistema capitalista. “La existencia de un Estado fuerte, democrático, transparente y de instituciones sólidas ha sido siempre central para el buen funcionamiento del capitalismo” (Tablas, 2000, 324) Cuando se afirma que el capitalismo no puede existir sin regulación pública, con frecuencia se está refiriendo a aquellos aspectos de intervención pública necesarios para el satisfactorio funcionamiento de los mercados, en el sentido de eficiencia, agilidad y rentabilidad de éstos. “El capitalismo genera la implantación del mercado autorregulado, pero a su vez precisa, paradójicamente, de regulación complementaria...” (Ibidem). Sabemos que en el neoliberalismo las fuerzas del capital no pretenden que el estado disminuya sino que se reestructure, dirigirlo a un apoyo cada vez más directo y claro de sus intereses. De aquí las demandas del capital hacia el Estado moderno (estabilidad monetaria, infraestructuras, formación, fiscalidad, y legislación favorable, sobretodo laboral y fiscal, etc). Este tipo de intervención constituye una parte sustancial de la intervención pública.

Algunos críticos sociales manifiestan a veces una preocupación por este tipo de regulación, y es relativamente lógico, ya que como todos sabemos, en las economías de mercado, si estos no funcionan bien, serán las clases populares las que más sufrirán sus consecuencias. Personalmente considero, sin embargo, que no

es función prioritaria de los economistas críticos preocuparnos por este tipo de regulación, o, por lo menos dar prioridad a esta óptica de análisis, ya que los poderes económicos y sociales dominantes se ocuparán de ello y disponen, además, de muchos más medios para ejercer la influencia necesaria para lograrlo. Por ejemplo, si actualmente se pretende disminuir la presión fiscal o aumentar los fondos de pensiones privadas en este país y en la Unión Europea, o atraer más capitales extranjeros, no me parece que es un asunto importante nuestro preocuparnos del sistema más eficiente para lograrlo.

Otra cosa puede ser analizar esta misma regulación para preservar y mejorar los intereses populares, incluso oponiéndose a muchas instancias de la intervención integradora (caso de una gran parte de la regulación actual del mercado laboral, por ejemplo). La vertiente reivindicativa, constituida por el intento que la intervención pública defienda a las clases populares de las injusticias y deficiencias más flagrantes del mercado. Es fácil encontrar ejemplos de ésta ya que una gran parte de la legislación social está dirigida en esta dirección: legislación laboral, la de la economía del bienestar, la asistencial. Es también fácil percibir que en las condiciones actuales es imprescindible mantener y desarrollar esta regulación defensiva para salvaguardar y fortificar las condiciones de vida de las clases populares.

A. Tablas (Tablas, 2000) diferencia otro bloque, que para los propósitos de nuestra reflexión aquí considero que puede ser integrado en el anterior, referido a la intervención pública necesaria para tratar problemas emergentes: “Los bienes comunes, las relaciones intergeneracionales, la inconmensurabilidad de gran parte de las cuestiones, la incertidumbre sobre los riesgos, hacen que el mercado, en sentido fuerte y no como mero mecanismo complementario, sea inadecuado para enfrentar los grandes temas ecológicos que amenazan la sostenibilidad. La desigual distribución del ingreso... Considerar que la fuerza de trabajo tiene género...” y otras muchas más instancias emergentes y permanentes que menciona (Tablas, 2000, 326)

Tomadas individualmente las intervenciones reivindicativas tienen poco de radical. Pero en la presente relación de fuerzas son relativamente ambiciosas ya que su consecución supone una confrontación con los intereses de los poderes económicos actuales. El efecto acumulado de décadas de políticas neoliberales ha llevado a una situación de riqueza privada (sobre todo de algunos) y a un deterioro del ámbito de lo público, que no es fácil alterar y menos revertir. Pero es una tarea imprescindible.

Pienso que tenemos una importante y doble responsabilidad: por un lado, mostrar las falacias que ocultan y dismantelar los ataques que la intervención pública está recibiendo desde las corrientes neoclásicas y la política económica neoliberal¹⁰, y por el otro, proporcionar los argumentos necesarios para legitimar un aumento, consolidación y mejora de los bienes y servicios públicos necesarios

¹⁰ Desvelar también que no es verdad que se ataca a toda la regulación pública sino a las vinculadas a la mejora de las condiciones de vida de las clases populares. No se limita el apoyo a las empresas, ni las exenciones fiscales, ni el gasto militar...

para sociedades más justas. Por ejemplo, me parece necesario un gran esfuerzo por desvelar las falacias que se ocultan bajo la idea de “la crisis de la seguridad social” o la necesidad de mas “flexibilidad” para el mercado de trabajo, así como el desarrollar argumentos que potencien nuevos instrumentos sociales como los impuestos ecológicos, la reducción de la jornada laboral, el establecimiento de la renta básica, etc.

La intervención pública “reivindicativa” puede convertirse, a su vez en integradora o transformadora. Es decir, la respuesta a las reivindicaciones puede ser proporcionada de forma tal que se convierta en una nueva forma de aprovechamiento para el funcionamiento del mercado. Por ejemplo: es bien sabido que la reducción de la jornada laboral se puede lleva a cabo de forma que distorsione más los horarios de los trabajadores, aumente la intensidad de las tareas y reduzca las remuneraciones. Con lo que el aspecto reivindicativo se convierte en un sistema perverso que aumenta la explotación. Todos sabemos también que el gran peligro de muchas reivindicaciones logradas es que se conviertan en grandes legitimadoras del sistema que faciliten la reproducción del mismo. El sistema público de pensiones en España probablemente ha servido de un gran mecanismo de legitimación del capitalismo durante bastantes años.

¿Para cuando la transformación del sistema?

Parece producirse una contradicción flagrante entre llevar a cabo una regulación más favorable a los intereses populares y el intento de transformación del sistema en otro distinto, más justo. De alguna forma el eterno debate entre “reforma y revolución” se reproduce, en palabras más actuales, entre reforma o transformación.

Si es posible hacer compatibles y coherentes ambos aspectos me parece que es necesario detenerse a considerar brevemente la idea de proceso (hacia la emancipación). El esfuerzo cotidiano por una intervención pública que mejore la sociedad actual ha de considerarse como parte de un proceso en el que se vayan expandiendo los espacios de actuación para ir avanzando hacia la transformación del sistema capitalista. “Las mismas políticas en práctica vienen modificando entretanto las estructuras sociales y redefiniendo los intereses objetivos, las expectativas y aspiraciones de las diversas capas de la sociedad. De ese modo se prepara el terreno para nuevos alineamientos y correlaciones de fuerzas sociales, que así vienen abriendo potencialmente viabilidad política a otros proyectos sociales alternativos” (Vuskovic, 1993, 167). Pero esto obliga a una gran claridad de planteamientos ideológicos. Saber que estos avances no son el objetivo último de nuestra actuación sino también un medio para desvelar las contradicciones del sistema, las limitaciones de lo que se puede lograr en el capitalismo, el medio para concienciar a la ciudadanía, la razón para actuaciones específicas. No es lo mismo recomendar la tasa Tobin para salvaguardar la estabilidad de las economías (objetivo del propio Tobin), que pretender su establecimiento como parte de un sistema más amplio de regulación de los flujos de capitales que impida los

amplios movimientos de especulación a los que se asiste en la actualidad con gravísimas consecuencias para las capas populares de los países implicados.

Para que las reivindicaciones se conviertan en mecanismos de cambio social sustancial -vertiente transformadora- parece necesario que vayan acompañadas permanentemente de unos sólidos planteamientos ideológicos que muestren que estas reivindicaciones no deben ir dirigidas sólo a mejorar el sistema sino a actuar como parte de un proceso permanente que las convierta en instrumentos ideológicos y de actuación social para ir logrando ámbitos de educación, actuación y logro de nuevos derechos, que supongan un avance hacia sociedades alternativas no capitalistas¹¹. Por ejemplo, no es lo mismo unos llamados “presupuestos participativos” a nivel municipal donde lo que queda disponible para distribuir colectivamente es un 10% del presupuesto total en una asamblea anual, que el iniciar un amplio proceso asambleario municipal donde se generan procesos permanentes de reflexión y decisión para establecer un plan municipal de asignación de recursos. La línea de diferenciación entre la intervención pública reivindicativa y transformadora es tenue y sólo una decidida voluntad política de los agentes sociales puede potenciar la segunda. A nosotros nos corresponde ahondar en los instrumentos necesarios que permitan estimularla.

Hay que mencionar, también, que la intervención pública por sí misma no está exenta de limitaciones, ineficiencias y perversiones. Sólo una concepción muy amplia de la participación social, una atención permanente de la ciudadanía, la democracia y la transparencia de una participación popular activa, podrán construir un entorno social adecuado para que la ciudadanía y los grupos sociales, capaces de reconocer sus propios intereses y los de la sociedad, lleven a buen puerto los sistemas de intervención pública que corresponden al bienestar de las personas y la colectividad. Una intervención pública socialmente eficiente conlleva la exigencia de una profundización del sistema democrático, de la participación y los controles de la ciudadanía.

Tercera cuestión: cómo es posible asegurarse que la intervención pública vaya dirigida al mantenimiento y mejora de los derechos de los ciudadanos y que la reivindicación de éstos se convierta en instrumento de transformación social en lugar de acomodación e integración en el sistema.

Los sistemas de intervención

Al hablar de regulación se presentan también dos vías a nuestra consideración: la vuelta al viejo keynesianismo (yo diría que en este mundo neoliberal ya sería algo positivo, aunque esta de moda decir que no es adecuado), y otra, intentar “inventar” nuevas formas de intervención pública, nuevas esferas de articula-

¹¹ Esto no debe interpretarse como que se considera que sólo a través de estos procesos se logrará la transformación social completa, sino que en las condiciones actuales son parte de los mecanismos que pueden ampliar la conciencia de la mayoría de la población acerca de las deficiencias de esta sociedad y de las posibilidades de avanzar hacia otros esquemas alternativos, motivando que se actúe en consecuencia. Una transformación social completa exigirá, sin duda, la participación de otros procesos.

ción, nuevos campos y métodos de actuación. Que sería mejor, pero es bastante difícil plantearlo. Nos corresponde aquí una importante responsabilidad respecto a la necesidad del trabajo teórico necesario para avanzar en esta línea. Se requiere una concepción nueva del estado y de la intervención pública, coherente tanto con otra estrategia económica como con las demandas políticas contemporáneas. Actualmente estamos asistiendo al nacimiento de importantes renovaciones e innovaciones en las formas de actuación de los movimientos sociales ¿estamos nosotros preparándonos profesionalmente para poder proporcionar nuestro apoyo, o siquiera temas económicos a debate, a las esperanzadoras, aunque todavía jóvenes y por tanto a veces confusas y poco estructuradas tendencias, que se apuntan en el ámbito social y político y buscan cauces y alternativas de actuación?

Cuarta cuestión: **¿cómo podemos avanzar hacia el progresivo establecimiento de nuevos modelos de actuación pública?**

Hacia una agenda de trabajo y actuación respecto a la intervención pública

Me pregunto si podría tener interés y ser útil el establecer algunos elementos que podrían ser prioritarios en nuestro trabajo profesional respecto al ámbito de la intervención pública. Si entre todos, podríamos establecer algunos programas específicos que pudieran orientar el pensamiento de quienes trabajamos ya en esta parcela o se proponen adentrarse en ella en el futuro. Voy a hacer algunas propuestas con el ánimo, de nuevo, de estimular el debate. Me limitaré, también, aquí, a una consideración de los ámbitos internos al estado, sin entrar en aspectos tan importantes como la regulación en el plano mundial, las instituciones internacionales, las relaciones centros-periferias, o la imperiosa necesidad de trabajar por otra concepción europea.

Pudiera ser útil revisar los objetivos de la estrategia económica y social. Actualmente parece que la mayoría de nosotros aceptamos que la única vía de operación es la inserción en la competitividad global a la que de mejor o peor grado es inevitable someterse. Parafraseando a la CEPAL de los primeros noventa (el crecimiento con equidad) parece que aceptamos que “globalización con equidad” es el único objetivo posible e incluso deseable. Me pregunto hasta donde puede ser posible trabajar en explorar otro tipo de modelos, mucho más basados en un desarrollo autocentrado, por supuesto con economías abiertas (apertura regulada, la denomina Weiss), pero con una apertura que gira en torno del desarrollo interno en lugar de esperar que éste se produzca como feliz (y neoclásica) consecuencia de la operación del mercado. Como mucho más elegantemente lo señala Tablas: “conservar y profundizar en toda la medida posible, el control sobre las propias opciones” (Ibidem, 344) Unas economías que parten de la preocupación por el bienestar de la población más que por el aumento del consumo, descentralizadas, participativas, con una distribución de la renta que asegure a toda la población la satisfacción de sus necesidades. Explorar las condiciones económicas para la

coherencia de este modelo, parece una tarea digna de ocupar nuestras investigaciones.

Una economía con tales objetivos requiere de una planificación económica y social. Una planificación que diseñe la articulación entre las tareas del sector público y el mercado, en la que el primero cumple la función de dar coherencia y eficacia a las grandes decisiones sociales y la segunda de constituirse en instrumento de expresión de las preferencias individuales. “Con la constatación adicional que, muy probablemente, el diseño de las políticas de corto plazo de un proyecto alternativo es mucho más complejo, ya que no puede reproducir el (supuesto) automatismo del mercado, ni la globalidad y la neutralidad de las políticas neoliberales: necesitan ser mucho más activas y discriminatorias o específicas, en función de las situaciones existentes y de sus propósitos”. (Vuskovic, 1993, 268). Avanzar en la construcción de tal sistema de articulación supone la apertura de un amplio campo de trabajo en el que habrán de explorarse múltiples aspectos de los que sólo menciono algunos:

- .. determinación de la inversión y el consumo; proporción de la renta que vaya a ambas, composición de la inversión, orientaciones preferentes del consumo en bienes públicos y colectivos, dentro de un profundo respeto a las opciones personales en cuanto al ámbito del consumo individual,

- .. mecanismos de distribución de la renta que garanticen la satisfacción de las necesidades de toda la población, y la consecución de derechos (entitlements) para los ciudadanos en lugar de concesiones más o menos arbitrarias, lo que nos lleva a plantearnos temas tan amplios como la política fiscal, el estado del bienestar, la posibilidad del establecimiento de una renta básica para toda la población,

- .. el ámbito de actuación y la regulación referente al capital privado. No nos podemos dejar atemorizar por la idea de que los capitales abandonarán el país. Por un lado, lo están haciendo cuando les conviene en pleno neoliberalismo y, por el otro, un mercado potente con unas normas claras y respetadas con precisión, puede ser tan atractivo para la operación de muchos capitales como una desregulación total (de hecho, no es en los países con menos regulaciones donde se invierten la mayoría de capitales),

- .. todo el tema de la regulación del sector externo, donde partiendo de una apertura de la economía tanto comercial como de capitales y de estructuras productivas, se sitúan éstas, sin embargo, en el marco de la planificación social señalada,

- .. explorar las posibilidades de una articulación también de sistemas de producción entre empresas de carácter privado y todo un amplio sector, moderno y eficiente de economía social basado en actuaciones cooperativas y estructuras de redes; diseñar mecanismos de profundización en la responsabilidad social del capital privado estimulando mecanismos de integración en las decisiones de los partícipes

(stakeholders) en la vida empresarial en lugar de intensificar, como ahora, el poder exclusivo de los propietarios (shareholders),

.. con una atención importante a los aspectos tecnológicos y a su utilización, que permita un avance en la capacidad de producir riqueza pero sin olvidar que ésta tiene como objetivo mejorar las condiciones de vida de la población y no la mera competitividad global,

.. sin olvidar, por supuesto, todo el ámbito de la regulación del mundo laboral, profundizando no sólo en la relación salarial sino tanto en condiciones adecuadas para las nuevas figuras laborales, trabajadores autónomos, por ejemplo, como en las condiciones de trabajo de la población: precariedad laboral, jornadas de trabajo, horarios, así como la necesaria protección social en todos los ámbitos,

.. y el diseño de una política macroeconómica, particularmente fiscal, que hiciera posible los aspectos más estructurales y permitiese la participación más amplia posible de la ciudadanía. Me pregunto si alguno de nosotros está estudiando lo que implican técnicamente los presupuestos participativos de los que tantos hablamos con gran entusiasmo.

Y un muy largo etcétera, es evidente...Esto son sólo algunos puntos concretos que a mí me parecen de alta prioridad. Sin duda cada uno de nosotros añadiría otros. Y como envolvente de todo ello la necesidad y la clave de una amplísima participación social, de participación popular activa en todas las instancias de decisión, dirección y gestión de las políticas económicas y sociales, que es, además, la intensa aspiración de los movimientos sociales actuales.

Por supuesto que todo esto nos desborda. Se trata de reflexionar para avanzar hacia el diseño de un programa de actuación a plazo medio y largo que sirva de marco para exigir y orientar la intervención pública a corto plazo. Todo ello puede parecer quimérico ahora, es quimérico, pero sólo si logramos construir una alternativa que presente una coherencia plausible y que sea realmente alternativa y no retoques parciales en la aparentemente imponente construcción neoliberal¹², será posible mantener y desarrollar el debate ideológico que el progreso hacia la misma requiere. Porque es evidente que la maduración de este proyecto y su capacidad para reunir el respaldo necesario que lo convierta en una opción real, no es automática ni espontánea: no podrá eludir la necesidad de abrirse paso en el marco de un intenso debate ideológico, que gravita decisivamente en la correlación de fuerzas y que obliga a definir de antemano con el mayor rigor su naturaleza esencial, sus contenidos básicos, sus lineamientos estratégicos de largo plazo y sus propuestas de políticas inmediatas, su coherencia interna y las razones de su viabilidad económica y política. (Vuskovic). Es en esta dirección, creo, que tenemos que avanzar en nuestra concepción de la intervención pública.

¹² Que, sin embargo, está mostrando cada día grietas más enormes en sus fundamentos

Y no nos olvidemos de la teoría

He dejado para el final el mencionar una de las partes más importantes y necesarias en nuestra posición respecto a la intervención pública. Que consiste en *la urgente e imprescindible necesidad de una revisión, esta sí de fondo, al tratamiento teórico convencional acerca de la misma*. En muchas direcciones: tenemos que enfrentar el tratamiento convencional en el ámbito de la macroeconomía, la hacienda pública y la política económica, que son en general escandalosos y pobres discursos neoclásicos que sirven para deformar muy gravemente a todos los estudiantes de Economía de forma permanente y muy difícilmente recuperable. Es preocupante que muchos de nosotros que nos llamamos críticos, continuemos sin embargo repitiendo lo que recogen los textos más convencionales en estos campos. Necesitamos hacer un gran esfuerzo en esta dirección. Recoger los planteamientos que puedan suponer una visión crítica e incorporarlos no sólo a nuestra investigación sino a nuestra docencia cotidiana.

Además, hay ámbitos que requieren una atención especial, ya que se refieren a nuevos campos de estudio que atraen la atención de los estudiantes y de muchos profesionales tanto por su novedad (aunque algunos de los ámbitos que recojo ya no son tan novedosos) como porque se dedican a problemas y enfoques muy relevantes en la sociedad actual. En el tema de este comentario hay que señalar especialmente la importancia de las teorías de la Elección Pública y todo el tema de los derechos de propiedad, tan estrechamente vinculado a la cuestión de las patentes y a las políticas de la OMC. Para las primeras, hay que aceptar que muchos de sus presupuestos acerca de los objetivos de los políticos y las decisiones en las democracias parlamentarias, parecen especialmente adecuados para la situación actual, lo que ha servido para desmantelar teóricamente la validez de la intervención pública; por tanto, es imprescindible un análisis sólido y consolidado de lo que ello implica, desde la izquierda, que, además, no parece ser demasiado difícil. Lo mismo en cuanto al tema de derechos de propiedad intelectual y patentes. Ambos abren multitud de campos de trabajo muy relevantes para nosotros como la conceptualización de los bienes públicos, los bienes comunes, los derechos sociales de la propiedad privada, etc. etc. en los que debiéramos adentrarnos¹³. Es doloroso observar como el amplio movimiento social que en España lucha contra aspectos como las patentes, los transgénicos, la biotecnología en general, se mueve en un amplio vacío teórico, ya que son muy pocos los economistas que los trabajan críticamente y no somos capaces de transmitir y poner nuestros conocimientos al servicio de la dinámica de respuesta social. Creo que hay campos de trabajo que requieren nuestra atención especial, y también el cómo transmitirlos a la sociedad. Seguro que hay otros además de los que menciono, pero respecto al tema de la intervención pública creo que estos son muy relevantes y destacables.

¹³ Agradezco a Miguel Sánchez Padrón que con su ponencia para estas Jornadas, cuya lectura recomiendo vivamente, haya llamado mi atención hacia la importancia de estos aspectos.

Referencias

- Boyer R. & Drache D., (eds.) 1996 *States Against Markets*. Routledge
- Brenner N., 1999 "Globalisation as Reterritorialisation: the re-scaling of Urban governance in the European Union". *Urban Studies*, 36:431-451
- Kozul-Wright R., 1995 Transnational Corporations and the Nation State. En Michie J. & Grieve Smith J. *Managing the global economy*. Oxford University Press
- Martinez Gonzalez Tablas A., 2000 *Economía política de la globalización* Ariel Economía
- Petras J., "La centralidad del estado en el mundo contemporáneo". Mimeo, sin fecha
- Ribera R., 2001 *Globalisation, the State and neoliberal Strategies*. Mimeo
- Sánchez Padrón M., *El fetichism de las patentes y el encerramiento de los bienes comunes*. Ponencia para las VIII Jornadas de Economía Crítica
- Strange S., 2001 *La retirada del Estado*. Icaria/Intermon
- Vuskovic P., 1993 *Pobreza y desigualdad en America Latina*. Ed. UNAM
- Weiss L., Five days that shook the world. *New Left review*. pp.127-141
- Went R., 2001 *Essays on globalization: A journey to a possibly new stage of capitalism*.
Faculteit der Economische

LA TEORÍA DEL RÉGIMEN DE ACUMULACIÓN FINANCIARIZADO: CONTENIDO, ALCANCE E INTERROGANTES

François Chesnais*

En este texto se defienden las siguientes posturas:

1. El concepto de régimen de acumulación -incluyendo las construcciones institucionales que constituyen una dimensión esencial dentro de éste- puede asimilarse a una idea marxista: la de la superación pasajera de los límites immanentes del modo de producción capitalista. El régimen fordista ha permitido que se den las condiciones que garantizan esa superación de forma temporal, aunque durante un período relativamente prolongado. El régimen fordista surgió en unas condiciones políticas que no fueron elegidas por el capital, sino que le fueron impuestas. Ese régimen se benefició, además, de los efectos de algunas condiciones históricas “exógenas”, particularmente propicias para la acumulación. Se aprecia, sin embargo, dentro de ese régimen, un esfuerzo deliberado tendente a construir instituciones y relaciones encaminadas a contener los conflictos y contradicciones inherentes al capitalismo. Todo régimen de acumulación que aspire a suceder al régimen fordista debe mostrar que es superior a éste en lo que respecta a la solidez de los compromisos sociales y políticos que le sirven de base.

2. Desde el período 1979-1980 se asiste a la reaparición, después de un lapso de sesenta años, de capital financiero muy concentrado. Las dos últimas décadas han supuesto, además, el resurgimiento y, seguidamente, el pleno desarrollo de mercados financieros que han garantizado a ese capital los privilegios específicos y el gran poder económico y social que se asocia a la “liquidez”. En el núcleo de la centralización financiera que ha propiciado ese resurgimiento se encuentran los sistemas de pensiones privados por capitalización que comenzaron a desarrollarse tras la Segunda Guerra Mundial en los países anglosajones y en Japón.

* Universidad de Paris-Nord, Villetaneuse, (chesnaisf@aol.com). Texto presentado inicialmente en francés en el Forum de la régulation, celebrado en París durante los días 11 y 12 de octubre de 2001. Traducción realizada, con consentimiento del autor, por Francisco Javier Gutiérrez Hurtado y Luis Fernando Lobejón Herrero, para su publicación en esta revista.

Estas transformaciones cualitativas en la acumulación financiera se han producido en un contexto de grandes cambios en la extensión de la dominación del mercado y de la internacionalización del capital y en el contenido de ésta. Sólo gracias a las políticas de liberalización aplicadas por el G7 ha sido posible el alcance actual de dicha extensión.

3. A partir de mediados de los años 80 el capital financiero ha adquirido una trascendencia que le permite influir significativamente en el nivel y la orientación de las inversiones, así como en la estructura y la distribución de la renta. Esto ha conducido a algunos observadores -poco numerosos, por el momento- a plantear la hipótesis de que el régimen de acumulación que podría erigirse en “sucesor” del régimen “fordista” sería un régimen estructurado en torno a unas relaciones, cuyo origen estaría más lejos del contexto de la producción y más cerca del ámbito financiero. Éste sería un “régimen de acumulación dominado por lo financiero”, o incluso un “régimen de acumulación financiarizado”. Michel Aglietta ha dado un paso más, anunciando la formación en los Estados Unidos de un “régimen de crecimiento patrimonial”, que adelantaría lo que podría ser “el capitalismo del mañana”. En las formulaciones que se proponen se aprecian coincidencias y aspectos complementarios, pero también diferencias importantes sobre cuestiones esenciales.

4. A la vista de las propuestas teóricas de estos autores y de las tendencias que se observan en la historia económica y social de la última década, se confirma que el capital que se valoriza bajo la forma de inversión financiera y que comparte intereses con el beneficio empresarial aparece como la fracción dominante del capital, la que se muestra capaz de marcar la pauta de las formas y el ritmo de acumulación. El protagonismo cada vez mayor de ese capital está vinculado a la formación de configuraciones sistémicas nuevas y a vínculos macroeconómicos y macro-sociales inéditos, en cuyo centro se sitúan los mercados financieros y el nuevo accionariado. Esto no permite afirmar, sin embargo, que nos encontremos en presencia de un régimen de acumulación en sentido estricto, es decir, de instituciones y relaciones capaces de mantener bajo control, de forma duradera, los conflictos y las contradicciones inherentes al capitalismo.

5. Incluso teniendo en cuenta que pueden identificarse encadenamientos y procesos acumulativos nuevos, que ponen de manifiesto la existencia de rasgos sistémicos, no es cierto que ese conjunto de elementos nos sitúe ante un régimen de acumulación viable, dotado de una cierta estabilidad y susceptible de consolidarse fuera de los, o incluso del país, en el que ha surgido ese régimen. Este escepticismo sobre la viabilidad y sobre la legitimidad de una utilización estricta de la noción de régimen de acumulación se fundamenta tanto en la teoría de la Regulación en su versión clásica (Boyer, 1987) como en la teoría marxista de la acumulación y de las crisis.

6. Desde el momento en que pudieron percibirse con claridad los elementos que permiten comenzar a elaborar la teoría sobre el nacimiento de un régimen de acumulación dominado por lo financiero (entre 1995 y 1997), una gran economía -la de los Estados Unidos- ha experimentado una fase de crecimiento apre-

cialable. Es la economía en la que se han centrado los análisis sobre la hipótesis de un nuevo régimen y la única para la que esa hipótesis tiene verdadera consistencia. Esta circunstancia obliga a analizar en el plano teórico una cuestión fundamental, como es la relación entre los regímenes de acumulación en el proceso de internacionalización en sus sucesivas formas. Esta cuestión, que fue más eludida que resuelta en relación con el régimen fordista, debe abordarse a fondo en el caso del régimen de acumulación dominado por lo financiero.

7. Sobre la base de una aproximación a la economía mundial que intenta analizar simultáneamente tres procesos interrelacionados (tendencia a la homogeneización de un mismo espacio de valorización y de competencia, reproducción y diferenciación en ese mismo espacio, y confirmación de relaciones profundamente asimétricas y jerarquizadas) se defenderá la idea de que el crecimiento norteamericano durante el período 1995-2000 se ha beneficiado del tipo concreto de relaciones que los Estados Unidos mantiene con el resto del mundo, algo a lo que no puede aspirar ningún país ni Unión de países.

8. Puede observarse, desde una perspectiva regulacionista, cierto interés por desarrollar un esfuerzo de construcción institucional por parte de las organizaciones internacionales y el G7, marcado por la premisa de la “superioridad del mercado”. Esa construcción institucional potencialmente “reguladora” es muy débil, como consecuencia de la avalancha de medidas adoptadas en un contexto dominado por las políticas de liberalización y desregulación que “restituyen” al capital su plena libertad de maniobra. Desde una interpretación marxiana puede afirmarse que lo sucedido desde los tiempos de Ronald Reagan y de Margaret Thatcher se parece más a una huida hacia adelante que a un intento de encontrar soluciones, por provisionales que sean, a los conflictos y las contradicciones propios del capitalismo. Las contradicciones capitalistas más clásicas podrían haber sido “liberadas”, de la misma forma que lo ha sido el capital, lo que les habría permitido volver a alcanzar la misma dimensión que ya tuvieron en el pasado. A diferencia de lo ocurrido en el transcurso de los años noventa, los Estados Unidos van a dejar de vivir “fuera de la crisis”. Su lugar central en la globalización financiera, así como su apuesta por un régimen financiarizado, podrían convertirle en el epicentro de las futuras crisis económicas y financieras.

I. Introducción

1. Las diferentes fases del análisis en torno a un régimen financiarizado

Probablemente he sido uno de los primeros, sino el primero, en emplear la expresión “régimen de acumulación dominado por lo financiero”¹. Este concepto me ha servido para designar lo que me pareció una nueva configuración del capitalismo, cuyo contenido económico y social concreto respondería a la

¹F. Chesnais, “L’émergence d’un régime d’accumulation à dominante financière”, La Pensée, janvier-mars 1997.

influencia, tanto en el orden económico como en el social, de una forma específica del capital, a la que Marx se refería como “capital que reporta interés” o como “forma moderna de capital-dinero”. Como antecedentes de esta caracterización, en la primera edición de *La mondialisation du capital*, se realizaban una serie de observaciones sobre la posición de dominio y el grado de autonomía que parecía haber adquirido este capital². Desde mi punto de vista, el incremento de la importancia de todo lo que se denomina, de forma abreviada, “financiero” ha estado (y está) unido de forma indisoluble a lo que ha constituido el punto de partida de mis análisis, es decir, a la nueva fase de la internacionalización (la de la mundialización del capital).

El “golpe de Estado” que ha permitido el avance de la “dictadura de los prestamistas”, en el sentido amplio en el que la concibe André Orléan³, no hubiese sido posible sin las políticas de liberalización, desregulación y privatización, que no sólo han afectado al plano financiero, sino que han repercutido también sobre las inversiones directas en el exterior (IDE) y los intercambios de mercancías y servicios. En el transcurso del período 1980-1995 se ha asistido a la “restitución” al mercado de actividades terciarias que le fueron arrebatadas en el pasado por el sector público, así como de países que se habían apartado de él como consecuencia de la revolución rusa y de las secuelas a las que ésta dio lugar a partir de la Segunda Guerra Mundial en forma de control burocrático. La pretensión de incrementar la autonomía de lo financiero tiene como base una gran extensión tanto en el ámbito geopolítico como en el social del “reino de la mercancía”.

Las mismas políticas y los mismos procesos han sido decisivos en la formación de las condiciones en las que ha surgido la nueva fase de la mundialización, lo que hace que resulte indispensable definir las relaciones que vinculan a esa mundialización con el régimen de acumulación financiarizado.

La idea del nacimiento de un régimen de acumulación dominado por lo financiero, entendido en ese sentido, se retomó y se desarrolló en la segunda edición revisada de *La mondialisation du capital* (1997) y en otros textos posteriores. El término “régimen de acumulación” pertenece a la Escuela de la regulación y se ha tomado de ésta por razones que luego explicaré, pero no lo he utilizado de la misma forma que los regulacionistas. Entre éstos, los que más han trabajado sobre fenómenos financieros (y se han mostrado, por ello, más sensibles con los efectos económicos de las nuevas concentraciones del capital invertido) han formulado una hipótesis sin tintes marxistas que enseguida se ha relacionado con la mía: el régimen de acumulación que en cierta forma puede considerarse “sucesor” del régimen “fordista” debería analizarse a partir de las relaciones económi-

²En ese texto se señalaba que nos encontrábamos “ante una reafirmación de la autonomía total del capital-dinero frente al capital industrial y ante el nacimiento de una situación en la que el movimiento propio de ese capital-dinero tiende a marcar su impronta en el conjunto de las operaciones del capitalismo contemporáneo”. F. Chesnais, *La mondialisation du capital*, Syros, 1994, pág. 65. El adjetivo “total” estaba de más, como he señalado más tarde.

³Es decir, incluyendo a los “accionistas institucionales” que se consideran “minoritarios”. Ver A. Orléan, *Le pouvoir de la finance*, Odile Jacob, 1999, pág. 24. En la sección II se vuelve sobre este punto.

cas y sociales que tienen su origen en el ámbito de lo financiero, y no en el de la producción.

Michel Aglietta dio el primer paso importante en ese sentido en 1998, desarrollando en un trabajo titulado *El capitalismo del mañana* una teoría muy avanzada sobre lo que él denomina “el régimen de crecimiento patrimonial”. El término intenta describir el papel desempeñado por el “mercado de activos”, así como “la importancia de los inversores institucionales en el entorno financiero y en la dirección de las empresas como instancia primordial en la regulación⁴”. Por su parte, también en 1998, Frédéric Lordon comenzó a emplear, no sin grandes precauciones, la expresión “régimen de acumulación financiarizado”, formulando a su vez la hipótesis de que el potencial régimen sucesor del régimen fordista no tendría como eje una nueva forma de organización tecno-industrial-como, por ejemplo, el “toyotismo”- sino el protagonismo adquirido por las finanzas. Al año siguiente, André Orléan empleó también el término de “régimen de acumulación financiarizado”, cuya caracterización se basaba en una teoría muy avanzada de la “liquidez” y de los mercados de títulos emitidos por las empresas. Ese concepto designaba un régimen que se erigía “en sustitución de la regulación fordista”, en el que “el gobierno de la empresa constituye el núcleo duro”. Para Orléan “las economías contemporáneas se caracterizan básicamente por haber conducido al poder financiero a un nivel jamás alcanzado y por haberlo situado en el centro de su régimen de acumulación⁶”.

En el año 2000 Frédéric Lordon avanzó aún más, realizando una presentación general del “régimen financiarizado” que abarca muchos de los aspectos contemplados por Michel Aglietta, aunque no todos. Según Lordon, nos encontramos frente a una configuración en la que “la gestión del ahorro colectivo ha adquirido la condición de forma institucional”, lo que le permite “imponer su lógica a todos los demás acuerdos institucionales (relación salarial, gobierno de la empresa, formas de competencia)” y, por consiguiente, “hacer que su fisonomía sea asumida por el nuevo régimen de acumulación del capital”. El ámbito de aplicación de su análisis no coincide con el de Michel Aglietta, si bien ambos tienen una amplitud y un alcance similares. Sin embargo, en lugar de hacer un elogio del nuevo régimen, Frédéric Lordon lo critica severamente. Robert Boyer, que se había mostrado muy reacio a reconocer el nacimiento y la consolidación de un nuevo régimen de acumulación cuyo núcleo estaría situado en el contexto financiero (salvo en los Estados Unidos), publicó en el año 2000 un trabajo en el que se pregunta si “un régimen de acumulación gobernado por lo financiero es una

⁴M. Aglietta, “Le capitalisme de demain”, Notes de la Fondation Saint-Simon, n° 101 noviembre, 1998

⁵Intervención en el Congreso “Marx International II” en otoño de 1998. Esa intervención fue publicada después en F. Lordon, “Le nouvel agenda de la politique économique en régime d’accumulation financiarisé”, en G. Duménil et D. Lévy, *Le triangle infernal: crise, mondialisation, financiarisation*, Actuel Marx Confrontation, PUF, 1999.

⁶A. Orléan, op. cit., pág. 214.

⁷F. Lordon, *Fonds de pension, piège à cons? Mirage de la démocratie actionnariale*, Raisons d’Agir, 2000, pag. 66.

*alternativa viable al fordismo*⁸". Paralelamente, y por último, Claude Serfati comenzó a utilizar, con muchas precauciones, desde mi punto de vista, el término "régimen de acumulación dominado por lo financiero", dentro de un marco teórico marxista o marxiano similar al mío.

2. ¿Sería inadecuado asociar el calificativo "financiarizado" al término "acumulación"?

El empleo por mi parte del concepto "régimen de acumulación" ha sorprendido, e incluso ha extrañado, a algunos lectores más o menos próximos a mi visión teórica y/o política. La razón estriba, por una parte, en la clara connotación regulacionista del término, al menos en Francia, así como en lo difícil que resulta a los ojos de algunos hablar de acumulación en un contexto en el que las finanzas son las que tienen "la sartén por el mango". Antes de aclarar cómo sitúo ese término en relación con su acepción regulacionista ortodoxa me gustaría hacer un paréntesis.

La idea de que puede existir, al menos temporalmente, una configuración dominada por el capital-dinero está tomada de Marx, concretamente de las observaciones realizadas al comienzo del libro II del *Capital*, en las que se introducen cuestiones que iban a desarrollarse en los capítulos inacabados del libro III. En esas observaciones Marx afirma que, a pesar de que *"el capital industrial es la única forma del capital cuya función no sólo consiste en la apropiación, sino, que, además, genera plusvalía, es decir, plusvalor"*, y a pesar que las otras formas de capital -capital-mercancía y capital-dinero- son en todo momento dependientes *"de la base que les proporciona, (...) todas las naciones adscritas al modo de producción capitalista se ven arrastradas periódicamente por la pretensión ingenua que supone querer generar dinero sin recurrir para ello al proceso de producción"* ¿Por qué ocurre esto? *"Porque la presentación del valor en forma de dinero es su manifestación independiente y tangible, de modo que la forma A...A', que constituye el inicio y el final del dinero efectivo, refleja de la manera más clara posible la idea de 'hacer dinero', el principal motor de la producción capitalista"*. Este argumento le lleva finalmente a Marx a lanzar la idea de que *"el proceso de producción capitalista aparece solamente como una transición inevitable, un mal necesario para crear dinero"*. En el momento en que expresó esta idea, la duración de esa "pretensión ingenua" no se prolongaba más allá de la fase expansiva con la que concluye el ciclo decenal "clásico". Sin embargo ¿por qué no contemplar la posibilidad de que se mantenga, en un contexto histórico en el que han surgido o se han creado relaciones políticas y sociales, así como potentes instituciones, que están al servicio de las posiciones y de las exigencias de una acumulación a gran escala de dinero destinado a inversiones financieras?

⁸R. Boyer, "Is a finance-led growth régime a viable alternative to fordism?", *Economy and Society*, vol. 29, nº 1, febrero del 2000.

⁹C.Marx, *El Capital*, Ediciones Sociales, libro II, volumen 1, pág. 54.

¿La dominación de lo financiero excluye la acumulación? ¿Son ambos términos incompatibles? ¿No era ya la teoría del imperialismo de Lenin una teoría de la acumulación del capital financiero analizado por Hilferding, y no se planteaba ya ésta en un contexto mundializado¹⁰? El lector atento de Marx y de los teóricos más importantes del imperialismo sabe que el término “acumulación” se refiere al menos a tres mecanismos diferentes. Éstos se pueden superponer y, por tanto, confundirse (lo que ha ocurrido con frecuencia), pero son completamente distintos tanto en el plano conceptual como en relación con sus efectos sociales. Para empezar, el término “acumulación” se refiere a la vez al incremento de los medios y de las capacidades de producción a través de la inversión y a la extensión de las relaciones de propiedad y de producción capitalistas hacia países o hacia sectores y actividades sociales que todavía no están sometidas a esas relaciones¹¹.

La acumulación, en un segundo sentido, se refiere a procesos como la expropiación de productores que tienen todavía una relación directa con los medios de producción, la integración (o reintegración, en el caso de los Estados burocráticos) a la esfera del mercado de algunos países y, por último, a la integración en el contexto de la valorización capitalista de actividades ajenas al mercado (por ejemplo, las que se desarrollan en los hogares o las organizadas como servicios públicos por parte del Estado). La acumulación entendida de este modo es totalmente decisiva en el doble contexto del régimen de acumulación dominado por lo financiero y en el de las formas de mundialización que permiten la liberalización, la desregulación y la privatización asociadas a ella. Desde hace veinte años, el inusitado avance del planeta hacia el mercado ha sobrepasado con claridad el aumento de la capacidad de producción.

Finalmente, la acumulación puede llevarse a cabo a través de la apropiación, la deducción y la centralización hacia centros de acumulación más fuertes que otros, de partes del valor y de la plusvalía generados en el marco de otras formas de organización, o bien en el de otras empresas capitalistas, como sucede con las subcontratas. La centralización por captación y predación es una de las modalidades de acumulación. Puede haber, y de hecho hay, acumulación sin inversión, es decir, sin creación de nuevas capacidades. El poder acumulado en algunas situaciones de monopolio y de monopsonio, combinado con “innovaciones en la organización” puede garantizar la existencia de acumulación en determinadas partes del sistema en detrimento de otras. Se trata también en este caso de configuraciones que están en el centro de la acumulación dominada por lo financiero.

Partir de las finanzas y destacar el aumento de la importancia del capital que genera interés (de los prestamistas en sentido amplio, de acuerdo con la expresión de Orléan) y su entrada masiva en el capital de las empresas, no significa de ningún modo el abandono del papel primordial en el movimiento del capitalismo,

¹⁰ Ver mi capítulo sobre las relaciones entre la teoría de la mundialización del capital y el trabajo de Lenin en G. Duménil, op. cit. En ese trabajo defendí asimismo la idea de que la formación, el funcionamiento y la crisis de regímenes de acumulación sucesivos son elementos que ayudan a distinguir dentro del estadio del imperialismo diferentes fases o etapas. Dada la duración de ese estadio, los marxistas se ven forzados a llevar a cabo un análisis de las cuestiones que son comunes a la totalidad de las sucesivas fases, sin olvidar el estudio de lo que distinguiría a cada una de ellas.

¹¹ La mejor presentación de esta dimensión es probablemente la que se encuentra en los últimos capítulos de La acumulación de capital de Rosa Luxemburgo.

esto es, la extracción de plusvalía y la explotación de aquellos que venden su fuerza de trabajo. En sentido contrario, comprender el significado del concepto “*corporate governance*” (gobierno de la empresa) es una de las alternativas indispensables para entender las nuevas formas de extracción de la plusvalía (la otra es la competencia internacional que se establece entre los que venden su fuerza de trabajo al liberalizarse las relaciones comerciales y las inversiones). Este enfoque traduce una importante opción metodológica, que consiste en analizar el empleo de nuevas tecnologías desde la óptica de la tasa de explotación, que constituye la base de la posibilidad de responder temporalmente a las exigencias que impone el capital para recibir intereses y dividendos. La alternativa consistiría en valorar el uso de esas nuevas tecnologías únicamente desde el punto de vista de un “progreso técnico” neutro, al que podrían atribuirse los cambios positivos que se producen en otro factor tan “etéreo” como éste: la “tasa de crecimiento de la productividad”. La opción metodológica elegida lleva a considerar que el nuevo papel desempeñado por los inversores institucionales ha acelerado con toda seguridad la puesta en marcha de los elementos constitutivos de una nueva relación salarial por parte de los dirigentes de las empresas. Esos cambios en la organización de éstas serían indispensables para la introducción de tecnologías que conllevan una mayor tasa de explotación.

3. Las teorías de “la autonomía de las finanzas” y del “capital ficticio”

La teoría de “la autonomía de las finanzas”, es decir, de unas finanzas que se convierten en una fuerza “independiente” frente a los otros actores del proceso económico y, por lo tanto, frente a la sociedad tomada como tal, es uno de los puntos que deben ser objeto de debate entre marxistas y regulacionistas. Antes de la publicación del libro de André Orléan *Le Pouvoir de la finance (El poder de las finanzas)*, la única presentación de esta teoría se encontraba en la obra de Marx. En unos pasajes muy poco estudiados del libro II y, sobre todo, del libro III de su obra el *Capital*¹² este autor analiza la forma en la que, tras una fase transitoria en la que han estado totalmente subordinadas al capital productivo y a sus necesidades exclusivas, las finanzas comienzan a reconstituirse como fuerza “autónoma”. Esto se produce en el momento en que “*una parte del beneficio bruto cristaliza y se convierte en algo autónomo, adquiriendo la forma de interés*”. Consecuentemente, “*la clase de los capitalistas financieros contrasta con el capitalista industrial como categoría particular de capitalistas, el capital financiero se erige en una especie de capital autónomo y, finalmente, el interés actúa como la forma independiente de la plusvalía que corresponde a ese capi-*

¹² Ese desconocimiento se debe a una lectura “productivista” del Capital, marcada por una preocupación por el “desarrollo de las fuerzas productivas”, asociada a la acumulación del capital “real” y de la expansión de la relación salarial, en la que el capitalismo sería portador de toda eternidad. Esta lectura tiene como corolario la relegación a un segundo plano de la acumulación financiera (cuando no una renuncia total a tenerla en cuenta), que constituye la causa de un parasitismo que no genera ninguna perspectiva de “progreso”. Ha conducido a una mayoría aplastante de marxistas a prescindir casi completamente de la parte del libro III en la que se expone la teoría de la “autonomía de las finanzas”, en la que se lleva a cabo la doble caracterización de ésta a la que ya se ha aludido, la primera totalmente perfilada, y la segunda en forma de notas sobre la noción de “capital ficticio”.

tal específico. Desde un punto de vista cualitativo (subrayado en el original), el interés es la plusvalía obtenida por la simple posesión del capital (...), aunque su poseedor permanezca al margen del proceso de producción; el interés es, por tanto, producido por el capital que ha sido sustraído de su proceso¹³”.

Estos son elementos muy importantes de la problemática actual, que André Orléan ha comenzado a formular en torno al “capital que ha sido sustraído de su proceso”. Marx emprendió el desarrollo de esa problemática en una fase todavía muy primaria de la acumulación financiera “autónoma¹⁴”. Orléan toma el relevo en un momento en el que ésta ha adquirido un gran alcance. En el período histórico en que escribió Marx, los mercados secundarios de títulos, incluyendo la Bolsa, no se habían desarrollado todavía, ni siquiera en Londres. El poder de lo financiero se manifestaba bajo la forma del préstamo y del interés (cuyo tipo ya se determinaba, no obstante, de forma autónoma respecto de la tasa de beneficio). En la actualidad, por el contrario, los mercados secundarios de títulos, especialmente de acciones, son los centros en los que está instalado ese poder.

“La autonomía” de lo financiero es una construcción institucional fuerte, por cuanto se beneficia del apoyo de todo lo que la sociedad capitalista actual considere fuerzas materiales y simbólicas, y, al mismo tiempo, es un espejismo. A pesar de lo importantes que son los medios que se han puesto al servicio de su permanencia, la dominación de los mercados financieros no puede imponerse sobre las restricciones y las contradicciones en las que la esfera “real” constituye el escenario inmediato. “La autonomía” permite al capital destinado a las inversiones financieras, o incluso al “ahorro concentrado”, enfrentarse al capital comprometido en la producción e igualmente con el trabajo, para exigir e imponer una participación en la distribución, cuya legitimidad reside únicamente en la posesión patrimonial, y cuyos términos concretos son establecidos por los beneficiarios. La forma más directa de participación es una detracción sobre los beneficios y un incremento de la tasa de plusvalía. Sin embargo, para que el valor y la plusvalía puedan ser apropiados, es preciso que previamente hayan alcanzado una dimensión suficiente. Esto supone que se haya podido completar el ciclo del capital y que la producción se haya comercializado. Uno de los límites de “la autonomía” se encuentra precisamente ahí: el consumo de los rentistas nunca llegará a compensar la destrucción de los mercados a la que conducirán el desempleo masivo y la absoluta depauperación impuesta a las comunidades campesinas que hasta entonces podían garantizar su reproducción y disponían de una capacidad de demanda solvente.

Otro límite de “la autonomía” tiene su origen en las dimensiones ficticias del capital-dinero concentrado, que se valoriza en los mercados financieros. El carácter ficticio del patrimonio financiero es el que reflejan expresiones utilizadas por

¹³ C. Marx, *El Capital*, libro III. Cap. XXIII. Mis detractores dentro de los marxistas tomarán buena nota de que Marx utiliza el término “autónomo” dos veces y que ni siquiera emplea comillas.

¹⁴ La formación de un “capitalismo financiero”, en el sentido de Hilferding, fruto de diferentes formas de fusión entre el capital industrial y el capital-dinero, especialmente bancario, no elimina la necesidad de entender la dualidad del capital, su división “en propiedad de capital exterior al proceso de producción (...) y capital comprometido en la producción, capital en movimiento” C. Marx, op. cit., Libro III, capítulo XXIII, pág. 41; subrayado en el original.

los semanarios económicos, como, por ejemplo, “desde el mes de marzo de 2000, los hogares norteamericanos han asistido a la desaparición de dos billones de dólares de su patrimonio¹⁵”. Sólo un patrimonio que únicamente ha existido de forma virtual, merced a lo peculiar que es una institución como el mercado de títulos, puede “desaparecer” de ese modo. Marx es el único “gran economista” en el sentido de Schumpeter (un economista que propone una interpretación global del capitalismo) que reservó en su análisis un lugar para ese tipo tan especial de “capital”. En su época él distinguía tres formas: las acciones, los títulos de deuda pública y también el crédito (al que Suzanne de Brunhoff denomina “crédito del banquero¹⁶”). Por lo que concierne a las acciones, que nos interesan muy especialmente, Marx escribe: “los títulos establecen solamente derechos sobre una fracción de la plusvalía de la que el capital se va a apropiarse. Pero esos mismos títulos se transforman, además, en réplicas de papel, como si el reconocimiento de la deuda adquiriese un valor aparte de la propia deuda y a la vez que ella. Se convierten en representantes nominales de capitales que no existen (...) Pero en su condición de réplicas, negociables en sí mismas como mercancías, y que por ello circulan como valores de capital, son ficticias, y el montante de su valor puede aumentar o disminuir de forma totalmente independiente del movimiento del valor del capital real sobre el que sus poseedores disponen de un derecho¹⁷”.

Se trataría de desarrollar plenamente esa noción. Un “patrimonio” o un “capital” constituido por títulos es esencialmente *ficticio*. Está compuesto de créditos, es decir, de promesas sobre la actividad productiva futura, que se negocian después en un mercado muy particular que fija el “precio” de acuerdo con mecanismos y convenciones muy especiales. En diferentes grados, su constitución puede estar vinculada también a la formación de capital ficticio con la forma de crédito. La esencia misma del capital ficticio hace que su valoración sea difícil y fluctuante. Ha de recurrirse forzosamente a indicadores que dan una idea del peso de los mercados y de los activos en la economía. La lista de esos indicadores es larga y sus límites intrínsecos son evidentes. Esos indicadores¹⁸ son la expresión

¹⁵ “America’s economy: slowing down, to what?”, *The Economist*, 9 de diciembre de 2000, pág. 97. Ver, más recientemente, “When wealth is blown away”, *Business Week*, 26 de marzo de 2001, en el que se habla de un “disappearing act”.

¹⁶ En la obra de Suzanne de Brunhoff, *La monnaie chez Marx*, Éditions Sociales, 1967, pag. 138 y ss. se ofrece una presentación de la teoría del capital ficticio que esperamos que sea puesta al día por la autora. La gran actualidad de la teoría del capital ficticio es reconocida asimismo por Robert Guttman.

¹⁷ Marx, *El Capital*, libro III, capítulo XXX. Ver también el capítulo XXIX.

¹⁸ Pueden ofrecerse algunos ejemplos. El montante de los activos en manos de los inversores institucionales es un indicador que se emplea a menudo. Los manejados por los fondos de pensiones norteamericanos pasaron de algo más de 2 billones y medio de dólares en 1990 a casi 7,2 billones en 1998 y los de los fondos de inversión de cerca de 1,2 billones en 1990 a más de 5 billones en 1998. (OCDE, *Investisseurs Institutionnels*, annuaire statistique, 2000, cuadros S3 y S4). Como el valor de los activos se calcula a partir de su precio de mercado, no es independiente del crecimiento de la capitalización bursátil. En el caso del principal mercado (el New York Stock Exchange, NYSE) la curva de capitalización ha seguido un crecimiento exponencial, pero regular, pasando de 4,5 billones de dólares en 1994 a más de 12 billones en el inicio del año 2000. Por el contrario, en el caso del índice NASDAQ se produjo un incremento muy intenso de la capitalización a partir de finales de 1998, una vez que pasó el pavor provocado por las repercusiones de la crisis rusa sobre Wall Street y la grave crisis de Brasil, un verdadero arrebato especulativo. Esa capitalización era de 1 billón de dólares en 1994, de 2,5 billones al terminar 1998 y de más de 5 billones a mediados de 2000, antes de que comenzara el hundimiento de las cotizaciones. El volumen de intercambios diarios es otro indicador del valor del capital ficticio que ha podido formarse. En el NYSE se pasó de 250 millones de dólares en 1994 a más de 1.000 millones en 2000. En el NASDAQ se pasó de 250 millones de dólares también en 1994 a 1.700 millones en 2000. (Ver *The Economist*, 17 de junio de 2000)

simultánea de un verdadero potencial económico y de una “burbuja”, esto es, de una acumulación de capital puramente ficticio. Ese rasgo se ha hecho patente con ocasión de los cracs bursátiles y financieros más importantes, como el que afectó a Japón en 1990 y 1991. Estos fenómenos tienen consecuencias desastrosas sobre la economía real, al debilitar la otra gran forma de capital ficticio, que está constituida por los activos basados en los créditos bancarios a medio y a largo plazo que se conceden para financiar actividades industriales e inmobiliarias.

4. Regímenes de acumulación y fases de “superación de las contradicciones inmanentes”

Sin duda, hubiese podido limitarme a utilizar una perífrasis como “una configuración específica de la acumulación”, pero opté por emplear el término “régimen”. El hecho de que haya tomado prestado ese concepto en mi obra, es, por una parte, la expresión de una deuda. Desde mi punto de vista, a finales de los años setenta, los regulacionistas plantearon un desafío serio y enriquecedor a las corrientes marxistas “ortodoxas” de la época, y también a un marco teórico marxiano claramente momificado. Ese desafío ha contribuido a que haya sobrevivido en Francia el marxismo como corriente teórica en economía, minoritaria en la actualidad, pero plenamente viva. Sin ese desafío y sin las reacciones que éste ha suscitado, el marxismo estaría en este país, al menos en el ámbito de la economía, más o menos en la misma situación en la que está, por ejemplo, en Italia, es decir, prácticamente fuera de juego. Por esa razón los fundadores de la Escuela de la regulación me merecen un considerable reconocimiento.

Hay importantes razones teóricas para que los marxistas acepten el reto que los regulacionistas les han planteado. Lo que está en juego es simple y llanamente la ampliación y la profundización del contenido de los trabajos sobre el imperia-lismo de comienzos del siglo XX, aunque no se haya expresado metodológicamente con toda la claridad que hubiese sido deseable: se trata de inscribir el movimiento de acumulación en la historia¹⁹ (la de las clases sociales y sus luchas y la de las relaciones entre Estados).

El movimiento de acumulación del capital no contiene por sí mismo y por sí sólo, de forma autónoma o endógena, el conjunto de elementos que configuran concretamente la inversión, la producción y los intercambios, determinando la capacidad real del capital para asegurar su reproducción²⁰. Si se le da toda la libertad, el movimiento de acumulación engendra contradicciones cuyos fundamentos e intensidad parece que sólo permiten pequeños respiros entre una crisis y la siguiente, conduciendo por su propia naturaleza al estallido del sistema. Sin embargo, es evidente que lo que ha caracterizado a la historia del capitalismo han sido los períodos de crisis (asumiendo que las guerras del siglo XX han sido una de sus formas), pero también las fases de estabilidad relativa del movimiento de

¹⁹ Y en la política, entendida como historia que se está produciendo.

²⁰ Es una “ambigüedad” que Alain Bhir reprocha a Marx en un libro que estaba a punto de aparecer cuando se redactó este trabajo (octubre de 2001): A. Bhir, *La réproduction du capital. Prolégomènes à une théorie générale du capitalisme*, Editions Page deux, Lausanne, 2 tomos.

reproducción ampliada; algunas de ellas han alcanzado una gran duración, lo que pone de manifiesto que ha habido períodos en los que las contradicciones se han contenido.

En el libro III del Capital, Marx afirma (lo hace incluso varias veces, aunque con palabras diferentes) que *“la producción capitalista tiende continuamente a sobrepasar los límites que le son inmanentes, pero sólo lo consigue empleando los medios que, de nuevo y a una escala mucho mayor, vuelven a colocarla frente a las mismas barreras”*²¹. Es evidente (o debería serlo) que no es el capital como categoría abstracta el que actúa en esos momentos de superación temporal de los límites inmanentes de la producción capitalista, especialmente cuando esa “superación” es una respuesta a las graves contradicciones surgidas de la lucha de clases. Las que actúan son las fuerzas sociales intervinientes (*“hombres haciendo su propia historia”*²²), apoyando a la burguesía, o en un sentido más amplio, a aquellos que se benefician de la propiedad privada de los medios de producción (o la consideran ineludible).

Llegados a este punto, es necesario establecer, sin duda, una separación entre el siglo XIX y el XX. En el siglo XIX, las superaciones periódicas de los límites inmanentes se produjeron como consecuencia de acontecimientos no planificados, como, por ejemplo, las oleadas de gran dinamismo de los mercados exteriores, a través de la expansión colonial o imperial, o la creación de importantes ámbitos de acumulación inéditos, fruto de avances técnicos de los que surgieron industrias completamente nuevas. Sin embargo, la entrada en *“l’ère du monde finie”* (la era de un mundo acabado), retomando la expresión de Paul Valéry ha modificado las características del problema. Se entró en una nueva fase al finalizar las dos guerras mundiales, mortíferas y destructoras de relaciones sociales y de instituciones al mismo tiempo que de vidas de millones de hombres, mujeres y niños, y separadas por la crisis más violenta de la historia del capitalismo. En este nuevo período ya no podía haber fases de “superación” temporal “de los límites inmanentes de la producción capitalista” sin una intervención relativamente consciente de las fuerzas sociales interesadas en la continuidad del capitalismo. Los tres componentes que Robert Boyer designa como elementos constitutivos del “núcleo duro” de la teoría de la regulación son la expresión de esa realidad, que es la del siglo XX y, a fortiori, la del siglo XXI: *“el proceso de acumulación es determinante en la dinámica de conjunto; ese proceso no se auto-equilibra de manera espontánea a partir de puros fenómenos de mercado y de competencia; las instituciones y las formas estructurales son determinantes para canalizar ese proceso a través de un conjunto de comportamientos colectivos e individuales”*²³.

Desde un punto de vista marxista “la superación de los límites inmanentes” a través de una forma concreta de “construcción social” como es un régimen de acumulación nunca podrá conducir a algo que sea diferente de una estabilización temporal de las condiciones de la acumulación y de la reproducción social basa-

²¹ C. Marx, El Capital, libro III, cap. XVI.

²² C. Marx, La lucha de clases en Francia.

²³ R. Boyer, La théorie de la régulation, op. cit., pág. 111.

da en la propiedad privada. Las contradicciones fundamentales y los límites immanentes de la producción capitalista volverán a imponerse tarde o temprano.

5. ¿El “régimen de acumulación financiarizado” garantiza una “superación pasajera”? ¿Satisface los criterios planteados por la teoría de la regulación?

El período de vigencia de la estabilización de las condiciones institucionales y sociales de la acumulación instituidas por un régimen determinado es necesariamente variable. Ese período puede llegar a las dos o tres décadas, como sucedió con el régimen fordista, pero podemos encontrarnos con fases mucho más cortas. Al poco tiempo de surgir, las configuraciones que aspiran a convertirse en un régimen de acumulación pueden mostrar su incapacidad para afirmarse como regímenes viables. Eso depende de muchos factores. Las preguntas que se plantean, y que son comunes para los regulacionistas y para los que aceptan mi enfoque, son las siguientes: ¿el nacimiento de un régimen de acumulación dominado por lo financiero y su consolidación en los Estados Unidos invitan a pensar en una “superación” que puede alcanzar cierta duración, o bien se basan en objetivos demasiado concretos de reproducción de las condiciones de dominación de determinadas fracciones del capital y de determinados países, lo que conducirá más o menos a una configuración efímera de la que surgirán expresiones brutales de las contradicciones fundamentales del capitalismo? ¿Satisface el “régimen patrimonial” o “financiarizado” las exigencias de la teoría de la regulación?

El capitalismo no es simplemente un “sistema económico”, una forma de organización de la producción material. Es también (incluso, sobre todo) un modo de dominación social²⁴, una forma de organización del poder. Después de las guerras y de las crisis que marcaron la primera mitad del siglo XX, una parte de las clases dirigentes parecía compartir la idea de que una reproducción estable del sistema no era posible al margen de una construcción de compromisos sociales en el interior de los países y de compromisos políticos entre Estados. Por lo que conozco, a excepción de lo ocurrido en el ámbito de la Unión Europea, no ha habido trabajos regulacionistas que hayan intentado establecer la existencia de los segundos. En sentido contrario, respecto de los primeros, Michel Aglietta ha reivindicado de forma muy categórica el establecimiento de un compromiso social fuerte, cuyo campo de aplicación sería la gestión en los mercados financieros de fondos para constituir sistemas de pensiones por capitalización. Esa convicción le ha llevado a calificar como “régimen patrimonial” al régimen financiarizado sobre el que ha teorizado. Examinaremos con detalle su planteamiento en la próxima sección.

Si se exceptúa ese ámbito de compromiso, que sólo afecta en el mejor de los casos (incluso en Estados Unidos) a una pequeña fracción de los asalariados, puede afirmarse que uno de los rasgos característicos del régimen dominado por lo financiero es haber surgido de una sucesión de abusos de autoridad (a los que

²⁴ Por ejemplo, cuando se oye al presidente G. W. Bush explicar las razones del rechazo norteamericano a la ratificación del Protocolo de Kioto.

están vinculados nombres como los de Margareth Thatcher, Paul Volcker y Ronald Reagan). Aún hoy (y puede que más que nunca) los que dominan el nuevo régimen no están dispuestos a negociar absolutamente ningún asunto con los asalariados, los trabajadores, los campesinos (y muy pocos asuntos entre ellos) en pie de igualdad. Ésa es la lección que puede extraerse de Génova, y también de la posición americana sobre el ya minimalista protocolo de Kioto.

Este rasgo traduce una realidad más profunda: el régimen de acumulación que intenta abrirse camino y estabilizar su funcionamiento es claramente una construcción social, en el sentido de que es el resultado de la adopción deliberada de determinadas políticas. El proceso de construcción se ha llevado a cabo en el seno de instituciones como la OMC o el FMI, en las que se busca reformar los mecanismos que permiten mejorar las condiciones de viabilidad a escala internacional del régimen financiarizado. Se ha producido a partir del fortalecimiento continuo -y según sus aduladores siempre inacabado- de un movimiento de liberalización, desregulación y privatización. De esta forma, se ha consolidado permanentemente el peso de las fuerzas sociales que consideran que la acumulación puede ser “auto-equilibrada por puros fenómenos de mercado y de competencia” y que “los comportamientos colectivos e individuales” a los que las nuevas instituciones deben dar forma y que han de imponer o restablecer en los países y en los grupos sociales recalcitrantes corresponden a esa virtud que presentan los automatismos del mercado. Tanto esa pretensión como la tentación recurrente de querer imponerse por la fuerza podría ser el anuncio de graves catástrofes políticas y sociales en el futuro.

II. Las presentaciones del régimen financiarizado: aspectos comunes y diferencias

El terreno principal para la observación y el análisis de la teoría de un régimen financiarizado son los Estados Unidos, particularmente para Michel Aglietta. Teniendo en cuenta las “lecciones del nuevo mundo”, él cree poder anunciar, de manera taxativa, la llegada de un nuevo “régimen de crecimiento” (en términos similares a los de “régimen de acumulación”). Éste permitiría satisfacer las condiciones necesarias de viabilidad económica, de legitimidad social (y en términos de extensión y de autenticidad de los compromisos sociales fundacionales), de difusión y transferibilidad internacionales (claramente hacia la Unión Europea). Aglietta hace suya, de manera implícita, transponiéndola de Inglaterra a Estados Unidos y aplicándola al régimen de acumulación, la posición de Marx según la cual “*el país más desarrollado industrialmente no hace más que mostrar a los países que le siguen la imagen de su propio futuro*”²⁵. Muy discutible y muy discutida entre los marxistas, la transposición de esta idea en el cuadro regulacionista para anunciar la “llegada” de un “nuevo capitalismo” no es del todo

²⁵ Marx, Prefacio a la primera edición alemana de El Capital.

convincente. Volveremos sobre ella en la sección III.

Es a partir de la experiencia y de los materiales americanos donde Frédéric Lordon y André Orléan han presentado su visión de los mecanismos y/o de las interacciones sistémicas en las que se funda la hipótesis de la emergencia de un régimen de acumulación financiarizado. Las posiciones que ellos han expuesto, tanto sobre la viabilidad económica de este régimen como sobre la solidez de su compromiso social “fundacional” (en el caso de que exista), difieren sensiblemente de las expuestas por Michel Aglietta. Por mi parte, un anticapitalismo bastante “visceral” me ha llevado a teorizar, con la ayuda de un esquema de factura muy “regulacionista”, los “encadenamientos acumulativos depresivos” producidos por los efectos combinados de la mundialización “neoliberal” y de la financiarización²⁶. El hecho de que haya comenzado interesándome por el análisis de la mundialización del capital explica que haya centrado mi interés en los Estados Unidos tardíamente. El análisis de la “nueva economía” me ha conducido a defender la idea de que la emergencia y la consolidación pasajera del régimen financiarizado reposaban sobre relaciones no-reproductibles, claramente sobre el plano de las relaciones económicas y financieras internacionales. Esta cuestión, que pone de relieve el problema teórico crucial de las relaciones entre un régimen de acumulación dado y el movimiento de internacionalización del capital, va a ser objeto de un tratamiento particular en la sección III. Aquí se examinarán las otras dos cuestiones, comenzando por la de la realidad y grado -suficiente o no- de legitimidad del compromiso social fundacional, en caso de que exista.

1. La naturaleza del “ahorro concentrado” y la realidad del compromiso social “fundacional”

En el primer rango de las condiciones que un régimen de acumulación debe satisfacer para ser viable, está, como ya he recordado con anterioridad, la extensión y solidez de los compromisos, sobre todo los compromisos sociales entre clases. Apostando fuertemente a favor de la existencia de tal compromiso en su presentación del “régimen patrimonial”, Michel Aglietta confirma su carácter crucial²⁷. Este compromiso se situaría en el ámbito de una gestión socialmente positiva de los fondos acumulados por los sistemas de jubilación por capitalización.

La existencia o no en este plano de un compromiso social fuerte no es ya una simple cuestión fáctica, aunque el examen de las formas de gestión de los fondos y de la asociación de los asalariados y los sindicatos en las decisiones de inversión pueda ayudar a aclarar el asunto. Supone una caracterización determinada del dinero generado por los fondos de pensiones y de inversión. Según Aglietta, las sumas acumuladas y generadas por ambos tipos de fondos (la distinción, con sus posibles implicaciones, ya no es discutida, desapareciendo detrás del término empleado frecuentemente de “ahorro contractual”) se entienden como una forma mayor de “deuda social”. Son designadas como “propiedad social” y los

²⁶ El esquema se encuentra en el capítulo 12 de las dos ediciones sucesivas de *La mondialisation du capital*: en la de 1997 figura (con correcciones) en la página 303.

²⁷ En *Le capitalisme de demain*, el pasaje más significativo se encuentra en la página 21.

mercados financieros como “mercados de activos que constituyen la riqueza de los hogares”. Así es el papel desempeñado por estos “*mercados de activos*” complementado por “*la extensión del accionariado asalariado a través de la importancia de los inversores institucionales en las finanzas y en el gobierno de la empresa como instancia primordial de regulación*”, lo que constituye la base de la denominación “régimen patrimonial²⁸”. En el texto *El capitalismo del mañana* el capital se desvanece para ceder su lugar a una “deuda social privada” que los inversores institucionales se han encargado de generar. En efecto, es a esos inversores a los que los asalariados convertidos en accionistas delegan la puesta en valor de su ahorro, así como el ejercicio de los poderes inherentes a sus títulos de propiedad. De esa forma, los gestores adquieren la legitimidad necesaria para intervenir en la gestión de las empresas.

Ninguno de los otros autores parece dispuesto a seguir a Aglietta en estos puntos. Las respuestas que cada uno da a la caracterización de las sumas que llegan hacia las sociedades gestoras de los fondos de pensiones están marcadas en su formulación por el marco teórico que las inspira. Son, incluso, relativamente convergentes. Giran alrededor de las consecuencias de la concentración (más exactamente de la centralización) de los fondos recolectados y de la efectividad de los derechos de propiedad reconocidos a los asalariados.

Ya que voy a interpretar las posiciones de Orléan, Lordon y Gauron bajo el prisma de mi propia aproximación teórica, es preferible que yo la esponga desde el comienzo. La formulación que he realizado, dentro de un marco marxista, postula que las cantidades que nacen como ahorro se transforman en capital a través de su centralización en manos de las sociedades gestoras. Centralizándose de esta manera el ahorro experimenta un cambio de naturaleza²⁹. Se convierte en capital en el sentido más pleno del término. Acumulado al polo constituido por las instituciones financieras y los mercados de títulos, contribuye a la modificación de las relaciones económicas y políticas entre trabajo y capital, a favor del segundo, y refuerza la “financiarización”, mejor dicho, el peso de la inversión financiera y de los mercados, con todo lo que esto implica en términos de especulación y de formación de capital ficticio. A través de los mercados de obligaciones públicas y privadas, la gestión del ahorro se convierte en una poderosa palanca de acumulación y centralización financieras. Por este camino y por el del gobierno de la empresa, los asalariados jubilados o los trabajadores retribuidos con acciones se convierten en participantes indirectos en los procesos de explotación en el sentido definido por Marx.

Las caracterizaciones propuestas por André Gauron³⁰, por Frédéric Lordon y por André Orléan, así como las respuestas que dan, explícita o implícitamente, a Michel Aglietta se sitúan en el marco más estricto de la regulación. André Gauron se suma a la idea de un régimen de crecimiento, pero no a su

²⁸ Ver *Le capitalisme de demain*, op. cit., páginas 14, 24 y la sección que comienza en la página 32.

²⁹ La primera formulación se recoge en un largo artículo sobre los fondos de pensiones escrito para *Le Monde Diplomatique* en febrero de 1996.

³⁰ André Gauron, nota de lectura sobre *Le capitalisme de demain*, aparecida en *El año de la Regulación*, 2000.

caracterización como régimen “patrimonial”. Su primera crítica versa sobre la extensión dada por Aglietta a la noción de deuda social y sobre la representación de los hechos que podrían justificar la calificación de “patrimonial”. Solamente los fondos de pensiones con unas prestaciones definidas “*participan de un modo de regulación organizado (...) en tanto que son (o han sido) una componente de las negociaciones colectivas y salariales*”. Son igualmente los únicos que pueden ser colocados entre los compromisos que merecen el calificativo de “deuda social”. Ese carácter de deuda social, no obstante, está lejos de ser reconocido como tal en Estados Unidos: una decisión de la Corte Suprema de enero de 1999 niega a los asalariados todo derecho al reparto del excedente de un régimen de pensiones (jubilaciones) con prestaciones definidas³¹. Por otra parte, podemos preguntarnos si esta “deuda” sería verdaderamente pagada en caso de crac financiero³². En fin, a pesar de su apogeo, los sistemas de prestaciones definidas no interesaban más que a una pequeña fracción de asalariados y empleados públicos y, desde los años noventa, han sido objeto de ataques sistemáticos por parte de los empresarios que prefieren otros sistemas diferentes. Se trata de sistemas de “ahorro contractual”, en los que los riesgos de las inversiones recaen exclusivamente sobre los asalariados titulares de cuentas individuales, a los cuales es preciso negar cualquier carácter de “deuda social”³³.

La segunda crítica es común a André Gauron y a Frédéric Lordon. Versa sobre el derecho que los asalariados-jubilados detentan en su condición de accionistas. Para Gauron, son “*simples depositarios; su poder no es ni siquiera virtual, no existe*”. La introducción o extensión (a través de sistemas obligatorios) del ahorro asalariado ha hecho progresar vigorosamente “*la integración-desposesión de los asalariados en el capitalismo*”. Pues el hecho de que el “*asalariado sustituya al rentista clásico no modifica el carácter del capital (...). Sigue siendo un capital financiero en el sentido de Hilferding sin transformarse en capital-salario: no hay, en absoluto transferencia de propiedad*”. Frédéric Lordon concede una importancia considerable a los mecanismos de concentración, estimando que “*el ahorro de los ahorradores no es nada, es el ahorro concentrado el que lo es todo*”. Fustiga “*la fantasmagoría del «socialismo de los fondos de pensiones»*”, así como los “*falsos semblantes del accionariado asalariado*”, citando los resultados de estudios y encuestas aparecidos desde hace dos años sobre las formas y el contenido efectivo del ejercicio por los asalariados de sus

³¹Cf. New York Times, 26 de enero de 1999: “Supreme Court ruling favours employers on pension gains”

³²Gauron recuerda que el nivel elevado de las acciones ha permitido a las empresas reducir el montante efectivo de sus contribuciones. Añadamos que gracias a los rendimientos obtenidos, merced a lo elevado de las cotizaciones bursátiles, por las empresas que cotizan desde hace varios años, la gestión de las pensiones ha dejado de representar un coste, convirtiéndose incluso en una fuente de beneficio financiero. ¿Qué pasará en caso de producirse un cambio de tendencia?

³³“La ofensiva en Francia de los partidarios de los fondos de pensiones -a semejanza de la reorientación en los Estados Unidos hacia los Mutual Funds (fondos de inversión)- persigue un interés preciso: transformar una deuda social en un simple ahorro contractual” op. cit. pág. 338. La obra de referencia en que se apoya Gauron es de L. Roberts, Les retraits aux États Unis -Sécurité Sociale et fonds de pensions, La Dispute, París, 2000.

derechos de propiedad³⁴. Más importante aún, Lordon no separa su discusión sobre el accionariado asalariado del debate sobre el papel de los salarios como principal “variable de ajuste del sistema”. Su conclusión es que *“los fondos salariales son una formidable máquina de romper la unidad política de los asalariados”*³⁵.

André Gauron critica finalmente a Michel Aglietta por difuminar su teoría de la moneda, por “olvidarla” en el momento de lanzar su teoría del compromiso social “patrimonial”. Según él Aglietta no quiere reconocer que los fondos de inversión *“mantienen intacta la heterogeneidad de la moneda, que él y Orléan han identificado, entre los que tienen la iniciativa y los que no la tienen”*³⁶. No ocurre lo mismo para André Orléan. Él es quizás el que trata las posiciones de Aglietta de forma más amistosa. Pero su comprensión de las bases institucionales del poder de las finanzas y del funcionamiento de los mercados financieros le prohíben ir más allá de la formulación de algunos vagos estímulos que el núcleo duro de su análisis contradice³⁷. Su teoría de “la autonomía” de las finanzas (a la que se hará referencia posteriormente) y del poder económico lleva a Orléan a referirse a una heterogeneidad acrecentada de la moneda. El ahorro concentrado es un bien de capital: *“El poder de las finanzas se revela en su esencia como un poder de abstracción en virtud del cual la actividad productiva es sojuzgada a las restricciones de la puesta en valor del capital”*. *“Haciendo esto, el poder abstracto del dinero se transforma en un poder efectivo sobre la producción, sobre la inversión y sobre los salarios”*. Es improbable que un nuevo compromiso social sólido pueda construirse sobre esta base. Lo que se percibe, al menos por el momento, es un ascenso del “individualismo patrimonial”, es decir un *“debilitamiento de la solidaridad ciudadana en beneficio de una dependencia de los otros, siempre más abstracta y anónima, bajo el predominio de los mercados (en los que) el individuo se define (¿o, más bien, es definido por éstos?) como propietario de derechos-títulos de los que es preciso defender el valor”*³⁸.

2. Las posiciones relativas a las coherencias y al sentido de los encadenamientos

Michel Aglietta concede al nuevo régimen que ha arraigado en Estados Unidos una coherencia sistémica que, al mismo tiempo, es portadora de encadenamientos “virtuosos” y está orientada hacia el crecimiento. Para Frédéric Lordon, por el contrario, si *“la gestión del ahorro colectivo se ha consolidado como forma institucional dominante y reforma los encadenamientos del circuito económico global”*, las coherencias que resultan de ello no están asociadas a encadenamientos “virtuosos” de los que se derive una expansión sostenida. En su aná-

³⁴ Ver, en particular, los trabajos de Catherine Sauviat y de Jean-Marie Pernot; principalmente el artículo aparecido en L'Année de la Régulation, 2000, así como el más reciente de Catherine Sauviat en La Revue de l'IREs, nº 36, 2001/2: “Syndicats et marchés financiers: bilan et limites des stratégies nord-américaines. Quelle valeur d'exemple pour les syndicats en Europe?”.

³⁵ Fonds de pension, op. cit., páginas 94 y 105.

³⁶ Op. cit., pág.339

³⁷ Ver por ejemplo, Le pouvoir de la finance, op. cit., páginas 256 y 263.

³⁸ Ibid. Pág. 244.

lisis, la expansión parece excluida por dos razones básicas: la necesidad que parece tener el régimen de acumulación de que la masa salarial y el nivel de empleo aparezcan como las principales “variables de ajuste del sistema”, y su gran dependencia de un mercado alcista que debe ser mantenido en estado de burbuja financiera “permanente” si se quiere que los circuitos macroeconómicos se equilibren. En la obra de André Orléan, no hay encadenamientos “virtuosos”. En primer lugar, debido a la *“naturaleza incompleta de las finanzas”*³⁹, es decir, a la incapacidad de los mercados financieros para auto-regularse y al hecho de que haya mecanismos que les conducen de manera recurrente a sufrir crisis, poniendo en peligro la existencia de los activos que gestionan. Además, porque es real *“la capacidad del poder de los prestamistas para apropiarse de una parte de la riqueza generada por las empresas y los asalariados (y) exigir (...) una participación en el control de la empresa; puede pretender, incluso, un reparto de la propiedad del capital”* acorde con sus competencias. Finalmente, en mi concepción, situada en el polo opuesto a la de Aglietta, las coherencias sistémicas, concebidas en principio en el contexto de la mundialización del capital como una especie de “régimen macroeconómico” de la economía mundial “globalizada”, dan lugar a un círculo “vicioso” que genera un crecimiento lento o muy lento.

Para ver donde se sitúan exactamente las divergencias, es difícil renunciar a la presentación de Aglietta como punto de partida, incluso sabiendo que esta forma de proceder tiende necesariamente a acentuar las diferencias. Michel Aglietta es el único que ha anunciado al mismo tiempo la emergencia de un nuevo régimen y ha sostenido que éste se encontraba en condiciones de asegurar el crecimiento, lo que le capacitaría para reproducirse en el tiempo. La *“variable fundamental (para ello) es el beneficio por acción”* exigido por los accionistas institucionales a través del gobierno de la empresa. Gracias a estos accionistas las empresas norteamericanas se han lanzado hacia *“actividades con potencial de crecimiento elevado”* y han adoptado *“criterios de gestión transparentes y formas de organización que identifican y separan de forma clara las responsabilidades”*. La participación de los accionistas institucionales en la gestión de las empresas es un factor que genera eficacia. Conduce a los gestores de las empresas hacia *“inversiones en organización que economizan capital”*. Éstas son a la vez permitidas y exigidas por las nuevas tecnologías de la información y las comunicaciones (NTIC). A su vez éstas *“facilitan las reestructuraciones que rebajan los costes salariales y reducen los stocks”*. Esto asegura la siguiente cadena de procesos virtuosos: *“Los beneficios creados de esta forma permiten distribuir dividendos y sostienen el alza de las cotizaciones bursátiles”*.

En este punto, Aglietta reconoce que puede surgir un problema, ya que *“(el alza) toma un sesgo especulativo financiado con crédito”*. Pero esta reserva desaparece gracias a que el alza bursátil provoca *“un aumento del valor de mercado de la riqueza de los hogares más rápido que el endeudamiento”*, estimulando, en conjunción con la bajada de precios, el consumo privado. En cuanto a las rela-

³⁹ Ibid., pág.252.

ciones económicas exteriores, se encuentra una referencia a la globalización que “atenúa la restricción de la balanza corriente gracias al crédito internacional”, y otra, bastante curiosa tratándose de Estados Unidos, que alude a que las “exportaciones netas” mantienen el crecimiento en los niveles del consumo. La “sensibilidad a la inflación” que los mercados ponen a prueba, con su poder de sanción en caso de que se produzca una desviación, es un “estabilizador endógeno”. La única sombra que planea sobre este régimen de crecimiento viene del exterior, de la globalización financiera. Es la “inestabilidad financiera, fuente de riesgo sistémico”. Los culpables son claros: no son los mercados bursátiles americanos. Tampoco lo es el funcionamiento de los mercados financieros de otros países ni el recurso masivo a la creación de crédito para mantener las compras de acciones. La inestabilidad tiene su origen en “la incapacidad para evaluar el riesgo” de estos países, que cuentan con niveles de endeudamiento externo “excesivos”. En definitiva, “la combinación de crecimiento y reducción de costes da lugar al beneficio total que garantiza la rentabilidad de los fondos propios exigida a los inversores institucionales” por los accionistas-asalariados que les han delegado el ejercicio de los derechos de propiedad.

La innovación, la productividad y la inversión

Para afirmar que nos encontramos ante un régimen de acumulación (denominado aquí, de crecimiento) con una fuerte capacidad de auto-reproducción se requiere de la presencia de tres niveles o conjuntos de argumentos. El primer nivel se refiere a la innovación y a la productividad. El segundo es el de los efectos beneficiosos del gobierno de la empresa. El tercero alude a las funciones que el régimen financiarizado “patrimonial” deja en manos de los mercados financieros, unas funciones que éstos cumplen de manera satisfactoria.

Por lo que concierne a la productividad, puede afirmarse que la interpretación optimista que Michel Aglietta hace del progreso técnico (desde el punto de vista de lo que se expone en *El capitalismo del mañana*) ha sido la menos cuestionada por los autores franceses⁴⁰. Ese optimismo puede atenuarse recurriendo a los trabajos americanos en los que se atribuye el aumento de la productividad, a partes iguales, al empleo de tecnologías de la información y al aumento de la productividad general de los factores⁴¹. Los trabajos más esclarecedores son los de Robert Gordon, cuyos resultados invitan a contemplar con un gran escepticismo los éxitos norteamericanos. Este autor no comparte en absoluto la euforia sobre la “efervescencia tecnológica”. Entre las conclusiones más destacadas de sus trabajos conviene reseñar: en primer lugar, que el único sector en el que se ha registrado un incremento de la productividad general de los factores ha sido el de la producción de ordenadores y microprocesadores; en segundo lugar, que en el sector de los bienes duraderos ha aumentado la productividad media del trabajo gra-

⁴⁰ Jean Gadrey es la principal excepción.

⁴¹ Ver Nueva Economía, op. cit., pág. 28, sobre la base de los trabajos de S. Oliver y D. Sitchell (2000), de D. Jorgensen y K. Stiroh (2000) y de Robert Gordon. Las referencias completas de los dos primeros trabajos, puede consultarse la bibliografía del informe en cuestión.

cias a la introducción de ordenadores y de bienes de equipo automatizados que emplean microprocesadores, pero no se aprecia en él un aumento de la productividad general de los factores; por último, en tercer lugar, Robert Gordon destaca que en el resto de la economía el “efecto de la informática” no ha influido, o bien ha repercutido de forma casi inapreciable, como lo pone de manifiesto el hecho de que no se observen variaciones significativas en la productividad⁴². Cuando se examina la composición de la inversión, se constata que una parte importante corresponde a las sociedades que forman parte del propio sector financiero (fondos de inversión, bancos, sociedades de bolsa, asesorías financieras, consultorías, etc.)⁴³. En lo que concierne a la inversión, existe cierto debate en torno a las posibles implicaciones de la gran concentración de ésta en material y programas informáticos, en detrimento de la inversión en infraestructuras y en equipos.

En su presentación general de lo ocurrido en 1998, Michel Aglietta valoraba positivamente el protagonismo adquirido por el capital-riesgo y las empresas que cotizan en el NASDAQ en la financiación de las innovaciones. Este autor atribuye gran parte del dinamismo de esa financiación a su articulación con los mercados financieros. Se trata de una interpretación que no valora la contribución de otros factores que también han tenido una influencia importante. Uno de esos factores, en los que insiste un número creciente de estudios, es la incorporación masiva de estudiantes, y también de investigadores ya formados, de los que Estados Unidos se habría beneficiado a lo largo de la década de los noventa aún más que en períodos anteriores. En los países de la periferia, pero también en los pertenecientes a los otros polos de la Triada, se produjo una fuga de cerebros hacia los Estados Unidos aún más intensa que la fuga de capitales⁴⁴. Si la investigación y el desarrollo (I+D) del sector de las empresas ha registrado un buen comportamiento a partir de 1995, ha sido, por una parte, debido al efecto mecánico derivado de la recuperación del ciclo⁴⁵, y, por otra parte, como consecuencia de la transferencia progresiva de capacidades y de gastos en I+D de empresas europeas hacia Estados Unidos⁴⁶. Por otro lado, no puede olvidarse el papel crucial desempeñado por los gastos públicos. La investigación médica, por ejemplo, está muy vinculada al Department of Health y a los National Health Institutes, que se encuentran entre los principales centros de investigación de los de los que surgen los “proyectos que luego se desarrollan” (los start-ups). Por otro lado, el anuncio de un fuerte relanzamiento del gasto militar en I+D para desarrollar un

⁴² Sobre todos estos aspectos, ver R.Gordon, “Technology and economic performance in the american economy”, contribución a la conferencia inaugural del Centro Saint Gobain para la Investigación Económica, 10 de noviembre de 2000, pág. 19-27.

⁴³ D.Henwood, “Booming, borrowing and consuming: the U.S. economy in 1999”, Monthly Review, julio-agosto 1999.

⁴⁴ Si se desea encontrar cifras concretas y referencias sobre este tema, puede consultarse el trabajo de B.Kought, “The trasatlantic exchange of ideas and practices: national institutions and diffusion”, Les Notes de l'IFRI, nº 26, 2000.

⁴⁵ Ver D.Guellec y E. Ionnadis, “Causes et fluctuations in R&D expenditures: a quantitative analysis”, OECD Economic Review, París, 1997.

⁴⁶ La participación de las empresas extranjeras en la financiación propia de los gastos en I+D del sector empresas de los Estados Unidos pasó del 9% en 1987 al 15% en 1997. Ver D. Dalton et al., Globalising industrial research and development, US Department of Commerce, 1999.

“escudo nuclear⁴⁷” ha servido para recordar que la iniciativa pública es el medio que los Estados Unidos ha utilizado tradicionalmente para alimentar el flujo de innovaciones. Por último, los estudios más recientes sobre la utilización por parte de las empresas de la financiación ofrecida por el capital-riesgo y el NASDAQ (por ejemplo, los realizados por Mary O’Sullivan y Bill Lazonic en el marco del ARC II) han puesto de manifiesto el aumento de la fragilidad de la innovación industrial privada como consecuencia de sus relaciones con la financiación especulativa procedente de los mercados.

El gobierno de la empresa de los inversores institucionales

El segundo grupo de argumentos sobre los que reposa la tesis de la existencia de un “círculo virtuoso”, cuya inconsistencia puede utilizarse para criticar dicha tesis, es el que se centra en los efectos positivos de la participación de los inversores institucionales como accionistas minoritarios en la gestión de las empresas. Esos inversores tienen siempre abierta la posibilidad de emprender el camino que les permite seguir Wall Street en busca de la liquidez (el “Wall Street walk”), es decir, en todo momento pueden desligarse de las sociedades vendiendo los títulos. André Orléan ha sido el autor que más ha estudiado esos efectos, lo que le ha permitido matizar mucho las conclusiones de Michel Aglietta sobre ellos. De acuerdo con la síntesis que realiza en el capítulo IV de su libro, a partir de las investigaciones desarrolladas en el ámbito de la economía industrial (en el LEREP de Toulouse, por ejemplo) y en el de la economía de la tecnología (en el grupo del INSEAD, impulsado por Mary O’Connor y Bill Lazonnick), puede concluirse que asistimos a “una sumisión de la producción a los principios de la liquidez financiera⁴⁸”. La crítica puede reforzarse aún más en la actualidad tomando como base la experiencia de sectores como la telefonía y los equipamientos y programas informáticos utilizados en el ámbito de la “nueva economía”; en estas ramas, el exceso de acumulación y la sobreproducción han aumentado al mismo tiempo que lo ha hecho la subordinación de las estrategias y de las inversiones en I+D a la disponibilidad de capital-riesgo y a las fluctuaciones del mercado de valores tecnológicos.

Mercados financieros, distribución de la renta y equilibrios macroeconómicos

La tercera serie de argumentos gira en torno a las funciones que el régimen financiarizado “patrimonial” confía a los mercados financieros y en torno a las condiciones que deben satisfacerse, dada la forma en la que se cumplen esas funciones. Éstas no sólo se refieren a la determinación del nivel de inversión y del destino que se le da a ésta, y al ejercicio de un poder de control y/o de iniciativa en materia de fusiones y reestructuraciones. Se refieren, además, a la distribución de la renta y al nivel de consumo de las familias. Michel Aglietta lo destaca claramente, si bien analiza la distribución solamente desde la óptica del “reparto del

⁴⁷ Ver C. Serfati, *La mondialisation armée: le déséquilibre de la terreur*, La Discorde, París, 2001.

⁴⁸ Op. cit., pág. 216.

beneficio (planes de ahorro, participación de los asalariados en los beneficios, opciones sobre acciones), del que depende la distribución de los dividendos". Prescinde, por tanto, de todo lo que concierne a los salarios y al empleo, una cuestión sobre la que Frédéric Lordon ofrece un punto de vista completamente distinto.

Lordon consagra el tercer capítulo de su libro *El salario expuesto a todos los riesgos* a las consecuencias que tiene sobre la relación salarial el poder de los accionistas y el de los patronos que se preocupan esencialmente de las cuestiones financieras. En el régimen financiarizado *"se concentran y se ajustan todas las tensiones"* sobre los asalariados. Esas tensiones proceden de las políticas públicas que pretenden responder a las exigencias de "los mercados". Tienen también su origen en las transformaciones en el clima de competencia a las que conducen la liberalización de los intercambios y la deslocalización de las empresas, y, por último, y como colofón, se derivan de los criterios de gestión financiera que se adoptan para satisfacer los intereses de los accionistas: *"El abuso de autoridad del «economic value added» (EVA) consiste en definir una especie de renta accionarial mínima garantizada"* (subrayado por el autor⁴⁹). Ésa es la función de las políticas que aumentan la flexibilidad y la precariedad, que pueden interpretarse también como *"un intento de imponer sobre el factor trabajo unas restricciones como las que existen en el ámbito del capital para garantizar la liquidez de los títulos de propiedad gracias al funcionamiento del mercado financiero"*. En el régimen de acumulación financiarizado, los salarios han adquirido la condición de *"variable residual, que antes se le asignaba al beneficio"*. Todavía tiene más importancia el hecho de que *"se está llevando a cabo una gran redistribución del riesgo entre capitalistas y asalariados"*⁵⁰.

Los efectos de esa redistribución no sólo tienen trascendencia política y social. A partir del momento en que los salarios se convierten en la variable de ajuste del régimen financiarizado, el importe de las rentas financieras (efectivas o anticipadas), que dependen del estado de las cotizaciones en la Bolsa, se transforman en una variable esencial en la determinación de los equilibrios macroeconómicos. Mercados como la propia Bolsa y agentes económicos como los que intervienen en ellos determinan el famoso "efecto riqueza", tan difícil de cuantificar con precisión, pero tan importante a la hora de configurar las expectativas de todos los agentes (de las familias, de las empresas y de los bancos, cuya oferta de crédito depende significativamente del estado de la Bolsa). Se ha llegado incluso a una situación en la que el consumo de las familias, así como las previsiones de crecimiento, dependen del nivel en que se encuentren las cotizaciones. En suma, la configuración del régimen financiarizado hace que los mercados financieros hayan tomado el relevo de las políticas económicas y de la negociación colectiva propia del fordismo, ocupando el lugar de éstas en la determinación del nivel alcanzado por la demanda y, consecuentemente, por la actividad económica. Cabría preguntarse, en cualquier caso ¿los mercados financieros tie-

⁴⁹ Pensions, pièges à cons, op. cit., pág.61.

⁵⁰ Idem, pág.62-63.

nen capacidad para hacerlo?

La lectura de los trabajos de André Orléan permite comprender una parte importante de las razones que llevan a pensar que esa esperanza es vana. Gracias a “la autonomía” que les confiere la liquidez y al hecho de que ésta parezca asegurada a medio plazo, los mercados financieros generan un entorno cerrado, una especie de universo en el que imperan los fetiches. De acuerdo con este autor, el talón de Aquiles de la lógica financiera consiste en que *“se cierra sobre sí misma, constituyendo su propia referencia: la racionalidad económica, al no estar vinculada a un acuerdo social que determine sus objetivos, degenera en una racionalidad basada en la imitación”* (página 254). Su extraordinaria capacidad para mantenerse durante períodos prolongados al margen de lo que sucede en el mundo real permite la constitución de acuerdos, cuyo mal funcionamiento da lugar a las burbujas financieras que abren el camino a los cracs. En 1999 André Orléan no dudaba en pronosticar, sin ofrecer una fecha concreta, que en un plazo no muy largo se produciría una *“corrección de gran alcance”*. Algunas consecuencias de este fenómeno serían la posible destrucción de una parte de la capitalización ficticia (la reducción del capital ficticio) y la más que segura confirmación de la fragilidad de un régimen de acumulación que tiene como fundamento la valorización patrimonial.

Los ingredientes del estallido final de ese crac anunciado, aunque sin concretar la fecha de su estallido ni su alcance, serían *“los comportamientos miméticos de los gestores del ahorro colectivo, la dinámica financiera que se refuerza a sí misma y la miopía de las expectativas convencionales”*⁵¹. La vulnerabilidad de la autonomía de los mercados se debe a que la liquidez se fundamenta en mecanismos de valoración de los títulos basados en evaluaciones subjetivas de los poseedores de esos títulos y de los inversores. Esas evaluaciones se llevan a cabo en condiciones en las que domina la “racionalidad auto-referencial”. El nivel de las cotizaciones que surge de la confrontación de las decisiones de los agentes que participan en el mercado tiene para ellos el valor de un consenso, pero éste se consigue en unas condiciones en las que *“el carácter auto-referencial de las interacciones hace que surja una opinión común únicamente gracias a que las creencias se auto-confirman, no porque esa opinión sea verdadera en sí misma, sino porque todo el mundo cree que es verdadera”*⁵².

3. Un resumen de las tendencias básicas.

Llegados a este punto, es interesante recordar los elementos que permiten identificar un régimen de acumulación. De acuerdo con la ya clásica definición de Robert Boyer necesitamos *“un tipo de evolución de la organización de la producción y de las relaciones de los asalariados con los medios de producción; un horizonte temporal de valorización del capital, del que puedan desprenderse unos principios de gestión; un reparto del valor que permita la reproducción dinámica de las diferentes clases o grupos sociales; y una composición de la*

⁵¹ A. Orléan, *Le pouvoir de la finance*, op. cit., pág. 260.

⁵² Idem, pág. 84.

*demanda social acorde con la evolución de las capacidades de producción*⁵³". De la presentación que se acaba de hacer de las diferentes concepciones del régimen de acumulación financiarizado, exceptuando la que hace Michel Aglietta, parece desprenderse que dicho régimen se caracteriza por las siguientes tendencias básicas:

1. La organización de la producción y de las relaciones de los asalariados con los medios de producción ha sufrido transformaciones que han tenido consecuencias desfavorables para éstos. Esas consecuencias se han producido a raíz del efecto combinado del nuevo gobierno de la empresa y del proceso de liberalización, desregulación y mundialización, uno de cuyos efectos más importantes ha sido el incremento de la competencia a escala internacional entre los trabajadores. La flexibilización y el aumento de la precariedad del empleo han hecho que los asalariados hayan visto reducida su ya escasa influencia sobre los medios de producción.

2. Los mercados financieros y los nuevos inversores institucionales no sólo determinan el horizonte de valorización del capital, sino que, además, marcan los ámbitos de valorización de ese capital y sus divisiones y subdivisiones. Los principios que guían la gestión en el nuevo régimen se establecen en función del criterio de la maximización del valor de las acciones (la "creación de valor").

3. La nueva configuración del reparto del valor, determinada por el poder de los prestamistas (en sentido amplio, de acuerdo con lo que establece André Orléan) no permite la reproducción del conjunto de clases o de grupos sociales. Por el contrario, es la responsable de la "marginación" y de la "exclusión", lacras características del régimen de acumulación financiarizado.

4. En combinación con la emergencia de un "Estado liberal" que transfiere al mercado la determinación de la composición de la demanda social que asumía antes el propio Estado, los fenómenos que acaban de ser enumerados afectan de lleno a la configuración de la distribución de la renta, y, por consiguiente, al nivel y al contenido (en mercancías y servicios) de la demanda efectiva. La validación del incremento de las capacidades de producción se alcanza con mayor o menor facilidad, de forma distinta según los países. La satisfacción de las necesidades sociales retrocede, incluso en los países en los que regía el "compromiso social-demócrata".

5. Finalmente, el lugar que ocupan los mercados financieros en la arquitectura del régimen financiarizado hace que no sea factible la reproducción estable de dicho régimen. La inestabilidad, que puede ser crónica en determinadas coyunturas, no se debe principalmente a la fragilidad financiera sistémica nacida de la mundialización financiera, aunque ésta la agrave al retroalimentarla. Se trata de una inestabilidad endógena, inherente a la constitución y al funcionamiento de los mercados de títulos.

⁵³ R. Boyer, op. cit., pág. 46.

III. El crecimiento americano de finales de los 90 y su posición internacional única

¿Cómo explicar el crecimiento americano de la segunda mitad de los 90 y, sobre todo, del período que va de finales de 1998 a mediados del año 2000? Si se acepta el enfoque de Michel Aglietta, ese crecimiento podría constituir la prueba del carácter virtuoso de los encadenamientos del régimen patrimonial. Para Frédéric Lordon, por el contrario, el crecimiento sólo ha sido posible gracias a la formación de una burbuja bursátil de carácter absolutamente excepcional, tanto en su dimensión como en su duración. Esta interpretación me parece certera, siempre que se la inserte en el marco más amplio de las relaciones económicas y financieras de una economía mundial, cuyas tendencias a la homogenización han aumentado, a la vez que lo han hecho su diferenciación y su jerarquización.

Lo que ha permitido a los mercados bursátiles permanecer tanto tiempo en estado de levitación ha sido el flujo permanente y masivo de capital hacia Wall Street. Las importaciones de mercancías, que han tenido lugar en un marco carente de controles asociados a la existencia de déficit comerciales, han contribuido considerablemente al crecimiento no inflacionista. Por todo ello, pienso que el crecimiento americano no anuncia de ninguna manera la llegada de un “régimen patrimonial” viable y, aún menos, transferible internacionalmente. Este crecimiento se ha construido sobre relaciones sistémicas internas, y, sobre todo, internacionales, que ningún otro país o Unión económica puede reunir. Ha sido la manifestación de una coyuntura económica específica de la potencia hegemónica de la “posguerra fría” y de la mundialización financiera⁵⁴.

1. La burbuja financiera como condición del crecimiento en “régimen financiarizado”

Lordon defiende la hipótesis de que *“una de las características más profundas de la burbuja” es que ha “dejado de ser una aberración local, una deriva transitoria, un paréntesis en el curso de una dinámica financiera, por otra parte razonable, para convertirse en un rasgo permanente del régimen de acumulación financiarizado”* (subrayado por Lordon). Si ello es así, dice él, *“es porque la burbuja encuentra las razones de su prolongación indefinida en su capacidad para responder a una necesidad funcional de ese régimen de acumulación, y para ofrecer una resolución, en forma de desequilibrio dinámico, a una de sus contradicciones centrales”* (aquí soy yo quien subraya). Desde mi punto de vista, esta posición ha sido poco discutida públicamente⁵⁵.

Comencemos por una nota preliminar. Creo necesario reemplazar la expresión *“carácter permanente del régimen de acumulación financiarizado”* por la de *“condición de un crecimiento pasajero, abierto a un muy pequeño número de países (...) en régimen financiarizado”*. El crac bursátil lento de Nueva York, distri-

⁵⁴ Ver mi capítulo en: François Chesnais, Gérard Duménil, Domonique Lévy, Emmanuel Wallerstein, ¿Una nueva fase del capitalismo?, Colección Seminario marxista, Syllepse, París, 2001.

⁵⁵ Fondos de pensiones, op.cit., pág. 80.

buido en etapas o episodios sucesivos, y que podría acelerarse significativamente como consecuencia del contagio generado por el derrumbamiento de los sistemas financieros en otras parte del mundo, comenzando por los países “emergentes”, no va a barrer de un golpe el régimen financiarizado. Las crisis financieras y la recesión que llegan hacen que este régimen agrave, en lugar de contener, las contradicciones fundamentales del capitalismo. Esas contradicciones van a poner en evidencia su incapacidad para reunir los atributos de un régimen de acumulación como el concebido por la Escuela de la regulación. Pero, a menos que desemboque en una gran crisis, capaz de destruir la acumulación completamente, de eliminar los créditos y los títulos y el poder de los prestamistas en el sentido de André Orléan (y de provocar también convulsiones políticas radicales), la caída de las cotizaciones y la recesión van a provocar el debilitamiento del capital que genera interés y de los inversores financieros, aunque éstos probablemente no pierdan su posición central en la configuración de la acumulación. De ahí que me incline por hablar de *“condición de un crecimiento pasajero”*, dejando abierta la posibilidad de una nueva fase de crecimiento en régimen financiarizado.

Lordon defiende la tesis de una huida hacia adelante de la Bolsa, orientada hacia el alza, basada sobre todo en los mecanismos internos del mercado. De acuerdo con él, nos enfrentamos a *“una de las contradicciones centrales (...) del régimen de acumulación”*, la que se desprende del hecho de que *“la exigencia de rentabilidad financiera de los fondos propios (el famoso 15%) excede ampliamente de las posibilidades objetivas de generación de beneficios de un importante número de actividades económicas sobre las que se aplica”*, lo que fuerza a los mercados a *“incorporar a los beneficios obtenidos de la producción las plusvalías generadas por la evolución de las cotizaciones (total return)”*⁵⁶. Esto es lo que explicaría la aparición en 1999 de uno de los rasgos más originales de la coyuntura de Estados Unidos en los últimos diez años, a saber, el retroceso de la participación de los intereses y de los dividendos en las rentas de los fondos de inversión, a favor de los beneficios resultantes de las plusvalías bursátiles⁵⁷. Lordon parece atribuir ese desarrollo simplemente a la fuerza de la *“convención financiera”*, ya que señala que *“la necesidad (de acumular los beneficios de la producción y las plusvalías bursátiles) es tan fuerte que arrastra a la colectividad de los inversores, que se proponen a sí mismos la exigencia de esos niveles de rentabilidad... a pesar de que la economía real es incapaz de mantenerlos verdaderamente”*⁵⁸.

Expresándose así, Frédéric Lordon nos propone, quizá sin ser consciente, una versión extrema de la teoría de “la autonomía” de las finanzas, donde ésta se libera, se desconecta, aunque sólo sea durante algunos meses, de la economía real. Evidentemente, los mecanismos de auto-referencia descritos por André Orléan han desempeñado su papel. El alza de las cotizaciones ha sido sostenida por convenciones internas de la “colectividad de los inversores”. Sin embargo, la

⁵⁶ Lordon, op.cit., pág. 80.

⁵⁷ Ver “Shares without the other bit”, The Economist, 20 de noviembre de 1999, pág. 111.

⁵⁸ Lordon, op.cit., pág. 80.

formación de estas convenciones ha estado ligada, al menos de salida, a percepciones cuyo origen está, hasta cierto punto, en la economía real.

El alza de las cotizaciones no ha sido simplemente el resultado de “lo auto-referencial”, y de “la auto-realización” de las anticipaciones colectivas. Ha contado, además, con la ayuda de procesos y acontecimientos exteriores a los mercados. Se ha basado, en primer lugar, en la reversión, bajo la forma de títulos de una fracción, sin duda elevada, de los dividendos obtenidos por los poseedores de títulos, sean instituciones financieras, empresas, o bien hogares. Se sabe que estos últimos consagran solamente una parte de sus rentas de origen financiero al consumo, la otra parte es inmediatamente recolocada en títulos o en partes de fondos de inversión (*mutual funds*). Los hogares tienen, además, un estímulo adicional, ya que pueden utilizar su cartera de inversión como aval (colateral) para la obtención de créditos inmobiliarios o créditos para financiar el consumo de bienes duraderos. Por su parte, las empresas que cotizan han sido conducidas a adquisiciones importantes de sus propios títulos para sostener sus cotizaciones bursátiles y para evitar las OPA, y también para poder proceder a la distribución de opciones sobre acciones (*stock-options*⁵⁹). Actuando de este modo han alimentado el mercado y han modificado la relación entre oferta y demanda de títulos. Esto es cierto para una de las formas de financiación de fusiones-adquisiciones. Desde hace algunos años, se hacen mayoritariamente por intercambio de acciones y conducen, a menudo, a una reducción neta de títulos. En la Bolsa de Nueva York, por ejemplo, la oferta de éstos se ha reducido significativamente, mientras que la demanda no ha hecho más que aumentar.

2. El doble déficit exterior americano, condición de su crecimiento

El movimiento alcista se ha beneficiado igualmente de factores exógenos al mercado *stricto sensu*, lo que ha contribuido a que la burbuja surja y se mantenga. Es dudoso, en principio, que los Estados Unidos hayan podido conocer un movimiento alcista “permanente” sin la intervención de la Reserva Federal y sin la vigorosa creación de crédito que esa intervención ha suscitado en algunos momentos y que ha autorizado, de manera tácita, a lo largo de toda la década. Son elementos vinculados de forma cada vez más clara a las convenciones alcistas. Los comentaristas más agudos de la política monetaria americana, por otra parte escépticos en cuanto a la realidad de la “nueva economía”, han destacado desde hace varios años, cómo, a partir de 1992, el relanzamiento, y después la expansión cíclica se han visto facilitados, cuando no impulsados directamente, por una expansión muy rápida del crédito y de la oferta monetaria en sentido amplio (M3⁶⁰). Esta magnitud creció más del 5% de media entre 1995 y 1997, y el 9%

⁵⁹ Para encontrar datos sobre este punto, consultar el capítulo de Dominique Plihon (págs. 29-30), en “Appel des économistes pour sortir de la pensée unique” (Llamamiento de los economistas para salir del pensamiento único), *Les pièges de la finance mondiale*, Syros, 2000. Ver, igualmente, “Shares without the other bit”, *The Economist*, 20 de noviembre de 1999, página 111.

⁶⁰ Véase, especialmente, Pascal Blanqué, “US Credit. Bubble.com”. *Conjoncture*, Paris-Bas, abril 1999, así como el “Survey of the World Economy: The Navigators”, suplemento de *The Economist*, 25 de septiembre de 1999, pág. 30.

en 1998 y 1999. En el momento en que se detectó una amenaza de crac, en septiembre-octubre de 1998, la tasa de expansión alcanzó el 12%. Influido por sus trabajos sobre Francia y sobre la Unión Europea, Frédéric Lordon percibe una “*degradación de las condiciones del ejercicio del poder simbólico del banco central*” como parte integrante del régimen de acumulación dominado por lo financiero. En el caso de la Reserva Federal y de Alan Greenspan, se trata más bien de modificaciones de las condiciones de ese ejercicio del poder simbólico, pues después de un breve retraso han contribuido ampliamente a la formación del contexto que ha permitido a los inversores alcanzar la rentabilidad total (*total return*). Si se tiene en cuenta el laxismo monetario de la Reserva Federal y su diligencia para acudir en auxilio de los mercados en caso de crisis puede afirmarse que ha tomado nota de la “*posición de dominio estructural*” que han adquirido las finanzas. La Reserva Federal ha puesto “*el ejercicio del poder simbólico del banco central*” al servicio de los mercados, pero no ha renunciado al mismo.

Puede destacarse a continuación el papel, probablemente decisivo, de las relaciones económicas exteriores. Es imposible disociar las tendencias macroeconómicas y bursátiles americanas de tres déficit o desequilibrios estrechamente interconectados⁶¹: una tasa de ahorro negativa, un endeudamiento privado muy elevado (no solamente de los hogares sino también de las empresas), y, finalmente, un déficit corriente que crece de año en año hasta alcanzar niveles que ningún otro país industrial ha conocido durante un periodo tan largo. Esos desequilibrios permiten identificar importantes factores situados en el exterior del contexto cerrado de los mercados de títulos, que resultan de gran ayuda a la hora de explicar qué significado puede darse a las plusvalías bursátiles y cuáles son los factores económicos que las generan.

La tasa de ahorro negativo y el endeudamiento privado elevado son la expresión del papel desempeñado por la extensión artificial de la demanda interior. No pueden separarse del déficit corriente, que es una medida de la contribución del “extranjero”, es decir del resto del mundo, a la formación de la burbuja bursátil “permanente”. El terreno geo-político-económico que sirve de base a los resultados financieros de las empresas que cotizan, así como la capacidad de los gestores de fondos para agregar a los beneficios derivados de la producción los procedentes de las plusvalías (*total return*) es mundial. La formación y la consolidación de la burbuja bursátil ha ido paralela a un importante avance del déficit de la balanza corriente, que ha pasado del 1,7% del PIB en 1997 al 4,5% en 2000⁶². Éste ha sido financiado mediante lo que ha de definirse como una forma muy particular de deuda externa, de endeudamiento con el exterior.

A partir de 1997-1998, la deuda dejó de ser, a diferencia de lo que había ocurrido hasta entonces, una cuestión que afectaba esencialmente al gobierno Federal. Éste pudo reducir su déficit de manera importante gracias a los programas de austeridad, pero, sobre todo, merced a la buena coyuntura prolongada. Esta coyuntura no toma más que muy parcialmente la forma de IDE. El endeuda-

⁶¹ Para un resumen claro, ver “America’s economy: Slowing down, to what?”, op.cit.

⁶² Ver el artículo anterior.

miento exterior se traduce en entrada de inversiones financieras que afluyen hacia Wall Street para aprovecharse de la burbuja. Proviene de inversores institucionales y grupos financieros e industriales no americanos, pero también de los oligarcas y plutócratas del mundo entero, ya que los mercados financieros americanos son muy atractivos para cualquier “ahorro”. Los Estados Unidos han sido desde hace diez años el lugar preferente para rentabilizar un “patrimonio”, venga de de la explotación legal de obreros y campesinos o del blanqueo de dinero negro en los centros financieros extraterritoriales y otros paraísos fiscales situados en la periferia de los grandes mercados financieros. Al alimentar el mercado bursátil, estos capitales no hacen sino mantener la o las convenciones alcistas. Aportan al mercado una sustancia “real”, cuyo origen es la plusvalía obtenida de la explotación de los asalariados y de los campesinos pobres en los países en los que se origina el capital-dinero. Esto explica lo que sería la otra parte de la magia, es decir, la posibilidad de que los gestores de fondos hagan frente a sus obligaciones con la ayuda de las plusvalías bursátiles, es decir, con beneficios generados en el propio mercado bursátil. Los flujos de inversión hacia Wall Street se incrementaron espectacularmente con ocasión de las grandes crisis financieras y de las grandes recesiones que golpearon a Asia y a América Latina, lo que ha convertido a Wall Street, más que nunca, en el lugar de refugio de las inversiones procedentes de todo el mundo.

Veamos ahora otro aspecto capital de las relaciones privilegiadas de las que se benefician los Estados Unidos. En muchos trabajos sobre el crecimiento americano se insiste en que la tasa de inflación ha permanecido muy baja durante un período de expansión muy largo. Esa débil tasa de inflación, que ha contribuido igualmente a la consolidación de las convenciones alcistas, no se ha debido únicamente a la mejora de la productividad, tal y como desearían las explicaciones que hacen mayor apología del “milagro americano”. Debe también analizarse la posición excepcional que Estados Unidos ocupa en el sistema de relaciones económicas entre Estados. De un lado está lo que los sindicatos americanos llaman el “efecto maquiladora” (*the maquiladora effect*), es decir, el recurso constante que las grandes firmas han hecho del chantaje, amenazando con deslocalizar actividades en zonas francas de Méjico, o bien deslocalizándolas efectivamente. Se ha puesto en competencia directa a los asalariados americanos con los de países de bajos salarios en mucha mayor medida de lo que se ha hecho en Europa⁶³. Por otra parte, es necesario tener en cuenta el proceso deflacionista al que ha contribuido un tipo de cambio que expresa la preferencia de los operadores por poseer dólares. Al cortarse de raíz el contagio mundial de la crisis asiática y contenerse el avance de la recesión en Asia, circunscribiéndose a los “mercados emergentes”, las economías occidentales (las del ámbito trasatlántico) se han beneficiado de las bajadas de precios de la mayor parte de las materias primas, pero también de muchos productos industriales *standard*. Estados Unidos no han sido los únicos en beneficiarse de la desgracia de los países asiáticos, latinoamericanos y

⁶³ Ver el informe presentado a la US Trade Deficit Review Commission, *The Impact of Capital Mobility on Workers, Wages and Union Organisation*, septiembre de 2000.

africanos. Los países de la Unión Europea también han sacado provecho. Los Estados Unidos, sin embargo, han podido utilizar más medios, al contar con instrumentos propios para reforzar significativamente los mecanismos de contención externa de la inflación. La apreciación del dólar ha desempeñado un papel importante en este sentido, pero la dimensión de la demanda interna de productos extranjeros y la ausencia de una “restricción derivada de la balanza comercial” han permitido a los importadores americanos disfrutar de las ventajas de que dispone quien controla el acceso al mercado final. De este modo, entre 1995 y 1999, los precios de las importaciones registraron un incremento medio anual del 0,4% en Francia (un incremento históricamente muy débil), pero en Estados Unidos se redujeron en un 2,6% al año⁶⁴.

3. Régimen de acumulación dominado por lo financiero y mundialización del capital

Las relaciones hegemónicas mundiales, construidas alrededor de las finanzas y de las relaciones políticas y militares, más que de la industria o incluso de los servicios no financieros, han sido condiciones determinantes para el crecimiento de los Estados Unidos. Éstas no son, sin embargo, “exteriores” a la economía mundial. La economía estadounidense sufre, a su vez, algunas de las consecuencias de las relaciones que entabla con la “periferia del Imperio”, y se ve afectada, en un momento dado, por los efectos de la liberalización y de la desregulación exigida a los otros países.

Decir esto supone provocar una cuestión teórica mucho más amplia; una de las más difíciles. Si nos centramos en el caso del régimen financiarizado, nos referimos concretamente a la naturaleza de las relaciones entre los regímenes de acumulación por un lado, y, por otro, a los procesos de configuración y reconfiguración del mercado mundial y de la internacionalización del capital. La definición de estas relaciones me parece que es, desde el punto de vista de la Escuela de la regulación, más crucial hoy que en la época del régimen fordista. Su complejidad proviene del hecho de que hasta el presente, e incluso en el caso del régimen financiarizado, son los Estados-nación y su economía los que han constituido el marco político-institucional del nacimiento y de las primeras fases de consolidación de un nuevo régimen. La extensión o la “difusión” internacional de todo nuevo régimen ha supuesto, y supone siempre, contar con elementos del régimen anterior, cuyo éxito no está garantizado a priori. Esos procesos combinan las relaciones e instituciones que conforman ese régimen con los elementos constitutivos originales de las diferentes formaciones sociales nacionales en otras partes del mundo. Los países que han alumbrado el nuevo régimen y que buscan proyectarlo mundialmente no permanecen ajenos a unos procesos que acaban afectándoles y que repercuten sobre ellos como elementos “objetivos” extraordinariamente restrictivos. La teoría de las finanzas, entendida como fuerza “autó-

⁶⁴ Cifras citadas por Olivier Davanne en el informe al Consejo de Análisis Económico, Nueva economía, op.cit. pág. 62.

noma”, construida sobre la institución de la liquidez, muestra aquí, una vez más, toda su importancia. Los mercados financieros que constituyen la base de la liquidez son, fundamentalmente, una creación de Estados Unidos, que les han proyectado rápidamente hacia todo el mundo. Después de haber intentado eludir los peligros asociados a la liquidez, en la actualidad, esos mercados se enfrentan a ellos directamente.

Gracias a la influencia ejercida por la gran crisis mundial y las destrucciones masivas de la Segunda Guerra Mundial el proceso de difusión del fordismo contó con un contexto extremadamente favorable: el de un campo de acumulación productiva inmenso; el de una gran debilidad, o incluso, el de la ausencia de inversiones financieras; por último, el de la existencia de economías todavía bastante autocentradas, poco abiertas a los intercambios comerciales con el exterior, y aún menos a la entrada de inversión directa y a otras formas de entrada del capital. Todo esto ha permitido a la Escuela de la Regulación resolver el problema de la relación de los diferentes países con la economía mundial en términos de una “*adhesión al régimen internacional*” (asunto al que, verdaderamente, no se han dedicado mucho los trabajos regulacionistas), lo que permite contemplar un amplio margen de elección entre diferentes “*modalidades de adhesión*”. Esta fue una manera cómoda de solventar el problema teórico al que se ha hecho referencia con anterioridad (en el fondo, sin afrontarlo), algo de lo que sólo pareció sorprenderse Charles-Albert Michalet en los años setenta y ochenta.

Esta solución fácil no puede transmitirse al régimen financiarizado. El hecho de que las políticas de liberalización, de desregulación y de privatización en el triple ámbito de los movimientos de capitales financieros, de la IDE y de los intercambios de mercancías y servicios, hayan ejercido al mismo tiempo el papel de fundador, a la vez de la nueva fase de la mundialización (la de la mundialización del capital o de la “globalización”), y del régimen de acumulación financiarizado impide recurrir al postulado de los márgenes de libertad a los que conduce el concepto de “adhesión”. “La adhesión” al régimen financiarizado no es libre. Afecta a las economías que ya registraban una gran apertura en los últimos años de vigencia del fordismo, en el plano de los intercambios e incluso de la IDE, y que se han visto arrastradas hacia un proceso de liberalización y desregulación que sólo permite que un número muy pequeño de países -en el mejor de los casos- tengan un mínimo margen de maniobra para negociar los términos de su adhesión.

Tal como yo entiendo esta cuestión, el régimen de acumulación dominado por lo financiero tiene una relación con la “globalización”, entendida como la mundialización del capital, que yo intento definir de la manera siguiente. El régimen financiarizado es una “producción” de los países capitalistas avanzados, muy particularmente de éstos, con los Estados Unidos y el Reino Unido a la cabeza, los dos países en los que más se consolidaron las finanzas hasta la crisis de 1929. El régimen no está mundializado en el sentido de que no reúne en una verdadera totalidad sistémica el conjunto de la economía mundial. Como yo he acabado por comprender y anunciar, es únicamente en Estados Unidos donde el

régimen de acumulación dominado por lo financiero se ha implantado plenamente y ha confirmado todos sus rasgos. Éste es un punto en el que me ha faltado precisión, de forma que era sin duda a mí a quien se dirigía Frédéric Lordon cuando llamaba la atención contra las “*caracterizaciones uniformizadoras que desearían conducir de forma demasiado rápida al establecimiento de un régimen de acumulación financiarizado, igualmente válido para todas las economías*”⁶⁵.

¿Cómo hacer explícita la relación de manera más certera? Quizá diciendo que su arraigo sistémico completo en un número muy pequeño de países, y quizás en uno sólo, no le impide estar mundializado en el sentido que su funcionamiento exige (hasta el punto de ser consustancial a su existencia) un grado muy elevado de liberalización y desregulación, no solamente de las finanzas, sino también de la inversión directa y de los intercambios comerciales. Estas medidas no deben ser impuestas únicamente en los países donde el nuevo régimen de acumulación se ha asentado. Deben imponerse en todos los lugares. De ahí la crucial importancia, no sólo para la implantación del régimen financiarizado, sino también para su funcionamiento en los Estados Unidos, del proceso de construcción institucional internacional. Conducido por Estados Unidos, sirviéndose del G-7, del FMI, del Banco Mundial (los que han elaborado el pretendido “consenso de Washington”), y también de la OMC, se ha hecho obligatoria “la adhesión” de los países, tanto *de facto* como *de jure*. Las políticas de ajuste estructural han hecho el resto, reduciendo al mínimo el margen de elección de los países en cuanto a las formas de su “inserción internacional”, y haciéndoles cada vez más dependientes de las decisiones de localización de las empresas transnacionales⁶⁶. En Europa, el “nuevo orden económico mundial” se ha formalizado y se ha vuelto particularmente restrictivo a través del Tratado de Maastricht.

La “mundialización financiera” tiene, a su vez, la función de garantizar la apropiación, en condiciones tan regulares y seguras como sea posible, de las rentas financieras -interés y dividendos- a escala “mundial”. Su arquitectura inicial, así como las “reformas” del FMI introducidas después de la crisis asiática, tienen como objetivo permitir la valorización de inversiones financieras en todos los países susceptibles de mantener un centro financiero capaz de acoger inversiones procedentes del exterior. Ha sido preciso que estos países se plegaran a las exigencias del FMI en materia de liberalización financiera, pero el régimen de acumulación “financiarizado” no podía contentarse únicamente con esa vertiente concreta de la liberalización. La interpenetración, aún más intensa que en el pasado, de “finanzas” e “industria” exige que las empresas (cuyos beneficios y cuyo reparto de dividendos son el único fundamento tangible para guiar la cotización de las acciones) puedan disfrutar de una libertad total para elegir sus lugares de aprovisionamiento, de producción y comercialización. Esta exigencia requiere de

⁶⁵ F. Lordon, “La nueva agenda de la política económica en régimen de acumulación financiarizado”, en G. Duménil y D. Lévy, op. cit.

⁶⁶ Es el tema del libro, muy melancólico, de Ch. A. Michalet sobre *La séduction de nations*, Economica, París, 1999, cuya aportación teórica es el contrario de la que opera en el comercio internacional. En el nuevo régimen, es la IDE y son las transnacionales quienes determinan las modalidades de participación de los países en los intercambios internacionales.

la liberalización completa de la IDE y de los intercambios, así como la eliminación de cualquier restricción respecto del aprovisionamiento local. Estos son los objetivos perseguidos con la creación de mecanismos de integración regional como el Acuerdo de Librecomercio Norteamericano (NAFTA), o más recientemente “la Iniciativa de las Américas”, o, a escala mundial, con la OMC. Se ha fracasado en el caso del AMI, pero ese fracaso puede ser ampliamente compensado por la presencia en el tratado de Marrakech de un cuadro de disposiciones draconianas sobre la apertura de los mercados públicos y sobre la apertura y la desregulación de los servicios públicos (es el objetivo del GATS).

Gracias a esas instituciones y a esos mecanismos, el régimen de acumulación dominado por lo financiero está mundializado, ya que promueve una muy fuerte proyección internacional y fomenta la dominación sistémica por parte de los países capitalistas en los que el régimen ha comenzado a asentarse. La mundialización del capital es enormemente selectiva por principio. Ha engendrado, desde los años 80, una configuración mundializada y mucho más jerarquizada que la que prevaleció durante la fase de internacionalización comprendida entre 1950 y 1978. Con la consolidación del régimen de acumulación dominado por lo financiero, la jerarquización y la diferenciación se han acentuado todavía más. La dimensión de cada país, sus recursos naturales y, sobre todo, sus diferentes trayectorias históricas, dan lugar a una gran variedad de situaciones en el nuevo régimen de acumulación.

Limitémonos a tres casos tipo. El primero es el de países como Francia, donde la burguesía financiera y los gobiernos (tanto de izquierda como de derecha, en un régimen de “alternancia”) han presentado proyectos en los que se propone implantar el nuevo régimen a escala nacional, y en los que, sobre todo, se prepara, consciente o inconscientemente y con diversos grados de entusiasmo, de resignación y reticencia, la integración en un conjunto transatlántico, donde los mercados financieros americanos serían el eje y la OTAN el brazo armado. El segundo caso es el del gran número de países donde el sueño de una implantación autónoma del régimen de acumulación no puede mantenerse y donde la elección consiste en intentar resistir levantando límites a la liberalización financiera, o bien participar sin ninguna vergüenza como “provincia del Imperio” en los beneficios a los que puede accederse a través de los mercados bursátiles más atractivos. Por último, está el caso particular, o más exactamente único, de Estados Unidos, que puede sacar claramente partido del flujo permanente de inversiones financieras que llegan del resto del mundo.

4. Algunas hipótesis sobre los mecanismos de retroalimentación de crisis hacia los Estados Unidos

No le está permitido, en cualquier caso, a los Estados Unidos permanecer indefinidamente “fuera de la crisis”, empleando la expresión acuñada por W. Andreff en los años 80 a propósito de las transnacionales. Afirmar esto es sentar las bases de una discusión teórica de una envergadura que excede de los límites de esta contribución. Comencemos por la formulación de algunas hipótesis. Las

primeras son de un puro “clasicismo” marxista. La masa total del valor que se genere no se basa solamente en la tasa de plusvalía, sino que depende, tanto o más, del volumen de capital puesto en movimiento en la producción de valor y de plusvalía. Ahora bien, como consecuencia de las peculiaridades que presenta la acumulación en el régimen financiarizado (ver *supra*, I, 2) ese volumen se reduce continuamente. La centralización y la apropiación del valor y de la plusvalía se imponen sobre su creación. Por paradójica que pueda parecer esta afirmación, una inversión insuficiente tiene como corolario una situación de sobreproducción. Ésta se incrementa permanentemente, de ahora en adelante, convirtiéndose en sobreproducción manifiesta cada vez que se produce una crisis financiera sistémica⁶⁷. Los despidos masivos en Estados Unidos son el reconocimiento, tanto por parte de los grupos americanos como por las grandes filiales extranjeras (que son, de hecho, las empresas más importantes), de que hoy en día ya no pueden transformar las tendencias deflacionistas en éxitos y que están forzados a afrontarlos por sí mismos. Incluso con el apoyo de las relaciones económicas excepcionales analizadas más arriba, la huida hacia delante en busca de la rentabilidad total (*total return*) no puede continuar indefinidamente. Esos grupos se verán obligados, en un momento dado, a anunciar que la suma de sus beneficios industriales y de sus “beneficios derivados de operaciones financieras” comienza a bajar, con lo que las esperanzas de los inversores se verán frustradas.

Es en este momento cuando entran en juego los mecanismos de contagio internacional de las crisis a través de las Bolsas. Son la consecuencia del carácter altamente jerarquizado de los mercados de títulos. Este fenómeno ya se ha constatado en las crisis financieras mejicana y asiáticas. A este respecto yo he sugerido que “*la liquidez no supone un compromiso de un grado equivalente en Bangkok que en Nueva York*”, en el principal mercado (el NYSE)⁶⁸. Un trabajo sobre estas crisis, conjuntamente con la lectura atenta del libro de Orléan, me han convencido que no se defiende de la misma forma la liquidez en Wall Street y en un mercado financiero “emergente”. Tanto la convicción de la necesidad de compromiso “endógeno” por parte de los inversores⁶⁹ como la fuerza de las garantías exógenas (el papel del Banco Central) difieren radicalmente, sin perder de vista que ambos aspectos están relacionados. La experiencia ha mostrado, bien se trate de Méjico o de los países del Sudeste Asiático, que los inversores institucionales nacionales o extranjeros, fondos de cobertura (*hedge funds*) y fondos más “respetables”, no han dado muestras del menor compromiso “endógeno” con los mercados de estos países y no han tenido la más mínima duda a la hora de retirarse.

⁶⁷ Aprovechamos para destacar que estos choques sistémicos toman, como en 1997-1998, cuando se produjo el contagio de las crisis financieras de Tailandia, de Indonesia y de otros países de Asia hacia Corea y Japón, el carácter de crisis “totales” en el sentido de englobar en un mismo paquete el hundimiento de la moneda, de la Bolsa y del sistema bancario con un “credit crunch” inmediato y asolador.

⁶⁸ Ver mi reflexión sobre el “Poder de las finanzas”, en *L'Année de la régulation*, 2000.

⁶⁹ La liquidez, dice Orléan, “reposa sobre el compromiso tácito de la comunidad financiera de tomar a su cargo la totalidad del capital. (...) Los agentes se sienten libres para comprar o vender los títulos sólo porque saben que, finalmente, el mercado absorberá todos los que se emitan (...) Este compromiso general del mercado es muy peculiar, ya que ningún agente particular se siente realmente comprometido, aunque sí que lo están, de forma clara, el conjunto de ellos. Esto es lo que revelan de forma evidente las crisis. Hay crisis, precisamente, porque el mercado rechaza hacer frente a este compromiso”, op. cit. pág. 136

Los años 1999-2001 han aportado la prueba de un segundo mecanismo “perverso” de la jerarquización financiera y bursátil. Tiene que ver con la forma en la que las otras Bolsas, diferentes de la de Nueva York, han manifestado su incapacidad para garantizar la formación “endógena” de compromisos sólidos entre inversores, sobre todo de aquéllos a los que André Orléan denomina “convenciones de interpretación”. Únicamente tales convenciones permitirían bloquear los mecanismos de contagio de las caídas bursátiles. Los participantes en el resto de Bolsas, bien se alinean pura y simplemente con las convenciones americanas, bien se sirven de ellas como fundamento para sus frágiles convenciones propias (que están desprovistas de verdadera autonomía). De este modo, cualquier caída de las cotizaciones en Wall Street provoca inmediatamente caídas en cascada en otros mercados. Su impacto sobre las expectativas y las decisiones de consumo y de inversión en los países donde se producen aumenta aún más el peso de la morosidad en la coyuntura mundial. Al extenderse por contagio a los Estados Unidos, este tipo de fenómenos acaba desencadenando procesos acumulativos. Todas las tensiones derivadas de la mundialización acaban por concentrarse en Estados Unidos, y en primer lugar en Wall Street.

El régimen de acumulación financiarizado presenta procesos circulares y acumulativos nuevos en los que se perciben rasgos sistémicos. No es cierto, sin embargo, que este conjunto de elementos nos sitúe frente a un régimen de acumulación viable, dotado de cierta estabilidad y susceptible de arraigar fuera de, o incluso en, los países en los que ese régimen ha surgido. Es posible, incluso probable, que conozca próximamente una crisis cuyo epicentro estará situado en los Estados Unidos. Las consecuencias políticas mundiales serán, sin duda, graves. Si se me permite expresarme un instante en términos regulacionistas, la duda que permanece sin resolver se refiere a la intensidad de los sobresaltos que se necesitarían para que la hipótesis de la “reversibilidad” de la mundialización financiera se concrete y para que se avance hacia la construcción, socialmente controlable, de un régimen de acumulación diferente al régimen dominado por lo financiero.

ARTÍCULOS

EMPIRISMO EN ECONOMÍA ECOLÓGICA: UNA VISIÓN DESDE LA TEORÍA DE LOS SISTEMAS COMPLEJOS

Jesús Ramos-Martín*

Fecha de recepción: 22 de enero de 2002

Fecha de aceptación y versión final: 8 de febrero de 2003

Resumen: Las economías son sistemas complejos abiertos, lejos del equilibrio termodinámico, y la economía neo-clásica no parece siempre la forma más adecuada de describir su comportamiento. El análisis econométrico tradicional toma un punto de vista determinista y predictivo, que fomenta la búsqueda de políticas predictivas para “corregir” los problemas ambientales. No obstante, parece que, debido a las características de los sistemas económicos, un análisis ex-post es más adecuado en determinados ámbitos, pues describe la aparición de las propiedades emergentes de esos sistemas, y ve a la política como un mecanismo de dirección social. Con esta información se presenta parte del reciente trabajo empírico publicado en la revista *Ecological Economics* que pienso sigue el enfoque descrito aquí. Además, también se mencionará un proyecto reciente en que el autor ha estado involucrado pues, de nuevo, supone un ejemplo del punto de vista defendido aquí para el empirismo. Finalmente, se alcanzará la conclusión de que no es posible una econometría ecológica de carácter predictivo. Esto, no obstante, no implica que no se deba llevar a cabo análisis empírico. Muy al contrario, éste debe promoverse, pero desde un punto de vista ex-post y estructural.

Palabras clave: Economía ecológica, economía neo-clásica ambiental, empirismo, econometría predictiva, incertidumbre, sistemas complejos, ciencia post-normal.

Abstract: Economies are open complex adaptive systems far from thermodynamic equilibrium, and neo-classical environmental

* Profesor asociado de Economía de los Recursos Naturales en la Universitat Autònoma de Barcelona y candidato a doctor por el doctorado de Ciencias Ambientales de la misma universidad.

economics is not the best way to describe the behaviour of such systems. Standard econometric analysis takes a deterministic and predictive approach, which encourages the search for predictive policy to correct environmental problems. Rather, it seems that, because of the characteristics of economic systems, an ex-post analysis is more appropriate, which describes the emergence of such systems properties, and which sees policy as a social steering mechanism. With this background, some of the recent empirical work published in the field of ecological economics that follows the approach defended here is presented. Finally, the conclusion is reached that a predictive use of econometrics in ecological economics is not possible. However, that does not mean we should not use empirical analysis. On the contrary, this is to be encouraged, but from a structural and ex-post point of view.

Keywords: Ecological economics, neo-classical environmental economics, empiricism, predictive analysis, complexity, post-normal science.

1. Introducción

La economía ecológica entre otros aspectos trata, y está relacionada con, la generación de políticas, y para ello necesita información cuantitativa tanto sobre los sistemas humanos como sobre los naturales. El objetivo del presente artículo es analizar brevemente el rol del empirismo en el marco de la economía neo-clásica ambiental y de la economía ecológica. Después, el artículo defiende un análisis fenomenológico y ex-post para tratar con la complejidad de las economías modernas, dando ejemplos de cierto trabajo empírico realizado bajo este enfoque. Se defiende, por tanto, que como economistas ecológicos deberíamos concentrarnos en este tipo de análisis para generar un mejor entendimiento de la evolución de los sistemas.

Se resaltarán los conceptos que subyacen tras la economía neo-clásica ambiental y la economía ecológica, para subrayar que la primera hace unos supuestos implícitos fuertes sobre el funcionamiento de los sistemas que analiza (sistemas económicos). Estos supuestos no son compatibles ni con las principales características de los actuales sistemas ambientales complejos ni con la naturaleza de las economías cuando se trata de analizar la evolución de las mismas, a pesar de que pueden ser útiles para el análisis de mercados singulares.

La estructura del resto del artículo es como sigue: la sección 2 se centra en las estructuras conceptuales de la economía ecológica y la economía neo-clásica ambiental desde un punto de vista evolutivo basado en el concepto de tiem-

po. Para la primera, la evolución, el cambio estructural, la aparición de novedad y la impredecibilidad serán resaltados como propiedades emergentes del aumento de la complejidad de las economías. Para la segunda, la constancia de la estructura subyacente es el principio fundamental, asumiendo, por ejemplo, relaciones estables entre las variables y entre los parámetros que describen a los sistemas.

La sección 3 presenta el debate sobre el rol de las políticas para la sustentabilidad. Esta sección muestra como las “expectativas racionales” y la economía ecológica se encuentran en los extremos del espectro cuando consideramos la importancia de las políticas. La teoría de las expectativas racionales argumenta que las políticas son inefectivas porque los agentes tienen la capacidad de predecir siempre los cambios, y adaptarán su comportamiento, haciéndolas, por tanto, inefectivas. Por otra parte, la economía ecológica, una vez se han encontrado y definido unos objetivos ambientales (como por ejemplo ciertos umbrales críticos para el mantenimiento y desarrollo de los sistemas), se centra en afectar el comportamiento de los agentes a través de la implementación de políticas; es decir, la política es vista como un mecanismo de dirección social. En algún lugar en medio se puede encontrar a la economía neo-clásica ambiental, que se centra en identificar los fallos del mercado y encontrar las medidas correctoras que los internalicen, originando soluciones óptimas (paretianamente).

La sección 4 presenta la posición de estas tres escuelas de pensamiento económico sobre el análisis empírico, centrándose en el tiempo y la evolución. El argumento estará basado en la distinción entre el enfoque positivista y el fenomenológico dentro del análisis empírico. Así, la teoría de las expectativas racionales es atemporal: dado que el enfoque se puede aplicar en cualquier lugar y sin tener en cuenta el tiempo, es a-histórica. La economía neo-clásica ambiental, por otra parte, usa el empirismo para analizar los datos y con este análisis hace predicciones ex-ante sobre el comportamiento futuro de las variables y de los sistemas. En este sentido, asume que la política predictiva funciona. La economía ecológica, sin embargo, se centraría en un análisis ex-post de los sistemas, debido a sus características específicas y cambiantes, y miraría a la aparición de las propiedades de los sistemas. Así, en lugar de estar a favor de la política predictiva, lo estaría a favor del análisis estructural.

Con esta información, la sección 5 menciona algunas de las últimas publicaciones con análisis empírico aparecidas en la revista *Ecological Economics*, y que son un ejemplo de lo que creo debería ser el análisis empírico cuando estamos tratando con complejidad en economía ecológica.

Finalmente, la sección 6 alcanza la conclusión de que no es posible un uso predictivo de una posible econometría ecológica. Por el contrario, parece que cuando estamos analizando sistemas complejos, los economistas ecológicos deberíamos usar un análisis fenomenológico y ex-post que puede también incluir, como una parte, un análisis econométrico no predictivo. Se presenta, a su vez, un posible camino a seguir en cuanto al análisis empírico en economía ecológica, así como su relación con la formulación de políticas.

2. Estructuras conceptuales en economía ecológica y en economía neo-clásica ambiental

2.1. Economía neo-clásica

La economía neo-clásica se centra en analizar el intercambio de bienes y servicios de los agentes económicos tales como productores y consumidores, enfatizando el papel que juegan las preferencias de los consumidores así como las dotaciones de recursos, para garantizar el equilibrio de la economía. Tal y como menciona Ruth (1993: 18) las principales características de este enfoque son su concentración en los mecanismos de mercado, en la microeconomía en lugar de la macroeconomía, el análisis estático (obviando la historia de los procesos), la linealidad¹, y la consideración del medio ambiente sólo como una restricción dada. Esto significa que la metodología desarrollada por la economía neo-clásica, la teoría del equilibrio general, garantiza el logro de una solución en la asignación de recursos escasos (Faber et al. 1996: 49).

Para entender mejor a la economía neo-clásica podemos pensar que sigue a la mecánica clásica en su descripción del proceso económico. Esto es, tanto la producción como el consumo o la distribución pueden considerarse como procesos individuales que pueden ser analizados separadamente para conseguir no sólo entenderlos, sino también hacer posible su predicción. En palabras de Georgescu-Roegen (1971: 319), es una “analogía mecánica”. Como en la mecánica, los economistas buscan “leyes universales” que puedan ser aplicadas en cualquier lugar y con independencia del tiempo. Una vez que estas leyes se han definido y se han aceptado unos axiomas o principios básicos, entonces este tipo de economía debe ser una ciencia teórica, deductiva y determinista, capaz de encontrar *soluciones óptimas únicas*.

Con su énfasis en la asignación en los mercados, la teoría neo-clásica no puede tratar con el tema de la escala de la economía con respecto al medio ambiente (Daly 1992). Esto es así porque se supone que su análisis es el mismo a pesar del espacio o del tiempo. Esta es una diferencia fundamental respecto a la economía ecológica, como veremos más tarde, dado que es precisamente el tema de la definición de las fronteras de los sistemas uno de los relevantes para esta disciplina.

El mismo problema que aparece con la escala está presente cuando tenemos en cuenta el tiempo. Dado que la economía neo-clásica sigue a la mecánica, en donde todos los procesos son reversibles, sus ecuaciones y modelos son también “temporalmente simétricos”, donde el tiempo es tan solo una magnitud cardinal que puede ser sumada o restada (Beard y Lozada 1999: 31). Llegados a este punto, merece la pena mencionar la distinción que hizo Georgescu-Roegen entre “tiempo” y “Tiempo”. Usando sus propias palabras (1971: 135), “*T* representa el

¹ En este sentido tenemos que recordar el dictum de Marshall *Natura non facit saltum*, que, tal y como menciona Gould (1992: 10), se lo apropió de Linnaeus a través de Leibnitz y Darwin

Tiempo, concebido como el raudal de la conciencia o, si lo prefiere, como una sucesión continua de “momentos”, pero t representa la medida de un intervalo (T' , T'') por un *reloj mecánico*” (énfasis en el original). La teoría neo-clásica reclama que su teoría es válida en todas las sociedades, esto es, que es a-histórica, porque está considerando el *tiempo* en lugar del *Tiempo*.

La economía de los recursos naturales, o la economía neo-clásica ambiental, trata con el medio ambiente analizando las amenazas de la escasez de recursos y la contaminación usando las ideas tradicionales descritas más arriba. Los métodos que ha desarrollado han sido: (i) la optimización para el caso de la gestión de recursos naturales (tanto renovables como agotables), y (ii) la asignación de derechos de propiedad sobre la contaminación (o más generalmente sobre las externalidades) para incorporarlas en el sistema de precios, y así, en el proceso de toma de decisiones dentro del mecanismo de mercado. Por esto, los defensores de este enfoque son normalmente optimistas con respecto a los problemas ambientales. Por ejemplo, en el caso de los recursos agotables proponen la sustitución entre factores de producción, sin tener en cuenta dos cosas. Por una parte, hay servicios provistos por la naturaleza que no se pueden sustituir de ninguna forma (como el ciclo hidrológico o del carbono). Por otra parte, desde una perspectiva física, la sustitución no puede reemplazar la energía por completo porque cada factor de producción depende en última instancia de un input neto de energía para su propia producción y mantenimiento (Hall et al. 1986: 46). Habría que entender, por tanto, la relación de la energía con el resto de factores de producción como una relación de complementariedad más que como una de sustituibilidad.

Todas estas características de la economía neo-clásica y de su rama ambiental la han llevado a ser considerada como insatisfactoria al tratar con los nuevos problemas complejos, tales como los problemas ambientales y la evolución de los sistemas económicos, a pesar de que muchos de sus preceptos son perfectamente válidos para el análisis de mercados singulares. Clark et al. (1995: 9/10) señalaron que el carácter mecánico de los modelos económicos no les permite tratar la evolución o los cambios estructurales de los sistemas. Este hecho ha llevado a proponer nuevos enfoques, entre otros parte de los desarrollados desde la economía ecológica.

2.2. Las economías como sistemas complejos

Las economías son sistemas complejos, esto es, compuestos de un gran y creciente número de componentes y de las relaciones entre ellos. Las economías también son sistemas teleológicos (tienen un objetivo, un fin, un telos), pero de forma diferente a los sistemas no-humanos, que sólo tienen aquel del auto-mantenimiento y desarrollo de los sistemas; las economías incorporan nuevos “tele”, aquellos de los humanos que pertenecen al sistema. Además son capaces de incorporar las consecuencias previstas del cumplimiento de esos objetivos en la toma de decisiones presente y en la definición de nuevos “tele”; las economías son, por tanto, sistemas anticipativos. También aprenden de los errores y de los

desarrollos actuales, y reaccionan cambiando tanto las acciones que se llevan a cabo como los nuevos “tele” definidos; son, por tanto, auto-reflexivos. También tienen la habilidad de adaptarse a las condiciones frontera cambiantes (una propiedad que también muestran los sistemas no-humanos), pero pueden cambiar conscientemente esas condiciones frontera. Por esto, podemos entender a las economías, como sistemas humanos, como sistemas complejos, adaptativos, auto-reflexivos, y conscientes².

Cuando analizamos su estructura, los sistemas económicos son sistemas jerárquicos. En el caso de los sistemas económicos, podemos distinguir multitud de subsistemas en su interior como son los diversos sectores económicos, y cada sector se puede dividir en diferentes “tipos” industriales (compartiendo características comunes), etc. Los varios niveles de una economía interaccionan entre ellos intercambiando actividad humana y energía, reflejando la naturaleza interconectada y la co-evolución de estos sistemas (el producto de un sector entra en otro sector como input, y viceversa).

Así, la creciente complejidad de las economías, su estructura jerárquica, y el hecho de que muestran un comportamiento adaptativo y evolutivo, da lugar a dos resultados paralelos. Uno es el comportamiento no lineal, que puede llegar incluso a ser caótico. Este es un proceso a corto plazo que involucra a una estructura dada y la dificultad de entenderla usando los métodos de análisis tradicional. El otro es la aparición de novedad, que es a largo plazo, y que involucra cambios en las estructuras. Una forma alternativa de presentar esto es usando los conceptos de evolución fenotípica (diferentes realizaciones de las potencialidades del sistema, que son susceptibles de predicción) y evolución genotípica (aparición de nuevas instituciones o técnicas, que por definición son impredecibles; esto es, nuevas potencialidades) (Faber y Proops: 1998: 60)³. Por tanto, se trata de sistemas que son contextuales por naturaleza, dependiendo de una determinada escala temporal y espacial, y así deben ser analizados, tomando en cuenta una determinada escala temporal y espacial. Además, debido a esas mismas características y al hecho de que al ser anticipativos incorporan los posibles futuros estados a la hora de tomar decisiones en el presente, puede haber múltiples equilibrios.

Si este es el caso y no podemos encontrar regularidades o periodicidad en la evolución a largo plazo de los sistemas, éstos serían impredecibles. Esto es así porque cuando el sistema sufre un cambio repentino que lo hace moverse de un atractor a otro gracias a una fluctuación fortuita, un pequeño cambio en los parámetros puede tener grandes consecuencias (Gleick 1987: 19). Este es el llamado “efecto mariposa”, que fue llamado posteriormente “dependencia sensitiva de las condiciones iniciales”. Si esto sucede, nunca más podemos obviar las pequeñas influencias sobre los sistemas; esto hace que la modelización y la predicción sean

² Para un análisis en profundidad de los ecosistemas y los sistemas humanos como sistemas complejos, así como sus principales características y las consecuencias para la ciencia, ver Kay y Regier (2000).

³ Ver Faber y Proops (1998), principalmente pp. 144-150 para un análisis detallado de la predicción de los procesos.

más difíciles. En este sentido, tenemos que considerar el futuro como abierto e incierto bajo un mundo no lineal⁴. (Haken y Knyazeva 2000: 72).

No obstante, este comportamiento caótico da lugar a nuevas estructuras ordenadas dentro de los sistemas que pueden analizarse desde la teoría de los sistemas complejos. En palabras de Haken y Knyazeva (2000: 59), “aunque el futuro esté abierto, y hay un número de posibles sendas evolutivas para un sistema complejo, no es cierto que cualquier senda evolutiva arbitraria (concebible o deseable) sea posible en un sistema dado”. Esto es así porque la historia cuenta, y una vez que una senda se ha tomado (por ejemplo un modelo de desarrollo), otras se cierran para siempre. Esto reduce el número de posibles atractores, e induce, de nuevo, un comportamiento no lineal en el desarrollo del sistema. Refleja, a su vez, irreversibilidad. En este contexto, una de las formas de mejorar nuestro conocimiento es encontrando regularidades históricas que pueden reflejar las propiedades emergentes de los sistemas. No obstante, tenemos que tener en cuenta que incluso si encontramos regularidades, puede no haber ninguna relación causal entre los procesos o variables. Incluso es posible que no aparezcan regularidades en absoluto a pesar de que existan relaciones causales entre los factores analizados (Ramsay 1998: 168).

Así, a pesar de que el futuro esté abierto, sólo algunas de las sendas evolutivas son factibles y se pueden desarrollar, dando lugar a nuevos atractores. Haken y Knyazeva (2000: 65) nos recuerdan que sólo pueden darse aquellas estructuras que estén de acuerdo con las tendencias evolutivas internas de los sistemas, y que el único resultado que podemos encontrar es el de estructuras meta-estables. Esto es lo que ellos llaman leyes evolutivas de prohibición. Estas leyes nos dicen que no podemos tener un equilibrio, y que las estructuras meta-estables deben ser compatibles con las restricciones internas del sistema. Así, de forma contraria a las leyes de la física o la economía neo-clásica, estas leyes no nos dicen nada acerca de qué tipo de sistemas o soluciones nos vamos a encontrar, sino acerca de lo que no podemos encontrarlos.

2.3. Economía ecológica

La economía ecológica toma a la producción, o la transformación de energía y materiales, como uno de los puntos centrales de análisis, tal y como hizo el pensamiento económico clásico. No obstante, también incorpora ideas derivadas de la termodinámica, como la segunda ley que introduce el concepto de irreversibilidad. Se trata, por tanto, de una ciencia evolutiva, pues una ciencia evolutiva trata con eventos históricos, y los procesos entre los eventos; es decir, trata con el tema del tiempo. Usando la distinción de Georgescu-Roegen sobre el tiempo, se puede decir que una ciencia evolutiva como la economía ecológica trata con el “Tiempo”, mientras que la economía neo-clásica trata con el “tiempo”.

La economía ecológica también analiza los nuevos sistemas complejos

⁴A lo largo del documento se utiliza el concepto “no lineal”, cuando en mi opinión sería más correcto hablar de “no continuo”. Sin embargo, he preferido utilizar el primer concepto dado que es el más utilizado en la literatura de sistemas complejos.

ambientales, tal y como se ha dicho anteriormente. La economía ecológica, por tanto, a diferencia de la economía neo-clásica ambiental se centra, entre otras cosas, en la evolución de las economías, en el proceso de llegar a ser, en el cambio estructural, y en la aparición de novedad (en la forma de cambio tecnológico, por ejemplo), todas ellas características mostradas por los sistemas complejos. La presencia de novedad, los mecanismos de retroalimentación entre los diferentes niveles de la jerarquía, y su anticipación, aseguran que siempre tendremos la presencia de incertidumbre cuando analicemos estos sistemas. Esta es una de las razones para abogar por una nueva epistemología, tal y como se hace en la sección siguiente. De hecho cuanto más investigación aplicamos, más incertidumbre generamos, aparecen nuevas preguntas, y se encuentran nuevas relaciones entre las variables. En palabras de Faber y Proops cuando hablan de los problemas ambientales (1998: 110), “muy a menudo provocan la aparición de eventos impredecibles (novedad) (...) esto implica que la secuencia simple de problema \rightarrow ciencia \rightarrow técnica \rightarrow solución no es necesariamente válida. Por el contrario, podemos experimentar que nuestra mejora en el conocimiento puede incluso impedir la búsqueda de soluciones”. Esto provoca que la impredecibilidad sea relevante para la economía ecológica, y especialmente para la formulación de políticas.

3. El papel de las políticas

En economía, el papel de la política se ve de forma muy diferente dependiendo de la escuela de pensamiento que tomemos en consideración. La teoría de las expectativas racionales argumenta que la política es inefectiva ya que los agentes siempre predecirán los cambios en la misma y adaptarán su comportamiento racional para hacerla inefectiva. Esta posición extrema se basa en las ideas de la economía neo-clásica que se han explicado en la sección 2.1, y tal y como se vio en las secciones 2.2 y 2.3 no pueden aplicarse en su totalidad a las economías modernas, al menos si lo que nos interesa es analizar su evolución en el tiempo. Por esto no se está de acuerdo con este enfoque.

La economía neo-clásica ambiental, no obstante, mantiene una posición no tan extrema, y así, concibe la existencia de la política basada en el análisis económico. Analiza los fallos de mercado que provocan la existencia de externalidades, y trata de diseñar políticas para “corregir” estos fallos, y, eventualmente, obtener la optimalidad. Para ello, usa las herramientas descritas con anterioridad, así como los modelos derivados del análisis econométrico.

Sin embargo, los nuevos problemas ambientales se caracterizan porque los hechos son inciertos, hay valores en disputa, las apuestas son altas y las decisiones que se necesitan son urgentes (Funtowicz y Ravetz 1991: 137), tal y como vimos en la sección 2.2 cuando analizábamos las economías complejas. En este contexto, la economía ecológica defiende una nueva epistemología para tratar la complejidad. Así, en un contexto dominado por la incertidumbre y la ignorancia (no sabemos lo que no sabemos), necesitamos un nuevo enfoque para tratar estos problemas. Estas

ideas han sido desarrolladas bajo diferentes enfoques que son complementarios, y que incluso muchas veces se solapan, como el enfoque “post-estructural” o “pos-moderno” (Denzin 1994), la “ciencia cívica” (O’Riordan 1996), o la “ciencia post-normal” (Funtowicz y Ravetz 1991). Se dice que la economía ecológica es un ejemplo de ciencia post-normal (Funtowicz y Ravetz 1994).

Bajo este nuevo paradigma no se argumenta que no se pueda utilizar el conocimiento científico generado de la forma tradicional, sino que existen algunos problemas emergentes caracterizados por la complejidad y la incertidumbre en los que la ciencia “normal” no puede utilizarse mediante los métodos tradicionales (como la secuencia mencionada antes de problema \rightarrow ciencia \rightarrow técnica \rightarrow solución).

En ciencia post-normal se admite la imposibilidad de lograr una realidad objetiva debido a las características inherentes cambiantes de los sistemas analizados, y por el hecho de que toda investigación se ve influida por los valores del investigador, por lo que no existe una ciencia libre de valores o neutral. Con este trasfondo, la generación de políticas se convierte en un proceso multidimensional en el cual el investigador es sólo una de las posibles fuentes de conocimiento entre muchas otras (como el sentido común, las creencias, etc.) que trata de influir en el resultado final.

En la ciencia post-normal, la investigación y la generación de conocimiento no se llevan a cabo con la finalidad de proveer al tomador de decisiones con una solución al problema para evitarle así que él tome la decisión, y legitimar todos sus actos. Por el contrario la idea es crear un entendimiento contextual sobre el tema de tal forma que mantengamos informados a todos los actores involucrados en el proceso de toma de decisiones, pero dejándoles a ellos que alcancen una solución satisfactoria de compromiso. Esta solución compromiso no tiene por objeto ser un reflejo de la “verdad”, sino ser una visión de la realidad construida socialmente (Clark et al. 1995: 118), un entendimiento consensuado tanto del problema como de las formas de afrontarlo.

Como dicen Kay et al. (1999: 737), “el programa de la ciencia post-normal consiste en proveer de una base de entendimiento necesaria para desentrañar la complejidad (aparición de novedad, la incertidumbre irreducible, la causalidad interna), de tal forma que podamos anticipar satisfactoriamente cuando sea posible, y adaptarnos, cuando sea apropiado o necesario, a los cambios en los sistemas auto-organizados de los que somos una parte integrada y dependiente”.

En ciencia post-normal, por tanto, se asume que tanto en la ciencia como en el proceso de toma de decisiones hay juicios de valor. Por ello se propone que hemos de garantizar la calidad del proceso de toma de decisiones, más que el resultado final, dado que no existe una verdad objetiva (Funtowicz y Ravetz 1994: 200). Para ello, tomando las ideas de Simon (1983), deberíamos pasar de una racionalidad orientada al resultado final o sustantiva a otra racionalidad procedimental, en la que el hecho relevante sea la calidad del proceso de generación de conocimiento en lugar del resultado final de la decisión. Esta racionalidad procedimental implicaría una extensión de la comunidad de evaluadores a individuos de otras disciplinas y a aquellos afectados por la decisión. El trabajo consistiría, por tanto, en asumir y tratar de gestionar la incertidumbre que caracteriza cada campo para obtener la información

de la más alta calidad posible (Funtowicz y Ravetz 1994: 200).

En suma, en economía ecológica, como ciencia post-normal, se vería a la política como un mecanismo de dirección social que implica la necesidad de involucrar a todos los actores para alcanzar el consenso.

4. Análisis empírico bajo condiciones de complejidad

Al igual que con el papel de la política, la posición sobre el análisis empírico difiere entre las tres escuelas de pensamiento económico mencionadas antes. La teoría de las expectativas racionales representa de nuevo una posición extrema en la que todo el análisis debe ser atemporal (a-histórico), así como válido para cualquier escala espacial, dado el comportamiento racional y anticipativo de los agentes. Por esto se centran en la deducción de la teoría desde un punto de vista racionalista. Tal y como se dijo antes, esto es lo que hace que desde este enfoque se defienda la no-efectividad de la política.

Tal y como menciona Ramsay (1998: 164), el empirismo se basa en la idea de que el conocimiento del mundo se genera por la experiencia en lugar de por la razón. No obstante, dentro del análisis empírico hay al menos dos ramas principales, el enfoque positivista, y el enfoque fenomenológico (o interpretativista).

El enfoque positivista trata de usar el “método científico” mediante la deducción de teorías como resultado de formular y contrastar hipótesis basadas en análisis estadísticos de datos. Formula hipótesis sobre relaciones causa-efecto y las prueba. Si pasan las pruebas, ésta es la base para una futura ley aplicable generalmente, generada por inducción. Este enfoque asume que el objeto de estudio, es decir, las relaciones funcionales que definen las relaciones entre las variables que describen el sistema, son uniformes y constantes. Bajo estos supuestos, la visión acerca del empirismo es parcial, tal y como muestran algunos autores. Por ejemplo, Heckman (2001: 3) nos dice que la investigación empírica es intrínsecamente una actividad inductiva, construyendo generalizaciones a partir de los datos, y usando los datos para hacer test sobre modelos alternativos, para evaluar las políticas y hacer predicciones sobre los efectos de nuevas políticas o modificaciones de las políticas existentes.

El enfoque fenomenológico, por otra parte, toma un punto de vista distinto sobre el objeto de estudio al que tomaba el positivista. Reconoce que cuando tratamos con los sistemas humanos, éstos tienen la capacidad de cambiar y evolucionar en el tiempo, debido a factores externos (como shocks) o a causas internas, como cambios en las preferencias, tecnologías, o instituciones (la evolución genotípica explicada en la sección 2.2). Esto hace que sea imposible considerarlos como uniformes y constantes. Así pues, antes de explicarlos hemos de ser capaces de entenderlos. Esto implica que en lugar de inducir la teoría a partir de los datos con la ayuda de la econometría, bajo este enfoque alternativo la teoría se genera a partir de los datos recogidos de una forma más cualitativa (Ramsay 1998:167). Esto es, encontrando regularidades que reflejen las propiedades emer-

gentes de los sistemas, y con la ayuda quizás de técnicas no lineales, como los diagramas de fases.

Según mi entendimiento, la economía neo-clásica ambiental es menos extrema que las expectativas racionales, y defiende una posición más favorable al uso de la econometría predictiva y así, al enfoque positivista. Defiende la noción de que el análisis ex-post puede dar ideas sobre las estructuras de los sistemas mediante su extrapolación hacia el futuro, puede generar una predicción ex-ante sobre el desarrollo de las variables, que puede ser utilizada para la generación de políticas. En particular, apoya este análisis ex-post para una predicción ex-ante porque se basa, implícitamente, en la mecánica clásica, en donde esto es posible. Esto es así porque en la física clásica las características principales de los sistemas físicos se pueden describir mediante leyes universales; es decir, no están sujetas al cambio estructural (la gravedad es estable, etc.). Sin embargo, éste no es el caso de los sistemas biológicos, y en particular, de los sistemas humanos, en donde las características subyacentes de los sistemas están en *constante* evolución, haciendo que su predicción sea mucho más problemática (Faber et al 1996, capítulo 8). Así, la economía ambiental neo-clásica, al extrapolar los resultados pasados hacia el futuro, estaría asumiendo dos cosas; una, que los parámetros que definen el sistema y las relaciones entre las distintas variables no cambian con el tiempo; la otra, que las relaciones funcionales entre las variables permanecen estables también durante el período de tiempo en el que son predecidas. Esto, para el caso de las economías modernas, no se da.

De esta forma, podemos considerar a la economía ecológica como representativa del enfoque fenomenológico. Dado que trata con la complejidad, y la complejidad se caracteriza por la irreversibilidad y por su carácter estocástico (Prigogine 1987: 98), concluye que los modelos lineales determinísticos son inefectivos a la hora de analizar la evolución de los sistemas en el tiempo.

5. Trabajo empírico reciente en economía ecológica

Con esta información acerca de cómo definimos las estructuras conceptuales de la economía neo-clásica ambiental y de la economía ecológica, así como con la descripción del papel tanto de las políticas como del empirismo en función de cada disciplina, procedemos a una ejemplificación del tipo de trabajo empírico que en mi opinión debería llevarse a cabo en economía ecológica cuando tratamos con sistemas complejos. Para ello, se ha revisado parte del trabajo empírico publicado en la revista *Ecological Economics* en cinco de los últimos años, es decir, desde el volumen 16 (enero 1996) al volumen 35 (diciembre 2000).

El trabajo publicado en la revista responde a diversos temas: valoración, la búsqueda de índices sintéticos de sustentabilidad, y análisis biofísico en general. Así, podemos encontrar ejemplos de los dos tipos de trabajo empírico que mencionamos con anterioridad, el positivista y el fenomenológico.

La mayor parte del trabajo publicado analiza los sistemas complejos de una

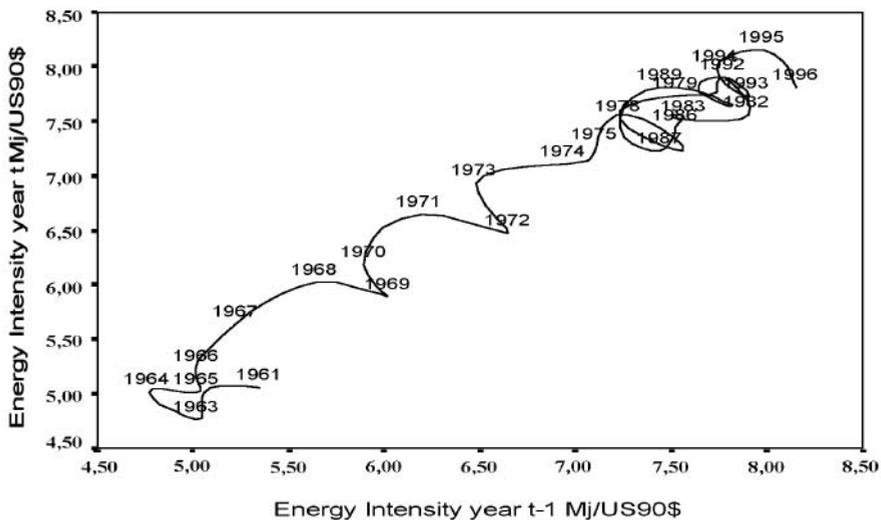
forma sencilla, por ejemplo asumiendo la constancia de la estructura de preferencias de los agentes (obviando así aspectos como la irreversibilidad o la historia de los procesos). Algunos asumen linealidad y constancia tanto en los parámetros como en las relaciones entre las variables que definen a los sistemas; es decir, estabilidad en los genotipos. Con este tipo de análisis, pueden recomendar políticas basadas en los resultados de sus proyecciones, esto es, basadas en la extrapolación de resultados pasados. Por tanto, podemos decir que este tipo de “ciencia” busca “modelizar” el genotipo para predecir el fenotipo. Sin embargo, los datos científicos los tenemos solo sobre el fenotipo (la realización de las potencialidades). Por tanto si el fenotipo cambia, las observaciones sobre el fenotipo son una base pobre para la modelización y la predicción. Esto es lo que creo que sucede con una porción importante del trabajo empírico en economía ecológica, que puede no estar utilizando las técnicas adecuadas para los problemas analizados.

Hay, no obstante, otra forma de entender el análisis empírico en economía ecológica. Casler y Blair (1997) usan el análisis input-output para encontrar la estructura de la contaminación entre los sectores de la economía por medio de las intensidades de contaminación. Esto permite el análisis de las causas históricas de las variaciones en las estructuras de contaminación de la economía, y pueden ser usados para la generación de políticas, tras entender la situación actual de esa economía. Otro ejemplo es el de Perrings y Walker (1997) en el que usan un modelo de resiliencia y análisis empírico para explicar la importancia del fuego en la auto-organización de praderas semi-áridas, siendo el vehículo de una fase de destrucción creativa. Es decir, explican el papel del fuego como desencadenante del cambio del sistema de un meta-equilibrio a otro. Otro ejemplo es el de Jackson y Marks (1999), donde los autores analizan la distribución pasada del gasto de los consumidores en el Reino Unido durante un período de tiempo determinado, identificando algunos patrones de comportamiento con consecuencias diferentes sobre el medio ambiente que pueden ser tenidos en cuenta a la hora de derivar políticas. No obstante uno de los temas en los que este tipo de análisis ha sido más exitoso es el de la curva de Kuznets ambiental, porque relaciona la evolución del ingreso (y por tanto de la economía) con algunas variables físicas como el consumo de energía o el uso de materiales. La mayoría de artículos publicados en diferentes revistas sobre este tema llevan a cabo un análisis ex-post para una predicción del futuro ex-ante, recomendando el crecimiento económico como la solución a los problemas ambientales. Pero, por el contrario, hay algunas excepciones, como Rothman (1998), Suri y Chapman (1998), Unruh y Moomaw (1998) o De Bruyn y Opschoor (1997).

Recientemente, se ha publicado otro grupo de artículos en *Population and Environment*, volumen 22 (2, y 3), que tratan sobre el metabolismo social, y que han sido coordinados por Mario Giampietro. En particular, los artículos usan un nuevo enfoque, llamado Multiple-Scale Integrated Assessment of Societal Metabolism (MSIASM), con relación a la sustentabilidad de la sociedad humana. Una presentación detallada de los aspectos teóricos, así como una validación numérica y aplicaciones en la forma de casos de estudio se ha presentado en otra parte (Giampietro y Mayumi, 2000a,b; Pastore et al., 2000; Ramos-Martin, 2001a; Fal-

coni-Benitez, 2001; Gomiero y Giampietro, 2001). En particular, en Ramos-Martin (2001a), que viene a ser una continuación de investigación iniciada con anterioridad (Ramos-Martin 1999, 2001b) se trata de la evolución histórica de la intensidad energética en España, para participar del debate sobre la curva de Kuznets ambiental con un contraejemplo. Se presentó en primer lugar la visión convencional sobre la intensidad energética desde la economía energética, para luego ofrecer una explicación evolutiva de la evolución de la intensidad energética para subrayar el comportamiento no lineal de la variable, en contraste con la evolución en otras economías. Contrariamente a esas economías, cuando representamos el diagrama de fases de la intensidad energética para España, se mostró que la intensidad saltó entre distintos “atractores” (ver la figura 1), esto es, evolucionó entre fases de estabilidad (cuando se movió alrededor de un atractor o del otro) y una fase de transición (cuando se movió de un atractor al otro), rechazando, por tanto, la existencia de la hipotética curva de Kuznets ambiental para la intensidad energética en España. Finalmente, el análisis histórico y el biofísico, que mezclaba distintos tipos de variables (el PIB, el tiempo de trabajo, y el consumo de energía), proporcionaron explicaciones interesantes acerca de la evolución de la intensidad energética (como el aumento de la responsabilidad para el sector de las familias y del transporte en el aumento general de la intensidad), ejemplificando la necesidad del uso de descripciones paralelas de los mismos hechos para confrontar la complejidad, dado que la generación de “efectos mosaico” entre las distintas piezas de información mejora la robustez del análisis y ofrece la posibilidad de obtener nuevas explicaciones no mostradas por el análisis económico convencional.

Figura 1.



Todos estos artículos toman el punto de vista fenomenológico y tratan con un entendimiento ex-post sobre el funcionamiento de los sistemas, intentando encontrar regularidades estadísticas que reflejen las características subyacentes de esos sistemas, pero sin el objetivo de predecir el futuro usando los parámetros pasados. Por el contrario, el objetivo consiste en explicar cómo el sistema “llegó allí”, cuáles fueron los mecanismos subyacentes al comportamiento de algunas variables clave, como es el caso del consumo de energía. Por esto pienso que son un ejemplo del tipo de empirismo que entiendo debería ser aplicado cuando estamos analizando sistemas económicos abiertos a la entrada de energía, y complejos.

6. El camino por delante

La crítica presentada aquí sobre el uso de la versión positivista del análisis empírico no significa que no podamos llevar a cabo ciertas predicciones sobre el comportamiento futuro de las variables. Podemos hacerlas, siempre y cuando estemos analizando la variable o el sistema cuando están en, o cerca de, un atractor (es decir son meta-estables) o cuando estén siguiendo una tendencia bien establecida que haya sido identificada históricamente. En estos casos, cuando el nivel de incertidumbre decrece, la predicción es posible, aunque bajo ciertas limitaciones (un cambio repentino en la variable siempre es posible). No obstante cuando el sistema se halla en punto de bifurcación (por ejemplo, ante la elección entre varias opciones tecnológicas), la predicción no es posible porque nos podemos encontrar con novedad expresada tanto por un shock externo como por causalidad interna⁵, que puede conducir al sistema hacia uno u otro punto atractor.

Así, si una característica básica de los sistemas complejos es que solo pueden ser aproximados local y temporalmente por sistemas dinámicos (Rosen 1987: 134), pero nosotros aún pretendemos controlarlos mediante el uso de modelos dinámicos predictivos, podemos encontrarnos ante un “*fallo global*” (Rosen 1987: 134, énfasis en el original) en la forma de una discrepancia creciente entre lo que el sistema está haciendo y lo que el modelo predecía. Ésta es una de las razones por las que la ciencia normal está perdiendo credibilidad entre los ciudadanos, y una razón por la que la ciencia post-normal, que no tiene ese interés en encontrar “la verdad” sino en proveer de información de calidad al proceso de toma de decisiones, es vista como una salida de escape ante tales dificultades.

Cuando analizamos datos, para confrontar la complejidad, podemos adoptar la idea de triangulación (Ramsay 1998: 169) o de descripciones paralelas no equivalentes (Giampietro y Mayumi 2000a). Esta idea consiste tanto en usar más de una fuente para los datos, como en analizar los datos mediante distintas teorías o modelos, o usar distintos niveles jerárquicos en la explicación, todo ello para ganar robustez en el análisis y dar más credibilidad a los resultados obtenidos. Esto sin

⁵ Por ejemplo mediante ciclos de retroalimentación entre los distintos niveles jerárquicos del sistema.

duda conllevará la existencia de redundancias, pero aquí son consideradas de forma positiva dado que reforzarán el argumento o las regularidades que podamos encontrar. Se trata, por tanto, de un argumento a favor de un enfoque multi-disciplinar para la sustentabilidad, en el que las distintas interpretaciones de las diferentes disciplinas sean vistas como compatibles a la hora de generar un entendimiento general de la estructura del sistema, así como acerca de su desarrollo.

Si no podemos utilizar el empirismo para la predicción, entonces, ¿qué clase de empirismo podemos usar? En economía ecológica nos interesamos en la evolución, el cambio estructural y la emergencia de novedad; por lo tanto, en primer lugar tenemos que tener en cuenta que dado que en la naturaleza dominan los procesos estocásticos, las teorías científicas deberían ser más realistas, basadas directamente en las observaciones. Entonces, deberíamos usar el análisis empírico no para validar teorías o dar los valores exactos que tendrán los parámetros en el futuro, sino para discriminar entre aquellas teorías que son consistentes con la realidad y aquellas que no lo son. Deberíamos, por tanto, describir y entender, en lugar de buscar la explicación y la predicción, todo ello debido a la naturaleza de los sistemas complejos evolutivos, caracterizados por su irreversibilidad y por su carácter estocástico, por sus numerosas posibles tendencias, su incertidumbre, y la aparición de novedad, características que provocan que sean, en gran medida, impredecibles. Esto es, la modelización *ex-ante* a menudo no es posible. Tenemos que admitir que no hay explicaciones deterministas (universales y *a-históricas*). Por el contrario, podemos describir y entender estos sistemas encontrando regularidades históricas y espaciales, así como buscando la emergencia de las propiedades de esos sistemas. Esto nos lleva a admitir que el conocimiento que podamos obtener acerca de los sistemas complejos es contextual (Clark et al. 1995: 114); depende tanto del intervalo temporal elegido para el análisis como del contexto espacial. Esta es una de las razones por las que, tal y como dijo Boulding (1987: 116), el fallo en nuestras predicciones no es sólo responsabilidad del conocimiento humano. Refleja, sin embargo, una propiedad inherente de los sistemas complejos, su impredecibilidad. Por tanto, nuestro fallo puede venir provocado tanto porque no conocemos los parámetros del sistema (ignorancia) como porque esos parámetros cambian muy rápidamente (aparición de novedad, evolución), reflejando el cambio estructural o genotípico causado por shocks externos o por una causalidad interna al propio sistema (por ejemplo comportamiento caótico).

El papel de la ciencia aplicada a los procesos de toma de decisiones quedaría, por lo tanto, limitado a una evaluación de las consecuencias de las distintas políticas, y a la provisión de una narrativa o interpretación fenomenológica acerca de cómo puede revelarse el futuro (Kay et al. 1999: 728); “estas narrativas se centran en un entendimiento cualitativo / cuantitativo que describe:

- El contexto humano para la narrativa;
- La naturaleza jerárquica del sistema;
- Los puntos atractores que pueden ser accesibles al sistema;
- Cómo se comporta el sistema en las cercanías de cada atractor,

- potencialmente en términos de un modelo de simulación cuantitativa;
- Las retroalimentaciones positivas y negativas, así como los ciclos auto-catalíticos y los gradientes asociados que organizan al sistema en un atractor.;
 - Qué puede habilitar o deshabilitar esos ciclos y por tanto puede promover o no que el sistema se encuentre en las cercanías de un atractor; y
 - Qué es lo que puede precipitar los cambios entre atractores” (Kay et al. 1999: 728).

Esta economía ecológica ex-post, que analiza los fundamentos biofísicos de los procesos económicos, está muy cerca de la “economía estructural” tal y como Leontief (1941) la propuso, representando los distintos sectores de la economía en términos de sus inputs y outputs. De hecho, este tipo de análisis es necesario para analizar, en un período de tiempo determinado, la estructura meta-estable del sistema, así como las múltiples relaciones entre las variables y parámetros que definen al sistema.

Así, el hecho de que el futuro se nos presente como abierto tiene una serie de repercusiones desde un punto de vista de generación de políticas. Esta situación respecto al futuro nos pide algo que ha sido llamado “gestión suave” por parte de Haken y Knyazeva (2000: 65). Esta gestión o manejo debe entenderse como una que fomenta la flexibilidad como respuesta al cambio de las condiciones que definen al sistema. Esta flexibilidad puede lograrse mediante una mejora de la diversidad del sistema. Cuanta más diversidad encontremos, más respuestas podremos tener ante unas condiciones cambiantes, con más posibilidades de que una o más de esas respuestas sean exitosas y lleven al sistema hacia adelante en su desarrollo. Es decir, la diversidad aumenta la capacidad de adaptación del sistema. Un ejemplo reciente que nos sirve aquí es el caso de la llamada “pila de combustible”, desarrollada antes que el motor de combustión interna, pero que solo en la actualidad está siendo desarrollada de tal forma que el hidrógeno pueda llegar a ser un sustituto a los combustibles fósiles. Esto ha sido posible porque hemos mantenido esa “diversidad tecnológica” en nuestro acervo, a pesar de que durante mucho tiempo esa tecnología no haya sido utilizada.

En conclusión, la predicción para el caso de los sistemas complejos no es posible no sólo porque los parámetros que definen las relaciones entre las variables pueden cambiar (evolución fenotípica), sino también porque las relaciones funcionales pueden cambiar también (evolución genotípica) generando, por tanto, más novedad. Consecuentemente, una econometría ecológica predictiva no es posible. Por el contrario, el enfoque fenomenológico presentado aquí, y ejemplificado con los artículos mencionados en la sección 5 que usan un análisis ex-post, parecen mejor dotados, en el marco de la economía ecológica, para tratar con la evolución de sistemas complejos tales como economías, que involucran la presencia de novedad constante en la forma de cambio estructural. Este análisis puede incluir también, como se dijo con anterioridad, el uso del análisis econo-

métrico para tener en cuenta evoluciones y tendencias pasadas. Al final, hemos de tener en cuenta que “la historia cuenta”.

Agradecimientos

Me gustaría agradecer a John Proops, Jeroen van den Bergh, y Roger Strand por sus útiles comentarios sobre una versión anterior. Naturalmente, ninguno de los anteriores es responsable de las ideas expresadas aquí ni de cualquier error restante. Asimismo agradezco al proyecto de la UE, *Development and application of a multi-criteria software decision analysis tool for renewable energy sources (MCDA-RES)*, contrato NNE5-1999-NNE5/273/2001, por el apoyo parcial a esta investigación.

Referencias

- Beard, T.R. y Lozada, G.A. (1999): *Economics, Entropy and the Environment. The Extraordinary Economics of Nicholas Georgescu-Roegen*. Edward Elgar. Cheltenham, UK.
- Boulding, K.E. (1987): “The epistemology of complex systems”, *European Journal of Operational Research*, 30: 110-116.
- Casler, S.D., Blair, P.D. (1997): “Economic structure, fuel combustion, and pollution emissions”, *Ecological Economics* 22: 19-27.
- Clark, N.; Pérez-Trejo, F.; Allen, P. (1995): *Evolutionary Dynamics and Sustainable Development: A Systems Approach*. Edward Elgar. Aldershot, UK.
- Daly, H.E. (1992): *Steady-State Economics*. Earthscan Publications. London.
- De Bruyn, S.M., Opschoor, J.B. (1997): “Developments in the throughput-income relationship: theoretical and empirical observations”, *Ecological Economics* 20: 255-268.
- Faber, M. y Proops, J.L.R. (1998): *Evolution, Time, Production and the Environment*. Springer, Berlin.
- Faber, M.; Manstetten, R.; Proops, J.L.R. (1996): *Ecological Economics: Concepts and Methods*. Edward Elgar. Cheltenham.
- Falconi-Benitez, F. (2001): “Integrated assessment of the recent economic history of Ecuador”, *Population and Environment* 22 (3): 257-280.
- Funtowicz, S.O.; Ravetz, J.R. (1991): “A new scientific methodology for global environmental issues”, in Costanza, R. (Ed.): *Ecological Economics: The Science and Management of Sustainability*. Columbia University Press, New York.
- Funtowicz, S.O.; Ravetz, J.R. (1994): “The worth of a songbird: Ecological economics as a post-normal science”, *Ecological Economics*, 10: 197-207.
- Georgescu-Roegen, N. (1971): *The Entropy Law and the Economic Process*. Harvard University Press, Cambridge, Massachusetts.
- Giampietro, M. y Mayumi, K. (2000 a): “Multiple-scale integrated assessment of societal metabolism: Introducing the approach”, *Population and Environment* 22 (2): 109-153.

- Giampietro, M. y Mayumi, K. (2000b): "Multiple-scale integrated assessment of societal metabolism: Integrating biophysical and economic representations across scales", *Population and Environment* 22 (2): 155-210.
- Gleick, J. (1987): *Chaos: Making a New Science*. Penguin, Harmondsworth.
- Gomiero, T. y Giampietro, M. (2001): "Multiple-scale integrated analysis of farming systems: The Thuong Lo Commune (Vietnamese Uplands) case study", *Population and Environment* 22 (3): 315-352.
- Gould, S.J. (1992): "Life in punctuation", *Natural History*, 101: 10-21.
- Haken, H., Knyazeva, H. (2000): "Arbitrariness in nature: synergetics and evolutionary laws of prohibition", *Journal for General Philosophy of Science* 31: 57-73.
- Hall, C.A.S., Cleveland, C.J., Kaufmann, R.K. (1986): *The Ecology of the Economic Process: Energy and Resource Quality*. John Wiley & Sons, New York.
- Heckman, J.J. (2001): "Econometrics and empirical economics", *Journal of Econometrics* 100: 3-5.
- Jackson, T., Marks, N. (1999): "Consumption, sustainable welfare and human needs - with reference to UK expenditure patterns between 1954 and 1994", *Ecological Economics* 28(3): 421-441.
- Kay, J.J., Regier, A.H., Boyle, M., Francis, G. (1999): "An ecosystem approach for sustainability: addressing the challenge for complexity", *Futures* 31: 721-742.
- Kay, J.J., y Regier, H. (2000): "Uncertainty, complexity, and ecological integrity: insights from an ecosystem approach", in P. Crabbé, A. Holland, L. Ryszkowski y L. Westra (eds): *Implementing Ecological Integrity: Restoring Regional and Global Environmental and Human Health*, Kluwer, NATO Science Series, Environmental Security. Dordrecht.
- Leontief, W.W. (1941): *The Structure of American Economy 1919-1929*. Harvard University Press, Cambridge, MA.
- O'Riordan, T. (1996): "Democracy and the sustainable transition", in Lafferty, W.M. & J. Meadowcroft (Eds.): *Democracy and the Environment. Problems and Prospects*. Edward Elgar: Cheltenham.
- Pastore, G., Giampietro, M. y Mayumi, K. (2000): "Societal metabolism and multiple-scale integrated assessment: Empirical validation and examples of application", *Population and Environment* 22 (2), 211-254.
- Prigogine, I. (1987): "Exploring complexity", *European Journal of Operational Research*, 30: 97-103.
- Ramos-Martin, J. (1999): "Breve comentario sobre la desmaterialización en el estado español", *Ecología Política*, 18: 61-64.
- Ramos-Martin, J. (2001 a): Historical analysis of energy intensity of Spain: From a "conventional view" to an "integrated assessment", *Population and Environment* 22 (3): 281-313.
- Ramos-Martin, J. (2001b): "Non-linearity in energy metabolism of Spain: 'Attractor Points' for the Development of Energy Intensity", in S. Ulgiati et al. (ed.s), *Advances in Energy Studies. Exploring Supplies, Constraints, and Strategies*, Padova (Italy), Modesti Publisher.
- Ramsay, J. (1998): "Problems with empiricism and the philosophy of science: implications for purchasing research", *European journal of Purchasing & Supply Management* 4: 163-173.
- Rosen, R. (1987): "On complex systems", *European Journal of Operational Research*, 30: 129-134.

- Rothman, D.S. (1998): "Environmental Kuznets curve - real progress or passing the buck? A case for consumption-based approaches", *Ecological Economics* 25: 177-194.
- Ruth, M. (1993): *Integrating Economics, Ecology and Thermodynamics*. Kluwer, Dordrecht.
- Simon, H.A. (1983): *Reason in Human Affairs*. Stanford University Press, Stanford.
- Suri, V., Chapman, D. (1998): "Economic growth, trade and energy: implications for the environmental Kuznets curve", *Ecological Economics* 25: 195-208.
- Unruh, G.C., Moomaw, W.R. (1998): "An alternative analysis of apparent EKC-type transitions", *Ecological Economics* 25: 221-229.

HACIA UNA REVISIÓN CRÍTICA DEL ANÁLISIS NEOCLÁSICO DEL CONSUMO: UNA ALTERNATIVA BASADA EN LAS NECESIDADES

Mónica Guillen Royo*

Fecha de recepción: 25 de enero de 2002

Fecha de aceptación y versión final: 3 de marzo de 2003

Resumen: Tradicionalmente, la teoría neoclásica de la elección del consumidor analiza el comportamiento de éste a partir supuestos como la generación exógena de preferencias, la soberanía del consumidor y la maximización de la utilidad o bienestar individual. Este análisis teórico aparece limitado en su alcance cuando se contrasta la realidad del proceso de consumo de una gran parte de las sociedades ricas, que son las que realizan la mayor proporción del consumo mundial de bienes y servicios, ya que aumentos de éste no se asocian directamente a incrementos de bienestar. El marco neoclásico tradicional ha sido ampliado por diversos economistas ortodoxos, entre ellos Sen (1977), Stigler y Becker (1977) y Akerlof y Dickens (1984) potenciando así su alcance explicativo. Sin embargo, las propuestas citadas, aunque relajan algunos supuestos básicos, siguen considerando el proceso de elección del consumidor como un proceso ajeno al proceso expansivo del sistema capitalista. En la presente comunicación se apunta que la incorporación de los postulados básicos de la teoría de las necesidades humanas (Doyal y Gough, 1994) en el análisis del proceso de consumo permite distinguir entre bienes consumidos, sean estos generados por necesidades básicas o aspiraciones. De esta manera se destaca el importante papel del sistema productivo en las decisiones de consumo que condiciona y determina aspiraciones y redirige el proceso de adquisición de satisfactores de necesidades.

Palabra clave: teoría de la elección del consumidor, consumo, necesidades humanas.

Summary: Traditionally, the neo-classical theory of consumer choice analyses consumer's behaviour assuming exogenous generation

* Universitat de Girona

of preferences, consumer sovereignty and utility of individual welfare maximisation. This theoretical analysis appears to be limited in scope when it comes to understanding the real consumption process of most people in rich societies. It is proven by empirical studies that increases in consumption do not show to be clearly related to increases in individual utility of welfare. Many orthodox economists like Sen (1977), Stigler and Becker (1977) and Akerlof and Dickens (1984) have broadened the neo-classical framework by relaxing some basic assumptions in order to enhance its explanatory power. In this paper it is argued that the incorporation of the key features of the theory of human need (Doyal and Gough, 1994) in the analyses of the consumption process leads to distinguishing among goods and services purchased depending on them being generated by needs or wants. In this way the role of the productive system in shaping and determining wants and the acquisition of need satisfactors is highlighted.

Keywords: Consumer choice theory, consumption, human needs.

*“If the tyrant (or hidden persuader) manages to condition his subjects (or costumers) into losing their original wishes and embrace (internalize) the form of life he has invented for them, he will, on this definition, have succeeded in liberating them”. I. Berlin, “Two concepts of Liberty”, in *Four Essays on Liberty* (Oxford, 1969) pp. 139-140 en Sen (1977).*

1. Introducción

La teoría económica neoclásica “aquella que se presenta en los libros de economía de nivel intermedio” (Nicolaidis, 1988), se basa en la linealidad del proceso económico, es decir se parte de factores de producción para conseguir bienes de consumo (Sraffa, 1960 en *The New Palgrave* p. 613). Estos bienes de consumo se presentan como la finalidad última del proceso de producción capitalista. Hay producción porque el individuo, y agregando las voluntades individuales, la sociedad, demanda productos de consumo y éstos los satisface el productor.

Ciertamente, el análisis del consumo y de sus determinantes, ha sido realizado desde enfoques alternativos, que por su visión radicalmente diferente respecto de la génesis del consumo, ni se han incorporado ni se han tenido en cuenta en el marco analítico neoclásico de la teoría del consumidor. La determinación de las preferencias por parte del productor, el hecho que éste tenga un papel activo como generador de necesidades no se incluye en el análisis de una forma explícita ya que se parte del principio de “soberanía del consumidor”. El “efecto dependencia”, ampliamente desarrollado por Galbraith (1958) que tiene una implicación directa no solo en referencia al origen capitalista de las “preferen-

cias” sino en el enfoque utilizado en el análisis del bienestar, no ha podido incorporarse en la estructura de modelización neoclásica debido a la total divergencia de los supuestos de partida.

A nivel macroeconómico, el análisis del consumo no se separa de su relación con las necesidades individuales y de la sociedad. El Sistema Europeo de Cuentas (SEC) define el consumo final de bienes y servicios por parte de individuos y colectividades como un medio para la satisfacción de las necesidades humanas (Muñoz, J. y Jordá, D., 1993). El consumo aparece motivado por las necesidades individuales y de la sociedad, cubrir estas necesidades se supone el objetivo del consumo.

A diferencia del enfoque anterior, en el análisis microeconómico neoclásico no se hace explícita la relación entre necesidades humanas y consumo. Se parte de un individuo que actúa en el mercado porque quiere hacer máximo su bienestar individual, un bienestar personal vacío de cualquier contenido o relación con las necesidades humanas ya que la incorporación de dicho vínculo aumentaría la complejidad del análisis. Para conseguir su objetivo, el individuo dispone de unas preferencias generadas misteriosamente que le permitirán escoger entre los distintos bienes que el productor pondrá a su disposición con unos recursos limitados para realizar su elección.

Las teorías macro y microeconómica plantean respectivamente, la relación causal entre necesidades humanas y consumo y entre consumo y bienestar individual. Las pautas de consumo de las economías capitalistas ricas parecen poner en duda la vigencia de ambas relaciones.

El consumo mundial no ha cesado de aumentar. Según el Informe sobre el desarrollo humano del PNUD (1998) en las economías con mayores niveles de bienestar las tasas de crecimiento del consumo se han situado en torno al 2,3 % anual en los últimos 25 años. Paradójicamente este incremento de consumo no guarda relación alguna con un incremento del bienestar de los individuos pertenecientes a esas sociedades ricas. Según el informe citado anteriormente “el porcentaje de estadounidenses que dicen que están felices llegó a su máximo en 1957, aunque el consumo se ha más que duplicado desde entonces”.

Parece poco realista basar la explicación del consumo en la búsqueda de un nivel superior de bienestar, ¿quiere ello decir que presenta una capacidad explicativa superior relacionarlo con la satisfacción de las necesidades humanas?

Primero habría que definir que se entiende por necesidades humanas. Las necesidades humanas son múltiples y la determinación de su origen varía según la corriente de pensamiento seguida: utilitarista, relativista, culturalista, etc. Doyal y Gough (1994) desarrollan una teoría de las necesidades humanas (TNH) por la cual éstas se definen como históricas y universales. Doyal y Gough definen la objetivización de las necesidades humanas básicas, salud física y autonomía personal, que se expresa en la capacidad de escoger a partir de la información disponible sobre lo que hay que hacer y la manera de hacerlo. En el concepto de necesidades humanas de Doyal y Gough se distingue entre necesidades básicas y otras aspiraciones o necesidades no básicas.

Esta distinción es útil para analizar las pautas internacionales de consumo ya que los bienes cuyo consumo ha aumentado a un ritmo superior (PNUD,1998) se caracterizan por satisfacer necesidades no básicas o aspiraciones creadas por el sistema de producción. Una realidad que coexiste con el hecho de que el 60% de la población de los países pobres carece de saneamiento básico, el 33% no tiene acceso a agua limpia y el 25% no dispone de vivienda adecuada. Además, el “hogar africano medio de hoy consume el 20% menos que hace 25 años” (PNUD,1998). Pese a que más de la mitad de la población mundial no consigue consumir la cantidad considerada imprescindible de bienes satisfactores de necesidades básicas, el consumo de bienes satisfactores de aspiraciones no ha cesado de aumentar¹. Por subsiguiente, no parece indicado obviar las dos categorías de necesidades humanas si se quiere realizar un análisis realista de los mecanismos que llevan al individuo y a la sociedad a demandar unos productos y finalmente a consumirlos.

Con estas premisas, en el primer apartado, se va a realizar una revisión de la teoría neoclásica de la elección del consumidor, la más desarrollada y utilizada para explicar el comportamiento del consumidor. Lógicamente, por tener sus orígenes en los postulados teóricos de marginalistas difícilmente se relajaran las hipótesis de racionalidad individual, soberanía del consumidor y comportamiento egoísta y maximizador. Aunque las contribuciones posteriores han ampliado dichos postulados, a partir de endogeneizar la creación de preferencias y de considerar el proceso de consumo como un proceso análogo al proceso productivo, no se ha permitido un salto cualitativo del análisis del consumo. En el segundo apartado se destacan algunas de las críticas al marco analítico neoclásico de la teoría del consumidor para destacar el limitado alcance de su capacidad explicativa.

A continuación, en el tercer apartado, se plantea un análisis del comportamiento del consumidor que sitúa la génesis de la mayoría de las decisiones de consumo en las necesidades de expansión del capital y, siguiendo la TNH, distingue entre consumo satisfactor de aspiraciones y consumo satisfactor de necesidades, para en posteriores trabajos estudiar la incidencia distinta sobre el bienestar individual del consumo de ambos tipos de satisfactores. De acuerdo con Galbraith (1958) “no puede suponerse que el bienestar sea superior a un nivel superior de producción/consumo que a uno de inferior. Puede ser el mismo. El nivel superior de producción posee simplemente, un mayor nivel de creación de necesidades que requiere a su vez, un nivel superior de satisfacción de esas necesidades”. Podría también haberse planteado la opción de negar la necesidad de que exista una teoría del consumidor, ya que esto supone no alejarse de las premisas neoclásicas, pero se parte de la base que existe un consumidor final, que aunque no sea el protagonista de la mayor parte de las compras tiene un papel importante en la justificación del sistema. Por lo tanto es interesante poner en evidencia los determinantes de su comportamiento.

Este enfoque aparentemente individualista, no se realiza partiendo del “indi-

¹El consumo de automóviles se ha casi duplicado en menos de 25 años, de 1975 a 1993, el parque automovilístico ha pasado de 249 a 456 millones (PNUD, 1998).

vidualismo metodológico” (Hodgson, 1986) sino al contrario, porque es el objeto de este trabajo apuntar una vía del análisis del comportamiento individual conociendo y abarcando el impacto de los condicionantes propios de las sociedades capitalistas, en las acciones individuales².

2. Elementos de la teoría neoclásica de la elección del consumidor

Los economistas clásicos consideraban que las preferencias, que son las que determinan la elección del consumidor, estaban condicionadas por las normas sociales y la experiencia histórica y por lo tanto no podían ser tomadas como exógenas (Nicolaidis, 1988). Desde de la revolución marginalista de la segunda mitad del siglo XIX, que articula las bases de la teoría de la elección del consumidor, se considera que el individuo actúa autónomamente en el mercado para aumentar el propio bienestar. A partir de entonces se parte del consumidor soberano, aquel que escoge entre alternativas de consumo según unas preferencias dadas y estables teniendo el dominio absoluto de todas las circunstancias de las que depende su decisión de consumo (Torres Lopez, 2000). La participación en el mercado se realizará con un objetivo concreto, la obtención de bienestar o utilidad, ya que los marginalistas siguen la corriente de pensamiento utilitarista conceptualizada por J. Bentham y J. Mill por la cual los individuos actúan persiguiendo obtener o acrecentar su bienestar individual³ o utilidad.

Los primeros marginalistas (Gossen, Jevons, Menger i Walras) no abandonan la filosofía utilitarista y asocian el consumo a la obtención de placer o bienestar. Consideran que los bienes generan bienestar y que éste puede medirse y agregarse a partir de funciones de utilidad cardinal, para obtener un valor concreto. A partir de la obra de Pareto (1916) la utilidad se toma como un concepto ordinal y eso incluye perder la posibilidad de efectuar comparaciones interpersonales y intertemporales de la utilidad. Simplemente se medirá el orden en que se prefieren los distintos bienes o grupos de bienes sin asignarles un valor que permita su agregación, ya que la utilidad no se entenderá, a partir de entonces, como un concepto homogéneo. El paso de la utilidad cardinal a la ordinal también implicará que en el análisis de la elección del consumidor se abandone el concepto de la utilidad marginal decreciente del consumo en su conjunto. En palabras de Galbraith (1958) el análisis del consumo se aleja de “la urgencia decreciente de las necesidades y de la producción”. Se considera que la cantidad de necesidades es inacabable pero que existe un límite para cada necesidad separadamente (Marshall, 1890).

Con las premisas indicadas se construye un entramado teórico que se mantendrá más o menos inalterado a lo largo del siglo XX a pesar de las numerosas

² Al igual que Hodgson (1986) en este artículo se defiende la necesidad de situar la microeconomía en unos fundamentos macroeconómicos que incluyan consideraciones sobre las instituciones sociales y la cultura. “The socio-economic and institutional environment has a significant effect on the kind of information we receive, our cognition of it, our preferences, and thereby much of our behaviour” Hodgson (1986, pp. 222).

³ J.S. Mill amplía de los postulados Benthanianos ya que considera que el criterio de la acción moral individual es la felicidad general y no el interés individual.

críticas a lo alejado de la realidad de los supuestos que lo sostienen.

La teoría de la utilidad marginal a partir de la cual se construirá la teoría neoclásica del comportamiento del consumidor, partirá pues, de dos proposiciones básicas que incluyen los postulados anteriores. La primera, que el individuo a partir de la información disponible sobre productos y precios, escoge el mejor conjunto de bienes entre los que puede adquirir con su restricción presupuestaria (Varian, 1987). El “mejor” conjunto de bienes será el que maximice su nivel de bienestar ya que el consumidor siempre actúa de forma racional, y en principio, en su propio interés⁴. La segunda, esta relacionada con la utilidad marginal decreciente, ya que se considera que la utilidad marginal de cualquier bien individual decrece cuando aumenta su tasa de consumo.

Para resolver el problema, es decir para saber que cantidades son las que el individuo y la sociedad (ya que esta no responde a otro comportamiento que la suma de las voluntades individuales) deciden soberanamente demandar en el mercado, además de estas proposiciones de partida, hace falta un conjunto de axiomas que permitan resolver el problema lo más ajustadamente posible, a partir de desarrollos matemáticos. Estos son los axiomas de completitud, reflexividad, transitividad o consistencia, continuidad, monotonía o no saciedad y convexidad. El objetivo de este artículo, no es el de profundizar en cada uno de los seis axiomas, aunque sí que parece pertinente reflexionar sobre alguna de sus implicaciones.

Los tres primeros axiomas mencionados, permiten dibujar curvas de indiferencia para representar los distintos tipos de preferencias de los consumidores. La transitividad o consistencia se aleja de la lógica de la elección pero es necesaria para obtener un resultado concreto. Si las preferencias no fueran transitivas se podría encontrar un conjunto de cestas tal que ninguna de las alternativas fuese superior y por lo tanto no habría lugar para la elección.

A partir del cuarto axioma, la continuidad, el orden de las preferencias puede ser representado por una función de utilidad. A su vez, el quinto axioma, la monotonía o no saciedad, reduce el ámbito del análisis económico a aquellas situaciones en que el individuo siempre mejora teniendo más de un bien en concreto que menos, se justifica la reducción del problema del consumidor a la maximización de la utilidad, que quedará delimitada en el sexto axioma al conocer la forma concreta de las funciones de utilidad con las que se va a operar.

Puede entonces solucionarse el problema de la elección del consumidor, otra cosa será que se resuelva el problema real de las elecciones reales de los consumidores reales o un entramado matemático-teórico que representa la elección.

Las críticas a los postulados neoclásicos, relacionadas con el supuesto egoísmo del consumidor, la existencia de información imperfecta e incertidumbre, el comportamiento no maximizador de algunos agentes y la endogeneidad de las preferencias, han generado numerosa literatura. Los economistas neoclásicos argumentan ante dichas críticas que el remedio para las deficiencias del modelo es adquirir más información sobre la economía y sobre como los individuos pro-

⁴“The first principle of Economics is that every agent is actuated only by self-interest” Edgeworth (1881) en Sen (1977).

cesan la información (Nicolaidis, 1988) para enriquecer el modelo pero sin despojarse del mismo.

Algunos ejemplos de ese intento de ampliar las premisas de la teoría neoclásica son los de Sen (1977) cuando considera que hay que ampliar el concepto de racionalidad egoísta, Stigler-Becker (1977) en su formulación de una “nueva” teoría de la elección del consumidor, Winston (1980) en la aplicación de esta teoría al comportamiento adictivo y Akerlof y Dickens (1984) al contemplar la endogeneización de las preferencias.

Sen (1977) cuestiona el concepto de racionalidad en economía por su carácter reduccionista. Cuando un individuo escoge una de las cestas que están a su alcance que no maximiza su utilidad, puede haberlo hecho porque el concepto de comportamiento racional-egoísta de la teoría convencional no corresponde a su actitud en el momento de la elección. Sen se centra en el comportamiento del individuo que actúa por compromiso y no encuentra ninguna inconsistencia en éste, por lo tanto no habría ninguna razón por la cual no se pudiera ampliar el concepto de racionalidad a las actuaciones inducidas por sentimientos diferentes al egoísta, como el compromiso con un grupo social, político o religioso.

Stigler y Becker (1977) formulan una “nueva” teoría de la elección del consumidor, en la cual la unidad doméstica (o el agente individual) se involucra en la maximización de la utilidad de los bienes que compra a través de su transformación en productos de consumo (commodities). A partir de esta teoría se pueden modelizar comportamientos que a priori se entenderían como consecuencia de cambios en las preferencias y mantener el supuesto de estabilidad. Estos comportamientos corresponden a los que son consecuencia de la adicción, los hábitos, la publicidad y las modas.

De esta manera se amplía el análisis microeconómico neoclásico para incorporar los aspectos relacionados con la elección que harían peligrar la capacidad explicativa de la teoría neoclásica sin contemplar variaciones de las preferencias que se substituyen por cambios en los elementos (inputs) que integran la función de producción doméstica: tiempo, capital humano, bienes utilizados para la transformación en productos de consumo y otros elementos. Uno de los factores determinantes de la elección que se incluye en el análisis es la publicidad, contemplada como una variable que no afecta a las preferencias sino al coste del producto de consumo que transforma la unidad doméstica o consumidor. Los aumentos de la cantidad de publicidad reducen el coste del producto para el consumidor porque lo conoce más y le es más fácil consumirlo o transformarlo para el consumo o porque el consumidor recibe outputs adicionales (prestigio, imagen social...) por la adquisición del bien publicitado. La disminución del precio del producto de consumo para la unidad doméstica, incrementa la cantidad demandada del bien, la utilidad del consumidor y el cantidad de bien producido por la empresa.

Este análisis puede darse porque Stigler y Becker ya no parten de un mercado perfectamente competitivo, sino que suponen que el consumidor tiene información imperfecta e incluso desinformación y que el anunciante tiene la posibilidad de diferenciar su producto de otro aparentemente similar. Además se asume que el precio del bien fabricado por los competidores no se verá afectado por la

inversión en publicidad ya que la curva de demanda de cada productor es independiente de su esfuerzo en publicidad. Lo que varía no es el precio del producto sino el coste de su transformación por la unidad doméstica que disminuye.

El esfuerzo de diferenciación a partir de la publicidad será más remunerador para el productor dependiendo de la elasticidad de la demanda. Será la elasticidad-precio del producto la que marcará el volumen de publicidad que se va a realizar de un determinado bien, cuando más elástica sea la demanda, superior será el ingreso marginal de publicidad adicional. Por lo tanto cuanto más competitivo sea un mercado, más elástica es la demanda a la que se enfrenta el productor y más incentivos tiene éste para publicitar el bien. Parece que este tipo de análisis permitiría la inclusión de los diferentes grados de necesidad de los productos en el análisis del mercado, incorporando además los efectos de la publicidad. En el siguiente apartado se destaca como esta ampliación del planteamiento neoclásico de la teoría del consumidor, aunque incorpora elementos nuevos en el análisis que le confieren una potencia explicativa superior, no cuestiona los supuestos en que se basa el análisis neoclásico⁵ y por lo tanto sigue limitado en su alcance.

Akerlof y Dickens (1984) apuntan una vía alternativa al introducir elementos socio-psicológicos en el análisis de la elección individual y se apartan de los supuestos restrictivos de la generación independiente de las preferencias. Akerlof considera que hay que incorporar supuestos derivados de la psicología, la antropología y la sociología ya que estas disciplinas consideran que el individuo se comporta de manera diferente a como establece la economía. Concretamente, aplica la teoría psicológica de la disonancia cognitiva a la economía, lo cual permite endogeneizar el proceso de creación de preferencias. La teoría de la disonancia cognitiva introduce el hecho de que las personas manipulan sus propias creencias para confirmar sus deseos. Los trabajadores empleados en trabajos peligrosos prefieren pensar que no lo son porque su deseo es trabajar en un trabajo seguro. Del mismo modo, se podría suponer que los consumidores de los países ricos prefieren creer que sus pautas de consumo son las correctas y “la publicidad ofrece a la gente la justificación externa para creer que han comprado aquello que realmente satisface sus necesidades” (Akerlof y Dickens, pp.140). Akerlof y Dickens concluyen que no hay ningún problema en incorporar los resultados de estas disciplinas en el análisis económico neoclásico ya que permiten explicar mejor algunos aspectos que no se contemplaban adecuadamente, entre ellos la elección bajo los efectos de la publicidad “no informativa”. El individuo maximizador, con información completa sobre las consecuencias de sus acciones, “engañado” o no, sigue siendo soberano para escoger entre las alternativas de consumo, porque si está “engañado” es en cierto modo porque lo necesita para reforzar la imagen que tiene de sí mismo. De este modo, con la incorporación de la teoría psicológica al análisis económico, se pretende reforzar la potencia explicativa del entramado neoclásico.

⁵ “The great advantage, however of relying only on changes in the arguments entering household production functions is that all changes in behavior are explained by changes in prices and incomes, precisely the variables that organize and give power to economic analysis” Stigler i Becker (1977) pp.89.

3. Críticas a la teoría de la elección del consumidor y a los intentos neoclásicos de aumentar su capacidad explicativa

El análisis realizado, aunque superficial al incluir únicamente algunas de las aportaciones que incorporan una visión más amplia de los postulados neoclásicos aumentando su potencia explicativa, permite plantear ciertas críticas.

En primer lugar, la creación exógena de las preferencias facilita centrar el problema de la elección del consumidor en un problema de resolución de ecuaciones, dejando de lado las motivaciones, psicológicas o sociológicas de la actuación del individuo en el mercado y las raíces más profundas de esas motivaciones y su vinculación con el entorno institucional, las tradiciones y la acción persuasiva del sistema productivo. Duesenberry (1948) reconocía, que a pesar de que la creación independiente de las preferencias estaba implícita en casi toda la teoría económica, la evidencia empírica disponible no avalaba esa tesis. Además los axiomas que determinan las preferencias individuales se alejan radicalmente del mundo real de la elección. Un ejemplo lo constituye el concepto de consistencia que se manifiesta como uno de los ejes de la teoría neoclásica de la elección. Nicolaidis (1988) critica abiertamente el mantenimiento de este supuesto ya que no incorpora la posibilidad de que el individuo conozca la existencia de alternativas no disponibles. Si el individuo percibiera las alternativas que no entran en su proceso de decisión porque no son accesibles, pero sobre las que sí tiene unas preferencias definidas, los resultados podrían no ser consistentes y posiblemente se acercaría más a la realidad⁶ en el caso de que hubiera una “buena información” sobre las opciones alternativas.

En referencia a la actuación del consumidor que persigue su beneficio individual, se ha ido incorporando en el análisis neoclásico la actuación por motivos diferentes a los egoístas en las restricciones a las que se enfrenta el individuo (altruismo, compromiso, etc.). Según Von Mises (en Hodgson 1986, p.213) el análisis de los fenómenos sociales y económicos requiere que se parta del hecho de que la acción humana es intencionada y dirigida a conseguir un determinado objetivo. El problema surge al querer delimitar ese objetivo al entorno personal del individuo cuando éste no es propio sino ajeno al individuo o sociedad y dictado desde las necesidades del capital.

Un individuo consciente de su condición de manipulado y por lo tanto liberado de ella podría intervenir en el mercado como el “hombre ilustrado” de J.S. Mill actuando individualmente para acrecentar la felicidad general y no el interés individual (Mill, J.S., 1863). De momento, parece ser, que la

⁶ Una situación en la que se podría hablar de inconsistencia es en la que el individuo compara tres tipos de cestas en las cuales hay diferentes cantidades de dos productos determinados. La primera cesta ($Z=(z_1, z_2)$) es la que tiene una cantidad mayor de los dos productos y en su producción se utilizan procesos contaminantes. La segunda cesta ($Y=(y_1, y_2)$) tiene una cantidad inferior de los dos productos y el proceso utilizado es menos contaminante y la tercera cesta ($X=(x_1, x_2)$) tiene la menor cantidad de producto pero su elaboración ha tenido un ínfimo impacto medioambiental. Si para el individuo $(x_1, x_2) \geq (y_1, y_2)$ y $(y_1, y_2) \geq (z_1, z_2)$, si X no está disponible, no sería extraño que escogiera la cesta Z .

pura observación de las pautas de consumo de la mayor parte de las sociedades ricas pone de manifiesto la distancia que todavía nos separa de su “hombre ilustrado”. En éstas se siguen teniendo objetivos concretos (personales, de grupo político, religioso, etc.) manipulados de cerca por las necesidades reproductivas del sistema capitalista (Gough, 2000), por lo tanto dejan de ser individuales del consumidor y pasan a ser del sistema productivo en conjunto.

Además de los supuestos simplificadores y reduccionistas relacionados con el comportamiento del consumidor, la teoría neoclásica sigue basando la motivación del individuo en el mercado en el concepto de utilidad y en la maximización de ésta. La observación de la realidad económica nos remite a una gran mayoría de casos en los cuales las elecciones de los consumidores repercuten negativamente no solo en el bienestar social sino en el suyo propio: decisiones de utilizar el transporte privado aumentan el nivel de estrés e insatisfacción personal, decisiones sobre el consumo de determinados alimentos tienen repercusiones negativas sobre la salud, decisiones sobre el consumo de ocio resultan en actividades más agotadoras que la vida laboral, etc.

Parece ser que si la motivación del individuo para consumir es conseguir aumentar su bienestar, está fracasando estrepitosamente en varios de los ámbitos de su consumo. Y si no es así, cabe adentrarse en una explicación alternativa del comportamiento del consumidor al margen de Akerlof y Dickens (1984) que explicarían las elecciones anteriores teniendo en cuenta que el individuo ha actuado “libremente” y ha sido él mismo el que ha decidido ser “engañado” por la publicidad, para reafirmarse en su posición. Éste va a ser el objetivo del siguiente apartado en el cual se destacará el papel de los intereses empresariales como motor de consumo, aquí simplemente se apunta la insostenibilidad de utilizar el criterio maximizador para explicar el propósito que tiene el individuo cuando accede al mercado.

Pero los economistas neoclásicos defienden el criterio maximizador y despojan su alcance de cualquier limitación. Muestra de ello es que se utilice el concepto de utilidad ordinal que no permite hablar de utilidad marginal decreciente ni de la “urgencia decreciente de las necesidades” (Galbraith, 1958). Keynes (1928) creía firmemente en que la necesidad de acumulación, “el amor por el dinero” pasaría a ser en cien años una patología más de las que tratan los psicólogos, porque las necesidades absolutas, aquellas que se tienen independientemente de la posición social, son saciables y por consiguiente, dado que estas son el objetivo del problema económico, su utilidad marginal es decreciente. Pero el análisis neoclásico no reconoce las necesidades ni distingue entre tipo de necesidades, porque no interesa dismantelar el modelo económico vigente poniendo de relieve la saturación de la satisfacción de las necesidades. El quinto axioma de la teoría de la elección ya se encarga de aclarar que el análisis se alejará de aquellos puntos de “saciedad o máxima felicidad” ya que “generalmente los individuos no esco-

gen una cantidad demasiado grande de los bienes que consumen, ¿porqué habrían de hacerlo? (Varian, 1987, p. 48). ¿Podría ser porque su elección está totalmente condicionada por su entorno social y económico?.

Dejando de lado el realismo de los supuestos teóricos neoclásicos, es interesante detenerse a reflexionar sobre el intento de ampliar el análisis realizado por Becker y Stigler con un modelo que se aleja de los supuestos del mercado en competencia perfecta. Éste sigue falto de capacidad explicativa al asumir la creación exógena de las preferencias y su estabilidad, así como el comportamiento egoísta individual o familiar (sin distinguir entre estos, obviamente) de la unidad maximizadora. Se supone además que la demanda del producto no se altera por el efecto de la publicidad, lo cual es poco realista, ya que en el interés de la empresa en competencia monopolística está el aumentar la rigidez de la demanda por su producto diferente, reduciendo así la demanda de los otros productores y obteniendo de esta manera beneficios superiores a los de competencia perfecta. En el interés del publicista está la variación de la elasticidad precio de la demanda y la percepción, por parte del consumidor o de la unidad doméstica del producto o input, como una necesidad casi básica. Será el proceso dinámico del mercado, con la acción intencionada del productor, lo que transformará la elasticidad precio de la demanda, que no será por lo tanto exógena a la acción del productor, al contrario de lo que aducen Stigler y Becker en su artículo.

Es más interesante aprovechar el concepto que subyace al análisis de Stigler-Becker (1977) “modelos a las elecciones de los consumidores relacionadas con los bienes “no básicos” (según Scitovsky no sería necesario distinguir entre tipos de bienes ya que considera que todos tienen un componente adictivo), sin distinguir entre tipos de bienes, se podría explicar analíticamente como a niveles superiores de consumo, más deseo se tiene de consumir y relacionar este aumento con la actuación “persuasiva” del sistema productivo (grado de exposición a la publicidad) y su efecto sobre el capital humano de la unidad doméstica (que dependería del entorno social y de la educación) que se vería afectado en cuanto a su disponibilidad para la producción de otros productos familiares que no pasan por el mercado (dedicación a la familia, al bienestar afectivo, aprendizaje conjunto, etc). No estaría muy alejado de la realidad considerar el consumo como un proceso adictivo sobretodo cuando se trata de bienes cuya necesidad está creada por los condicionantes sociales, lógicamente persuadidos por el sistema de producción. No solo es bien visto socialmente tener una vivienda en propiedad, sino que está mal visto no conseguir ese objetivo, tras el cual vendrá un automóvil, una segunda residencia y unas vacaciones exóticas una vez al año. La dificultad de “desengancharse” de cualquier adicción es muchas veces superior a la fuerza de voluntad de cualquier ciudadano medio, condicionado por un entorno social ametrallado por un sistema persuasivo a la vez sutil y progresivamente despiadado.

4. Los determinantes del comportamiento del consumidor y la TNH: una posibilidad

El motivo que lleva a los individuos a consumir puede definirse como la voluntad de satisfacer unas necesidades personales. Estas necesidades difícilmente pueden clasificarse de una manera objetiva ya que las numerosas corrientes de pensamiento que ligan las necesidades a la voluntad del individuo, a la tradición, a las particularidades de cada sociedad o de cada sistema, impiden llegar a un consenso sobre que existan necesidades humanas básicas universales. De todos modos, y como señalan Doyal y Gough (1994:26) “existe una amplia gama de conceptos relativos a la valoración de las necesidades humanas que parecen inextricablemente ligados a la opinión de que es innegable la existencia de necesidades humanas objetivas”. La TNH defiende la existencia de un conjunto de necesidades universales más allá de diferencias culturales y económicas: la supervivencia física y la autonomía personal. La universalidad de las necesidades básicas plantea que estas se generan por el simple hecho de que la persona existe, independientemente de la localización específica en la que se desarrolle su existencia. Por lo tanto si son inherentes al hecho de vivir, son incontestables, no así el modo de satisfacerlas. Los “satisfactores”, es decir los elementos que contribuyen positivamente a la salud física y la autonomía personal, “varían a lo largo del tiempo y en sociedades distintas”, por lo tanto en la TNH se desarrollan las características que han de cumplir estos satisfactores que se consideran “necesidades intermedias” (Ibídem: 202):

- Alimentos nutritivos y agua limpia
- Alojamientos adecuados a la protección contra los elementos
- Ambiente laboral desprovisto de riesgos
- Medio físico desprovisto de riesgos
- Atención sanitaria apropiada
- Seguridad en la infancia
- Relaciones primarias significativas
- Seguridad física
- Seguridad económica
- Enseñanza adecuada
- Seguridad en el control de nacimientos y el embarazo y el parto

Para determinar las necesidades intermedias se ha perseguido que estas sean “universalmente necesarias para la satisfacción de las necesidades básicas”. La satisfacción de estas, su contribución al bienestar si este lo medimos a partir de la satisfacción básica de las necesidades, es claramente saturable, es decir tiene unos límites claros más allá de los cuales se entra en el reino de la satisfacción de aspiraciones, mediante bienes de lujo o comodi-

dades. Y, tal como se ha comentado, la mayor parte del incremento del consumo en los países desarrollados se basa en el consumo de bienes de lujo o suntuarios, ¿significa esto que se ha llegado a la fase que Keynes (1931) describía a partir de la desaparición del problema económico y en la cual el individuo se centraría en aquellas otras actividades más gratificantes para la persona relacionadas con la satisfacción del espíritu? La respuesta podría ser afirmativa si realmente se pudiera constatar la satisfacción de las necesidades humanas básicas en los países ricos, pero hay muchos ejemplos de que esto no se cumple: agua potable contaminada, viviendas en condiciones precarias, ambiente laboral que amenaza de muerte a los trabajadores (solo hace falta fijarse en el creciente número de muertes provocadas por el estrés laboral que se plasma claramente en la sociedad japonesa), inseguridad ciudadana, precariedad laboral, enseñanza sesgada, calidad de las relaciones primarias reduciéndose peligrosamente aunque aumenta el número de canales de comunicación y muchos otros ejemplos que constatan el bajo grado de satisfacción de las necesidades intermedias y por lo tanto de las necesidades básicas en los países llamados “desarrollados”.

Entonces, ¿es posible justificar el consumo porque el individuo tiene que satisfacer sus necesidades como persona? ¿Es posible mantener el entramado neoclásico basado en unas preferencias individuales imbuidas en el individuo por algún efecto misterioso? ¿Es posible pensar en un individuo soberano si el individuo está arrastrado a la enfermedad, a la tensión y a la incapacidad de tener una autonomía propia en una sociedad dominada por objetivos ajenos a él mismo, a sus propias necesidades básicas? ¿Qué bienestar se maximiza el individual o el del sistema productivo? La maximización de los beneficios empresariales aparece como la clave motivadora del consumo. El mismo proceso de expansión del capitalismo, que está limitado por el bajo poder adquisitivo del 80% de la población mundial, profundiza en la creación de nuevos espacios para la penetración de los mercados en las sociedades ricas, ello explica en parte el aumento del consumo autogenerado por el sistema productivo y basado en necesidades no básicas o aspiraciones. Se produce una mercantilización progresiva de todos los aspectos de la vida cotidiana y la generación, intrínseca al sistema, de nuevos espacios para la actuación del mercado.

Por lo tanto parece justificable dudar de la pertinencia de elaborar una teoría del consumidor, aunque no lo sea explicar el funcionamiento que determina su actuación en el mercado.

En el cuadro 1 se sintetizan los elementos que configuran una posible explicación analítica del proceso de consumo, totalmente al margen de los supuestos neoclásicos y su modelo basado en las preferencias. Las preferencias no existen, ya que simplemente legitiman el uso de un criterio utilitarista (en su versión más reduccionista) por el cual las acciones de los individuos responden a la voluntad de aumentar su bienestar personal que repercute positivamente en el bienestar social. Hablamos de un individuo condicionado en sus elecciones de consumo

directa e indirectamente a través de la pertenencia a un grupo social, por las necesidades de expansión del sistema productivo. Siguiendo la TNH distinguimos entre las diferentes motivaciones del consumo según respondan a necesidades básicas o a aspiraciones. Las primeras surgen de la persona humana, son intrínsecas a su condición de ser humano, las segundas, en cambio, surgen de la pertenencia a un determinado grupo social y la necesidad de ser aceptado en el mismo. La capacidad de persuasión del sistema productivo, la capacidad de modificar las necesidades es muy diferente también dependiendo de su naturaleza. Cuando estas surgen de la naturaleza humana son teóricamente más difíciles de manipular, no hay que persuadir a nadie de que tiene que alimentarse, de que está mejor en una vivienda con calefacción y de que el agua potable es mejor para su salud que la contaminada. Pero ante los bienes que han de satisfacer esas necesidades el poder de la publicidad es claramente determinante. Hay muchos ejemplos en los países pobres de situaciones paradójicas en las cuales las personas no tienen cubiertas sus necesidades básicas y en cambio disponen de televisores, teléfonos móviles y beben bebidas gaseosas, tal es el alcance de la publicidad⁷. Su poder persuasivo actúa directamente incidiendo en la elección final del consumidor que se decantará por un satisfactor específico u otro dependiendo de la intensidad de este poder; se puede satisfacer una necesidad de aporte de líquido con bebidas de frutas frescas locales o con bebidas de cola ampliamente publicitadas.

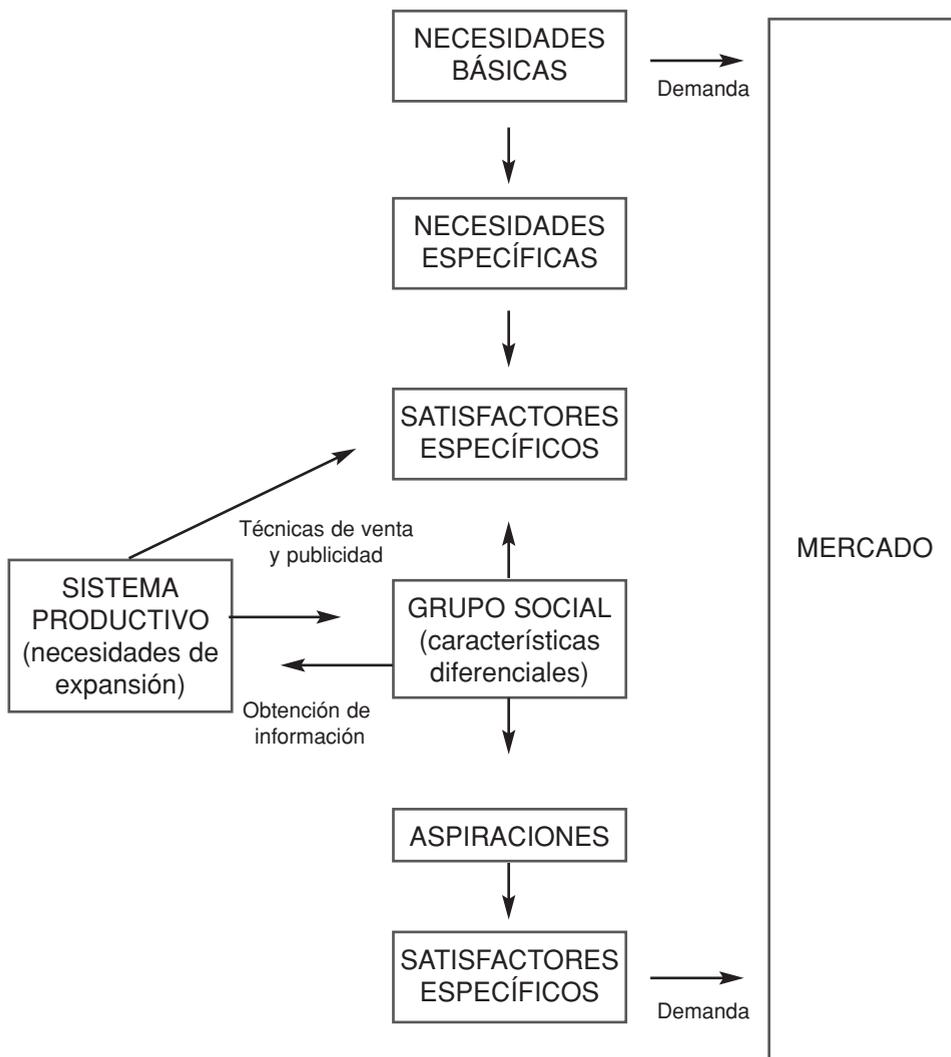
También el grupo social, cuyas características ha contribuido a definir el sistema productivo, actuará como canal transmisor de las necesidades del capital. Finalmente se conformará una demanda que se satisfará en el mercado dependiendo de las características de este.

Contrariamente, las aspiraciones, o necesidades no básicas no responden a las características particulares de los seres humanos. Las aspiraciones se crean socialmente en un entorno dominado por la lógica de la acumulación. Puede discutirse que el consumo de posición social, “la parte de las compras del consumidor motivadas por su deseo de obtener y afirmar su calidad de miembro en la sociedad que lo rodea” (Svitovsky, 1986: 129), sea o no una necesidad básica. Es verdad que participar satisfactoriamente en la sociedad es difícil si se está al margen del tipo de consumo que se corresponde con el grupo al que se pertenece, pero también es verdad que este consumo de satisfactores de aspiraciones está inducido por el sistema productivo y nada tiene que ver con una necesidad primaria básica sino con la manera de satisfacer esta necesidad en las sociedades ricas. Por ello, y cuando en una fase posterior de la investigación, se quiera abordar el impacto del consumo sobre el bienestar será útil mantener la distinción entre el origen de las necesidades ya que ello justificará un tratamiento diferencial de ambos tipos

⁷ “El gasto mundial en publicidad -que ha aumentado siete veces desde 1950, un tercio más rápido que la economía mundial- sigue todavía concentrado en América del Norte, Europa y el Japón. Pero el crecimiento ha sido más rápido en Asia y América Latina, especialmente desde mediados de los años 80”. (PNUD, 1998, pp.63)

de consumo, el de satisfactores de necesidades básicas y el de satisfactores de aspiraciones.

Cuadro 1. Marco explicativo del proceso de consumo.



4. Conclusión

En este trabajo se ha intentado justificar la vigencia del estudio de los determinantes del consumo aunque apartándose de las premisas en que se basan los postulados de la teoría neoclásica de la elección del consumidor. Ésta, centrada en un comportamiento irreal de un individuo imaginario, limita el proceso de consumo a la persecución de la máxima utilidad a partir de unas preferencias y una restricción presupuestaria que restringen el proceso de decisión del consumidor. Se trata de un individuo soberano, que no está influenciado ni por la tradición, ni por las normas sociales cuando interviene en el mercado y que tiene toda la información y la capacidad para decidir que bienes y en que medida contribuirán a su bienestar personal.

Las pautas de consumo en el entorno internacional muestran que difícilmente pueden mantenerse las premisas neoclásicas ya que no se acercan más que cualquier explicación poco elaborada al comportamiento real del individuo en el mercado. Se propone una explicación alternativa de los determinantes del consumo, que no de la elección, basada en la TNH. Ésta, a partir de proponer una distinción entre necesidades básicas y aspiraciones permite incluir el análisis del consumo en la lógica de la evolución del sistema capitalista, las necesidades de expansión del cual, marcan el tipo de consumo y el nivel del mismo. Así se facilita establecer un vínculo entre consumo y bienestar social, conceptos que se desarrollaran en una investigación futura.

Referencias

- Akerlof, A.G. y Dickens W.T. (1984/1990). The economic consequences of cognitive dissonance. En *An economist theorist's book of tales*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Deaton, A. y Muellbauer, J. (1980/1991). *Economics and consumer behaviour*. New York: Cambridge University Press.
- Doyal, L. y Gough, I. (1994): *Teoría de las necesidades humanas*. Barcelona: Icaria/FUHEM.
- Duesenberry (1949/1967). *La renta el ahorro y la teoría del comportamiento de los consumidores*. Madrid: Alianza editorial.
- Eatwell J y Milgate M.,Newman P. (1998). *The new palgrave. A dictionary of Economics*. Mc Millan Reference Ltd.
- Esteve Mora, F. (1991). La evolución del consumo. En Etxezarreta, M.,(coord.) *La reestructuración del capitalismo en España, 1970-1990*. Barcelona: FUHEM- Icaria.
- Fine, B. y Leopold, E. (1993). *The world of consumption*. London: Routledge.
- Galbraith, J.K. (1958/1987). *La sociedad opulenta*. Barcelona: Ariel.
- Gough, I. (2000). *Global capital, human needs and social policies*. Houndmills: Palgrave.
- Hicks J. (1981/1986). *Riqueza y bienestar. Ensayos sobre teoría económica*. México: Fondo de cultura económica.

- Hodgson G. (1986). Behind methodological individualism. *Cambridge Journal of economics*, 10, 211-124.
- Keynes, J.M. (1931/1989). Economic possibilities for our grandchildren. En J. M. Keynes *Essays in persuasion*. Cambridge: The Macmillan press Ltd.
- Marshall, A. (1890/1994). *Principles of Economics*.(8ª ed). London: Mc Millan.
- Mill J.S. (1863/1980). *El utilitarismo*.(6ª ed). Buenos Aires: Aguilar Argentina.
- Miller H.B. y Williams H.W.(1982). *The Limits of Utilitarianism*. Minneapolis: University of Minnesota Press.
- Muñoz J. y Jorda D. (1993). El consum privat a Catalunya. Nota d'Economia, pag. 47.
- Nicolaides P. (1988). Limits to the expansion of neoclassical economics. *Cambridge Journal of Economics*, 12, 313-328.
- Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo. *Informe sobre el desarrollo humano*,1998. Madrid: Mundi-Prensa.
- Samuelson P.A. (1948/1981). *Curso de economía moderna*.(17ª ed). Madrid: Aguilar
- Scitovsky T. (1986). *Frustraciones de la riqueza: las satisfacción humana y la insatisfacción del consumidor*. México D.F.: Fondo de Cultura Económica.
- Sen A. y Williams B.(1982). *Utilitarianism and beyond*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Sen A. (1977). Rational fools: a critique of the behavioural foundations of economic theory. *Philosophy and public affairs*, 4 (Vol.6), 317-345.
- Stigler G.J. y Becker G.S. (1977). Gustibus non est disputandum. *American Economic Review*, 67, 76-90.
- Torres Lopez J. (2000). *Economía política*. Madrid: Pirámide.
- Vaan Praag, Bernard M. S. (1968). The individual welfare function a preliminary approach. En Vaan Praag, Bernard M. S. *Individual welfare functions and consumer behaviour*. Amsterdam: North Holland Publishing Company.
- Varian H.R.(1987) *Microeconomía intermedia*. Barcelona: Antoni Bosch, editor.
- Winston C. G. (1980). Addiction and Backsliding. A theory of compulsive consumption. *Journal of Economic Behaviour and Organisation*, 1, 295-324.
- Woolley R.W. (1993). The feminist challenge to neoclassical economics. *Cambridge Journal of Economics*. 17, 485-500.

DEFLACTORES Y PRECIOS IMPLÍCITOS: ÍNDICES DE PRECIO Y VOLUMEN EN LA CONTABILIDAD NACIONAL

Emilio Díaz Calleja*

Fecha de recepción: 20 de diciembre de 2001

Fecha de aceptación y versión final: 15 de febrero de 2003

Resumen: En este ensayo se discute la relevancia económica del sistema de índices de precio y volumen propuesto en el contexto de la Contabilidad Nacional. En particular, se muestra que los métodos de cómputo diseñados conducen a resultados que no están ligados necesariamente a los cambios reales en las cantidades y los precios unitarios. La razón no estriba en que la desagregación por ramas de actividad no sea suficientemente detallada, hasta el nivel del producto homogéneo, sino en el intento de capturar directamente, mediante un análisis puramente físico, las variaciones de las cantidades producidas.

Palabras clave: contabilidad nacional, métodos estadísticos de medición, índices económicos.

Summary: In this essay it is discussed the economic relevance of price and volume indices system, as it is proposed in the context of National Accounts. Particularly, it is show that designed methods of computation drives to results that are not necessarily linked to actual changes in quantities and unitary prices. The reason is not the lack of a very detailed level of disaggregation by branches of activity, up to the homogeneous product level, but rather the attempt to capture, by means of a purely physical analysis, the variations in produced quantities.

Keywords: national accounts, statistical methods of measure, economic indices.

1. Planteamiento del problema

En general pueden distinguirse, además de los puramente cuantitativos, tres tipos de cambios en la producción registrada a los efectos del sistema de conta-

* Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales. Departamento de Economía Aplicada II
Universidad de Sevilla

bilidad nacional: (1) cambios en la calidad de los bienes y servicios; (2) cambios que suponen la aparición de nuevos productos; (3) cambios que suponen la desaparición de productos antes existentes. En los siguientes apartados se presentan los métodos de estimación propuestos para incorporar estos cambios en los cómputos contables, y se discuten tanto los principios generales en que se basan como las repercusiones que sobre los cálculos significa su adopción.

Para abordar esta tarea tomamos como norma contable de referencia el sistema europeo de *cuentas económicas integradas* (SEC-1970), al que se atiene la contabilidad nacional de España (CNE) base 1986, que ofrece una descripción pormenorizada de la “medida de las variaciones de precio y de volumen en el marco de la contabilidad nacional” (SEC-1970, cap. ix), en cuyo diseño se consideran de forma explícita los problemas planteados más arriba. Asimismo, se considerarán en un apartado independiente las novedades introducidas por el nuevo *sistema europeo de cuentas nacionales y regionales* (SEC-1995), al que se atiene la CNE base 1995, que dedica íntegramente el capítulo x a la “medición de las variaciones de precio y volumen”, si bien esta nueva norma contable no presenta diferencias apreciables, en cuanto a su naturaleza, en los métodos de estimación que son analizados en este ensayo.

En el siguiente apartado, al objeto de facilitar la presentación de los métodos propuestos, los cambios en la producción registrada contablemente se referirán a “productos simples”, y no a ramas de actividad. Estas últimas constituyen agrupaciones de diversos productos simples, heterogéneos entre sí, y se considerarán en un apartado posterior. Téngase en cuenta que, aunque en las tablas *input-output* (y tablas de *origen-destino*) las unidades de intercambio son los “productos agregados” de las ramas de actividad, y no los productos simples que las integran, estos últimos constituyen ramas de actividad de desagregación máxima, por mucho que alcanzarla no sea posible en la práctica¹.

El objetivo general del sistema de índices de precio y volumen es separar los cambios en las cantidades producidas de los cambios en los precios unitarios, lo que no atañe únicamente a las operaciones de bienes y servicios (producción, consumo, inversión, exportación e importación), sino también a las operaciones de distribución y financieras, aunque estos últimos flujos no se presten a un desglose intrínseco en precio y volumen (SEC-1970, párrafo 905). En este sentido, el nuevo SEC se extiende y profundiza en el detalle del cómputo de estas operaciones, así como en los flujos de no mercado y en los índices interespatiales (SEC-95, párrafo 10.35 y ss.); sin embargo, dado que nuestro interés se centra únicamente en las operaciones de bienes y servicios directamente vinculadas a la cuenta de producción, no se considerará el cómputo del resto de operaciones y campos de aplicación, que requerirían en todo caso un tratamiento particularizado.

¹“De forma general, se puede concluir que para establecer medidas de precio y volumen es necesario utilizar una clasificación de productos tan detallada como sea posible, de manera que cada producto seleccionado alcance un máximo de homogeneidad, independientemente del detalle con que se presenten los resultados” (SEC-1970, párrafo 911).

2. Cómputo de calidades diferenciadas para productos simples

Considérese la rama de producción i -ésima de la contabilidad nacional, que suponemos integrada exclusivamente por un producto simple, que denominamos “ a ”. El valor de la producción de la rama i en el período 0 -período que tomamos como año base contable- (v_i^0) vendrá dado por:

$$[1] v_i^0 = p_a^0 \cdot q_a^0 = p_i^0 \cdot q_i^0$$

Donde p_a y q_a designan, respectivamente, el precio por unidad de producto y la cantidad de productos del tipo a producidos en la rama i ; y donde el superíndice designa el período de referencia de la información (normalmente, el año natural). En este caso, el precio y la cantidad de a son iguales al precio y a la cantidad del “producto agregado” de la rama, p_i y q_i respectivamente, ya que esta rama está integrada por un único producto simple. Consideremos ahora que en el período 1 se sigue produciendo a -con características físicas y bajo condiciones técnicas objetivas idénticas a las del período base- como único producto simple de la rama:

$$[2] v_i^1 = p_a^1 \cdot q_a^1 = p_i^1 \cdot q_i^1$$

Aunque en este caso podemos distinguir claramente entre la variación del precio y la variación de la cantidad del producto agregado de la rama i , ello se debe a que conocemos los niveles de precio y la cantidad de a , el único producto integrante de la rama. En general, esta distinción a nivel agregado no será abordable directamente, toda vez que las ramas de actividad se forman mediante la agrupación contable de varios productos simples, de forma que precios y cantidades agregadas no serán observables.

Teniendo en cuenta esta limitación, el SEC no pretende obtener una estimación directa -es decir, una estimación que parta del conocimiento de los niveles de precio y cantidad del producto agregado de las ramas en cada período- de la variación de precios y cantidades. En su lugar, busca obtener índices de estas variaciones expresando el valor del producto agregado del período 1 en términos de los precios unitarios del año base:

$$[3] v_i^{*,1} = p_a^0 \cdot q_a^1 = p_i^0 \cdot q_i^1$$

Caso de que $v_i^{*,1}$ pudiera estimarse directamente, podríamos calcular un *índice de precios* considerando el valor corriente de la producción agregada de la rama en el período 1 (v_i^1), dado por la expresión [2], y el valor de la producción agregada de la rama en el período 1 a precios del año base ($v_i^{*,1}$), dado por la expresión [3]. El índice de precios -una medida de la variación del precio unitario de la rama entre los dos períodos-, que es del tipo Paasche, puede sencillamente obtenerse como sigue:

$$[4] I_p = v_i^1 / v_i^{*,1} = (p_i^1 \cdot q_i^1) / (p_i^0 \cdot q_i^1) = p_i^1 / p_i^0$$

Este índice utiliza para ponderar los precios relativos simples -en este caso, hay un único índice simple de precio, dado por el precio relativo de a entre los dos períodos, (p_a^1/q_a^0) -, la producción de cada producto simple como proporción de la producción agregada de la rama en el período corriente, ambas valoradas a precios del año base -es decir $[(p_a^0 q_a^1)/(p_i^0 q_i^1)]$, igual a la unidad en este caso porque suponemos para simplificar que la rama está integrada por un único producto simple-. Formalmente, $I_p = (p_a^1/p_a^0) \cdot [(p_a^0 q_a^1)/(p_i^0 q_i^1)] = (p_a^1 q_a^1)/(p_i^0 q_i^1) = (p_i^1 \cdot q_i^1)/(p_i^0 \cdot q_i^1) = p_i^1/p_i^0$, en este caso simplificado².

Bajo las mismas circunstancias, podríamos obtener un índice de volumen, para medir las variaciones de las cantidades producidas por la rama entre ambos períodos, considerando la producción agregada del período 1 valorada a precios del año base (v_i^{*1}), dada por la expresión [3], y el valor de la producción agregada de la rama en el año base (v_i^0), dado por la expresión [1]. Es decir:

$$[5] I_L = v_i^{*1} / v_i^0 = (p_i^0 \cdot q_i^1) / (p_i^0 \cdot q_i^0) = q_i^1 / q_i^0$$

Dado que el índice de precios calculado es del tipo Paasche, el índice de volumen será del tipo Laspeyres (SEC-1970, párrafo 943). Para ponderar los índices simples de cantidades de cada producto individual integrante de la rama -en este caso, únicamente (q_a^1/q_a^0) -, se utiliza el valor corriente de la producción de cada producto simple en el año base como proporción del valor agregado de la producción de la rama en el año base - $[(p_a^0 q_a^0)/(p_i^0 q_i^0)]$, igual aquí a la unidad. Es decir, $I_L = (q_a^1/q_a^0) \cdot [(p_a^0 q_a^0)/(p_i^0 q_i^0)] = (p_a^0 q_a^1)/(p_i^0 q_i^0) = (p_i^0 \cdot q_i^1)/(p_i^0 \cdot q_i^0) = q_i^1/q_i^0$, en este caso simplificado³.

Sería posible, pues, calcular los índices de precio y volumen representados en [4] y [5] conociendo antes el valor transformado de la rama dado por la expresión [3]. Sin embargo, bien sea debido a variaciones cualitativas o bien porque las ramas se definen contablemente por agregación de varios productos simples, no es en general posible obtener una estimación directa de este valor transformado, razón por la cual surge la necesidad de estimar independientemente el índice de precios o bien el índice de volumen⁴, para ulteriormente utilizarlos como deflatores. El procedimiento seguido puede expresarse en los términos siguientes:

² Caso de que la rama de actividad se definiera por agregación de dos productos simples, tales como a y b , tendríamos que el índice de precios, $I_p = (p_a^1/p_a^0) \cdot [(p_a^0 q_a^1)/(p_i^0 q_i^1)] + (p_b^1/p_b^0) \cdot [(p_b^0 q_b^1)/(p_i^0 q_i^1)] = (p_a^1 q_a^1 + p_b^1 q_b^1) / (p_i^0 q_i^1) = (p_i^1 \cdot q_i^1) / (p_i^0 \cdot q_i^1) = p_i^1 / p_i^0$. La obtención directa de este índice requiere, además del conocimiento de las cantidades, que los productos simples integrantes de la rama, a y b , no hayan sufrido cambios cualitativos (cambios de calidad) entre los períodos considerados.

³ Caso de que la rama de actividad se definiera por agregación de dos productos simples, tales como a y b , tendríamos que el índice de volumen, $I_L = (q_a^1/q_a^0) \cdot [(p_a^0 q_a^0)/(p_i^0 q_i^0)] + (q_b^1/q_b^0) \cdot [(p_b^0 q_b^0)/(p_i^0 q_i^0)] = (p_a^0 q_a^1 + p_b^0 q_b^1) / (p_i^0 q_i^0) = (p_i^0 \cdot q_i^1) / (p_i^0 \cdot q_i^0) = q_i^1/q_i^0$. Como en el caso anterior, la obtención directa de este índice supone no sólo el conocimiento de las cantidades, sino también la ausencia de cambios cualitativos en el tiempo en los productos simples integrantes de la rama (a y b en esta ilustración).

⁴ Esta elección de índices implica que "para todos los flujos que recoge el sistema, los valores corrientes del año n se expresan sistemáticamente a precios del año 0. Este resultado puede obtenerse aplicando índices de volumen a los valores del año base, deflactando los valores corrientes por índices de precios, o también valorando directamente las cantidades a los precios del año base" (SEC-1970, párrafo 943).

$$[6] v_i^{*,1} = v_i^0 \cdot I_L = (p_i^0 \cdot q_i^0) \cdot [(p_i^0 \cdot q_i^1) / (p_i^0 \cdot q_i^0)] = p_i^0 \cdot q_i^1$$

$$[7] v_i^{*,1} = v_i^1 / I_p = (p_i^1 \cdot q_i^1) / [(p_i^1 \cdot q_i^1) / (p_i^0 \cdot q_i^1)] = p_i^0 \cdot q_i^1$$

Por tanto, la obtención del valor de la producción de la rama en términos “constantes” ($v_i^{*,1}$) requiere de la estimación previa del índice de precios [4] o del índice de volumen [5]. En la práctica, se opta por calcular $v_i^{*,1}$ a través de [7], para lo que se requiere de una estimación del índice de precios dado por [4]. La alternativa, calcular $v_i^{*,1}$ a través de [6], partiendo de una estimación del índice de volumen dado por [5], es normalmente inviable porque se requiere conocer las cantidades en ambos períodos, que serán inobservables cuando los productos no sean estrictamente homogéneos a lo largo del tiempo.

2.1. Productos simples de calidad diferenciada

Es claro que el método de estimación propuesto depende de que los cambios que hayan tenido lugar en el valor de la rama puedan identificarse bien como cambios en las cantidades producidas, o bien como cambios en los precios unitarios⁵ -es decir, cambios que no afectan a la calidad del producto-. En general, cuando los cambios en la producción no estén asociados a cambios en las características físicas del producto, el sistema de índices propuesto capturará correctamente las variaciones de cantidades y precios unitarios.

Sin embargo, cuando los productos sufren alteraciones cualitativas, es claro que el cálculo del índice de precios requiere previamente resolver el problema de la comparación entre productos de calidad diferenciada, que son productos heterogéneos. Como los cambios reales están asociados tanto a cambios cuantitativos como a cambios cualitativos, es necesario analizar este último fenómeno. Supongamos que en el período 1 tiene lugar un cambio en la calidad del bien o servicio que produce la rama -estos cambios en cuanto a la calidad de los productos se detectan normalmente porque aparecen diferencias en los precios unitarios-. Como consecuencia, podemos escribir:

$$[8] v_i^1 = p_i^1 \cdot q_i^1 = p_a^1 \cdot q_a^1 + p_a^1 \cdot q_a^1$$

Donde a' representa una nueva versión, con “calidad diferenciada”, del producto a , siendo que este último constituye aquí la “calidad base” por ser un producto homogéneo integrante de la rama i en el año base⁶. En este punto la norma contable propone, con carácter general, reducir las variaciones cualitativas a

⁵ El criterio de cómputo adoptado para registrar las variaciones del valor, “que no es inherente a la utilización de un marco contable”, pues “resulta de una decisión deliberada”, consiste en que “toda variación del valor se atribuya a una variación de precio o a una variación de volumen” (SEC-1970, párrafo 907).

⁶ Se considera en este ejemplo que ambas calidades coexisten en el período 1, lo que constituye el caso general. La substitución completa de productos antiguos por productos nuevos es un proceso que normalmente opera a lo largo de varios períodos. En cualquier caso, los métodos de homogeneización de productos propuestos por la norma contable no dependen de que las ramas estén integradas por productos simple homogéneos o por productos simples con calidades diferenciadas, ya que la homogeneización propuesta es puramente atemporal.

variaciones cuantitativas; es decir, realizar un ajuste para expresar la unidad de producto de calidad diferenciada (a') en términos de unidades de producto de la calidad base (a), o ajuste de cantidades:

“La evolución temporal no se traduce solamente por variaciones de cantidades y variaciones de precios de los productos. Numerosos bienes y servicios están sujetos a cambios en la calidad que modifican sus características físicas. El cambio de calidad de un producto dado se debe considerar como una variación de volumen y no como una variación de precio. Así, cuando un producto se ha beneficiado de una mejora de calidad a lo largo de un período dado, la comparación del precio de venta del producto al principio y al final del período no refleja únicamente una variación del precio, sino también una variación de la calidad. Es necesario realizar un ajuste que tenga en cuenta esta variación, si se quiere obtener una medida correcta de la evolución del precio” (SEC-1970, párrafo 914).

Como esta estrategia de cómputo persigue homogeneizar las calidades -en concreto, reducir la calidad diferenciada a la calidad base- del producto, de lo que se trata en suma es de estimar el valor de un cierto parámetro, el factor de ajuste (α), tal que:

$$[9] \alpha = q_{a'} / q_a$$

El parámetro α representa, pues, el número de unidades de producto tipo a' (calidad diferenciada) a que equivale una unidad de producto tipo a (calidad base); esto es, un factor de ajuste que permite expresar productos tipo a' en términos de productos tipo a . Adviértase que el ajuste es atemporal en la medida en que se refiere a los aspectos puramente físicos de la diferenciación, y no a los aspectos económicos. La necesidad de efectuar el ajuste es inexcusable, pese a sus dificultades intrínsecas, para la norma contable:

“La valoración cuantitativa del ajuste por cambio de calidad resulta difícil. Sin embargo, es indispensable si se quiere describir en un sistema coherente la evolución de volúmenes y precios. Incluso si el método utilizado es sólo aproximativo, es preferible estimar el ajuste que renunciar a hacerlo” (SEC-1970, párrafo 915).

2.2. Factores de ajuste y homogeneización de calidades

Más adelante exploraremos las consecuencias de recurrir a datos físicos en el proceso de estimación. Considérese por ahora que podemos obtener una estimación del parámetro α relevante en términos económico-contables. Partiendo de [8], y teniendo en cuenta [9], podemos escribir:

$$[10] v_i^1 = p_a^1 \cdot q_a^1 + [\alpha \cdot p_{a'}^1] \cdot [(1/\alpha)q_{a'}^1] = p_a^1 \cdot q_a^1 + p_{a'}^1 \cdot q_{a'}^1 = p_i^1 \cdot q_i^1$$

Adviértase que los niveles de precio unitario y cantidad de la rama (p_i^1 y q_i^1) ya no serán directamente observables, ya que el precio unitario y la cantidad de producto de calidad diferenciada (p_a^1 y q_a^1) deben expresarse en términos de las unidades propias de la calidad base ($p_a^1 = (1/\alpha)p_a^1$ y $q_a^1 = \alpha q_a^1$), lo cual obviamente depende de la estimación del parámetro α ⁷. Como se ha homogeneizado en función de la calidad base a , el precio unitario corriente de la rama p_i^1 serán simplemente un promedio ponderado, puesto que si $q_i^1 = q_a^1 + q_a^1$, entonces $p_i^1 = p_a^1(q_a^1/q_i^1) + p_a^1(q_a^1/q_i^1)$, todo ello suponiendo que se tiene conocimiento de las cantidades y precios unitarios de ambas calidades.

Bajo tales condiciones, la expresión [10] queda reducida a la expresión [2], sobre la base de la expresión [9], siendo que la estimación del ajuste de cantidades descansa en datos físicos, no en datos económicos⁸. Adviértase que no sólo q_i^1 , sino también p_i^1 , el precio implícito promedio de ambas calidades, dependerá así de la estimación que se realice del factor de ajuste α , y por tanto será la fiabilidad de dicha estimación la que determine la fiabilidad de la descomposición del valor de las ramas en precios unitarios y cantidades.

La norma contable propone dos fuentes generales para efectuar la estimación del factor de ajuste α : (i) utilizar directamente información sobre las características físicas de los propios productos; y (ii) utilizar información sobre las cantidades de inputs físicos utilizados en su producción. En concreto:

“Para valorar los cambios de calidad de un producto, se puede recurrir a diferentes métodos de aproximación. (a) Un primer método consiste en basarse en los cambios en las características físicas del propio producto... (b) otro método se basa en la evolución de los costes de producción del producto a los precios del año base” (SEC-1970, párrafo 916).

Nótese que el segundo método propuesto no se basa en el análisis de los costes de producción en el sentido habitual (valores monetarios observados, absolutos o relativos), sino del volumen de producto que esos costes representan, es decir, del análisis del coste de los *inputs* utilizados en la producción de la rama

⁷ Este parámetro no es un coeficiente adimensional; en concreto, posee como unidad de medida la razón de las unidades de medida de a^1 y a . Adviértase, por otra parte, que no sólo es preciso expresar la cantidad de a^1 en términos de cantidad de a -obteniendo así q_a^1 - sino también el precio unitario de a^1 en términos del precio unitario de a , y por tanto de su unidad de medida, que permite obtener p_a^1 , para mantener la congruencia de la agregación.

⁸ Sería sin embargo perfectamente posible incorporar exclusivamente, en el proceso de homogeneización de productos de calidad diferenciada, datos económicos. El procedimiento más sencillo sería utilizar directamente la estructura de precios relativos de las calidades diferenciadas, atribuyendo primero el precio de la calidad base a todas las calidades diferenciadas, es decir considerar $\alpha = (p_a/p_a^1)$, y obteniendo ulteriormente las cantidades equivalentes de los productos de calidad diferenciada (cantidades expresadas en términos de la calidad base) como residuos, partiendo de que se conocen los valores monetarios de cada una de las calidades diferenciadas. Es verdad que esta estructura de precios relativos no sólo refleja las diferencias en cuanto a la calidad, sino también otros factores relativos a las condiciones de mercado -a los que expresamente el SEC-1995 presta atención singular-, pero el procedimiento puede mejorarse incorporando las estructuras de costes relativos, e incluso otros factores como el empleo directo e indirecto (corregido para tener en cuenta las diferencias de cualificación) absorbido por los productos de cada calidad diferenciada, factores para los que se dispone de información dentro del sistema contable, y que son menos sensibles a las variaciones de las condiciones concretas del suministro de productos.

valorados a precios del año base. Ambos métodos se refieren, pues, al mismo *criterio extracontable* de estimación, basado en el empleo de datos físicos para estimar el factor de reducción de las diferencias de calidad.

El primero de los métodos distingue entre productos simples y productos complejos. Para los primeros, se propone “tener en cuenta elementos mensurables, tales como el contenido de materia grasa en la leche, el contenido de alcohol en la cerveza, etc.” (SEC-1970, párrafo 916). Sin embargo, ¿cómo podemos utilizar las mediciones del contenido de grasa, alcohol, o cualquier otro elemento de la composición física de los productos que se comparan, para obtener una estimación relevante del parámetro α ? El hecho de que en 1 litro de leche incorpore un 5% de materias grasas, en lugar de un 1%, ¿nos permitiría inferir que 1 litro de leche con un 1% de grasas equivale, por ejemplo, a 5 litros de leche con un 5% de grasa? Si nos atenemos exclusivamente a la información física, la respuesta es obviamente negativa.

En realidad, sólo podemos identificar los cambios en la calidad de un producto por los cambios en los precios, como la propia norma sugiere: “Dentro de un mercado determinado, y en el curso de un mismo período, la coexistencia de varios precios unitarios puede considerarse como una presunción de la existencia de diferencias de calidad” (SEC-1970, párrafo 911). Por tanto, no es posible obtener estimaciones relevantes del coeficiente de reducción de calidades si no se utiliza la información sobre precios.

Por otra parte, “en el caso de productos complejos pueden utilizarse como indicadores de calidad algunos características técnicas objetivas; para algunos de estos productos, el recurso al análisis de regresión múltiple puede permitir una mejor evaluación de los cambios de calidad” (SEC-1970, párrafo 916). Lógicamente, en el uso de información relativa a las “características técnicas objetivas” de los productos complejos nos encontramos exactamente con el mismo problema que en el caso de las propiedades físicas de los productos simples⁹.

El segundo de los métodos propuestos para reducir calidades diferenciadas a la calidad base, comparar los volúmenes relativos de *inputs* utilizados para la producción, se concreta de la siguiente forma: “Esto supone que si para la fabricación de un producto modificado se utilizaron recursos suplementarios, la calidad del producto aumenta de manera correspondiente” (SEC-1970, párrafo 916). Este método presenta dos problemas de difícil solución.

En primer lugar, tenemos la presunción de que un aumento de los requerimientos de *inputs* por unidad de producto es lo que hace aumentar la calidad del producto, cosa que en último término se traduce en un aumento del precio, vía costes de los *inputs*. Esta presunción es falsa, porque un aumento de calidad

⁹En cada caso, la comparación directa entre dos productos de diferente calidad dependerá de la característica o conjunto de características físicas (o propiedades técnicas) mensurables que se quieran estudiar, siendo por tanto posible a priori, es decir, sin conocer los precios unitarios de cada calidad, identificar medidas físicas que produzcan resultados diferentes al comparar dos calidades, ya que en ausencia de la indicación del precio no será en general posible interpretar la medida física en términos económicos. Esta es la limitación fundamental de los denominados índices de precios hedónicos, que son “obtenidos mediante modelos de regresión en que los precios correspondientes a calidades diferenciadas se explican en función de las características mensurables y del período a que corresponde cada precio” (Uriel, 1995, 167), frecuentemente utilizados en la práctica contable del cómputo de calidades diferenciadas.

puede operarse perfectamente mediante la reducción de los requerimientos físicos de inputs por unidad de producto -todo dependerá de los tipos de inputs efectivamente utilizados y de las técnicas de producción empleadas; piénsese por ejemplo en la producción de microprocesadores-, y porque un aumento de los requerimientos de inputs por unidad de producto no supone necesariamente un aumento de los costes de producción por unidad de producto, ni por tanto necesariamente un aumento del precio unitario del producto.

En segundo lugar, nos encontramos con el problema de que es necesario estimar previamente el volumen de los *inputs* requeridos por cada proceso para poder estimar entonces el factor de ajuste, con lo cual se cae en una circularidad en el proceso de estimación. Para clarificar este punto, considérese el caso más simplificado posible: que las dos calidades del producto de la rama *i* utilizan un mismo y único *input*, el producto de la rama *j*, y que la única diferencia en los procesos de producción de ambas calidades se refiere a las cantidades utilizadas de ese recurso. En consecuencia, podemos escribir:

$$p_a = (p_j \cdot q_j^a) \cdot (1+m)$$

$$p_{a'} = (p_j \cdot q_j^{a'}) \cdot (1+m)$$

Donde *m*, el margen sobre costes unitarios, se considera igual en ambas calidades para resaltar la circunstancia de que las diferencias de calidad se deben exclusivamente a las diferencias de costes de producción unitarios, que reflejan a su vez las diferencias relativas en el consumo productivo del producto de la rama *j*, el único *input* utilizado en ambos procesos productivos.

La idea es que si $q_j^{a'} > q_j^a$, es decir, si la cantidad de *inputs* *j* utilizada para producir una unidad de *a'* es mayor que la cantidad de *inputs* *j* utilizada para producir una unidad de *a*, podrá concluirse que la calidad de *a'* es mayor de la calidad de *a*, lo que se entiende generalmente compatible con que $p_{a'} > p_a$. Sin embargo, lo único que hemos hecho es introducir en el problema a la rama *j*, no solucionar el problema en sí. La razón estriba en que para obtener una medida del volumen del producto de la rama *j* es necesario reducir a su vez las calidades diferenciadas del propio producto de esta rama a la calidad base correspondiente, por lo que el problema tampoco puede resolverse.

3. Cómputo de productos diferenciados para ramas de actividad

El caso de productos nuevos, es decir, productos que no existen en el período base¹⁰, puede concebirse como un caso extremo del cambio de calidad: cuando la diferencia de calidad de un producto es grande con respecto a la calidad

¹⁰ El caso de los productos que existen en períodos anteriores al período base pero que no existen en este último (lo que constituye un caso de desaparición de productos) requiere el mismo tratamiento que el de los productos que existen en períodos posteriores, pero no en el período base, que es el caso de aparición de nuevos productos.

base, podemos hablar más bien de un nuevo producto. Es decir:

“Cuando los cambios en la calidad de un producto son muy importantes, es preferible considerar la versión antigua del producto como un producto desaparecido y su nueva versión como un producto nuevo, es decir, como un producto existente únicamente en el período más reciente” (SEC-1970, párrafo 917)¹¹.

No obstante, esto introduce el problema de agregación, porque las ramas de actividad se obtienen agregando productos simples. Por tanto, antes de considerar el cómputo de un producto no existente en el año base, es necesario considerar el problema más general del cómputo de las ramas de actividad cuando estas se construyen contablemente por agregación de múltiples productos simples.

3.1 Cómputo de productos agregados

Considérese que la rama de actividad *i-ésima* está formada por dos productos simples, a y b. Ahora, a diferencia del caso tratado en el apartado segundo, los valores agregados de las ramas no pueden descomponerse contablemente en cantidades y precios unitarios, como explícitamente reconoce la norma contable¹². En efecto, el valor de la producción de la rama *i* vendrá dado por:

$$[1'] \quad v_i^0 = p_a^0 q_a^0 + p_b^0 q_b^0 = p_i^0 \cdot q_i^0$$

$$[2'] \quad v_i^1 = p_a^1 q_a^1 + p_b^1 q_b^1 = p_i^1 \cdot q_i^1$$

La primera consecuencia del cómputo por ramas de actividad es por tanto que los niveles de precio y volumen del producto agregado de la rama, es decir p_i y q_i , ya no serán directamente observables. Como consecuencia ya no será posible, como en el caso del producto simple, la obtención directa de las tasas de variación de las cantidades y precios unitarios de las ramas de actividad. Dados los problemas asociados a la estimación de tasas de variación de cantidades, la práctica común es obtener un índice de precio para la rama, que se utiliza posteriormente como deflactor de los valores corrientes.

Como consecuencia, nos enfrentamos al problema de estimar la tasa de variación del precio del producto agregado de la rama *i*, es decir $x_i = (p_i^1 - p_i^0) / p_i^0$, a partir de los datos disponibles de la tasa de variación de los precios de los productos simples que forman la rama, $x_a = (p_a^1 - p_a^0) / p_a^0$ y $x_b = (p_b^1 - p_b^0) / p_b^0$. Como se comprueba, tenemos que $x_i = \lambda \cdot x_a + \mu \cdot x_b$, donde los coeficientes de pondera-

¹¹ Adicionalmente, ha de tenerse en cuenta que, según la norma contable, “en un sistema integrado de índices de precio y volumen los productos de calidad distinta deberían tratarse, en la medida de lo posible, como productos distintos” (SEC-1970, párrafo 911).

¹² “...los valores monetarios que aparecen en las cuentas y cuadros del sistema no pueden descomponerse globalmente en una cantidad o volumen, por una parte, y en un precio unitario, por otra. Esto supondría sumar productos totalmente heterogéneos y olvidar que el concepto de precio unitario no tiene sentido más que para productos homogéneos desde el punto de vista de sus características físicas” (SEC-1970, párrafo 919).

ción λ y μ vienen dados por la proporción del valor del respectivo producto simple sobre el valor del producto agregado de la rama del período corriente (período 1), ambos valorados a precios del año base (período 0).

Sin embargo, la estimación de x_a y x_b , y por tanto de x_i , requiere que los problemas asociados al cómputo de la producción física (diferenciación de productos y calidades), que afectarán a ambos productos, haya sido resueltos previamente. Por lo tanto, la estimación del deflactor se verá afectada por las diferencias en cuanto a la calidad de los productos cuyos precios se comparan en el tiempo. Esto introduce distorsiones en la estimación de las tasas de variación de precios de las ramas, que se van acumulando a lo largo del tiempo (aquí medido por la distancia entre el período corriente y el período base), que no pueden resolverse simplemente cambiando de año base. No obstante, una vez estimado el índice de precios de la rama, $I_p = (1+x_i)$, podemos deflactor el valor de la producción del período 1 (v_i^1), dado por la expresión [2'], como sigue:

$$[2'] v_i^{*1} = v_i^1 / I_p = v_i^1 / (1+x_i) = p_i^0 \cdot q_i^1$$

De esta forma, la tasa de variación del volumen de la rama vendrá dada sencillamente por $z_i = [(v_i^{*1} - v_i^0) / v_i^0] = [(q_i^1 - q_i^0) / q_i^0]$, donde $I_L = (1+z_i)$. Adviértase por último que esta tasa capturarán correctamente los cambios en las cantidades producidas siempre que se suponga que la estructura de la producción de las ramas no cambia con el tiempo, manteniéndose por tanto igual a la estructura de la producción en el año base seleccionado¹³.

3.2 Cómputo de productos nuevos

Como productos diferenciados (a y b), el valor de la producción en el período 1 puede representarse como en la expresión [2']. Aquí, b es un nuevo producto, que no existe en el año base, ya que el valor de la producción en el año base vendría dado por [1], de forma que en el período 0 la rama i está integrada exclusivamente por un sólo producto homogéneo, a.

Ahora bien, venimos obligados a interpretar los cambios en el valor del producto agregado de la rama i bien como cambios en las cantidades o como cambios en los precios. La norma contable opta en este caso por reducir el precio unitario del producto nuevo en el período 1 al precio unitario de uno de los productos existentes en el año base que se considere *similar*. En efecto, el criterio concreto propuesto para imputar un precio a un producto no existente en el año base, que es sólo ilustrativo, reza como sigue: “esto puede hacerse basándose, por ejemplo, en la evolución de precios de productos similares existentes durante los dos períodos” (SEC-1970, párrafo 917).

¹³ Como hace notar la norma contable: “El principal inconveniente inherente a la utilización de índices de tipo Laspeyres se refiere al hecho de que a medida que se aleja el año base, la estructura de su ponderación envejece y, por tanto, reflejan cada vez peor la evolución real. Este inconveniente no es inevitable; puede reducirse mediante un cambio del año base suficientemente frecuente para tener en cuenta modificaciones estructurales de la economía y de la evolución de los precios” (SEC-1970, párrafo 944). Sin embargo, los cambios de base no resuelven el problema estructural de las series completas de índices de precio y volumen, sino que simplemente reubican en el tiempo las distorsiones introducidas en el proceso de estimación.

Por ejemplo, si el producto a se considera similar al producto b, siendo que a existe en ambos periodos, podríamos establecer que $[(p_a^1 - p_a^0)/p_a^0] = [(p_b^1 - p_b^0)/p_b^0]$. De esta forma, si estimamos la tasa de variación del precio agregado de la rama i, tendremos que $[(p_i^1 - p_i^0)/p_i^0] = [(p_a^1 - p_a^0)/p_a^0]$. Es decir, se utiliza (en este caso simplificado) la tasa de variación del precio unitario del producto a -único precio que, en realidad, puede variar- como tasa de variación del precio del producto agregado de la rama.

Adviértase que, en sí mismas, las estimaciones que se efectúen dependerán del criterio que se utilice para considerar que dos productos cualesquiera, heterogéneos entre sí, son similares, siendo que la norma no aporta en este caso ningún criterio general de cómputo, por lo que venimos obligados a recurrir a las características físicas mensurables de los productos, con lo que retornamos a los problemas discutidos en el apartado precedente¹⁴.

En cualquier caso, el cómputo de productos nuevos introduce por sí mismo distorsiones en las estimaciones de las variaciones de cantidades y precios agregados de las ramas, ya que impone una tasa ficticia de variación al producto nuevo, que afectarán al tamaño de las ramas con independencia de las variaciones reales de cantidades y precios. Por otra parte, de acuerdo con el SEC, el mismo tratamiento debe darse al cómputo de calidades diferenciadas cuando son muy importantes (que se considera equivalente al cómputo de productos nuevos), así como a la desaparición de productos existentes antes del año base¹⁵.

4. Índices de precio y volumen en el SEC-1995

Aunque el SEC-1995 introduce novedades en la elaboración del sistema de índices de precio y volumen de contabilidad nacional, debe notarse desde el principio que la naturaleza del proceso de cómputo queda inalterada con respecto de lo previsto en el SEC-1970. En efecto, si bien el nuevo marco contable amplía y detalla la temática, incorporando además la dimensión interespacial de los problemas aquí estudiados, y clarificando el tratamiento metodológico diferencial de operaciones de mercado y operaciones de no mercado -que se refieren al campo de aplicación del sistema de índices-, son pocas las novedades sobre las reglas básicas del cómputo, es decir, sobre los “principios generales de medición”, utilizando los términos de la propia norma.

Cabe destacar, entre estas últimas, la segregación explícita de los factores que reflejan las diferencias de calidad, distinguiendo entre las características físi-

¹⁴ En cualquier caso, no debe perderse de vista que el criterio de estimación se basa en el uso de datos económicos (los precios), aunque en el proceso de selección de los productos similares se recurra a datos no económicos. Si bien en este punto caben pocas alternativas, no sería imposible incorporar datos también exclusivamente económicos en la identificación de productos similares, lo que reforzaría la coherencia del sistema de índices.

¹⁵ La desaparición de un producto existente en el año base no genera problemas adicionales hasta que se cambia de base, en cuyo caso el producto desaparecido habrá de asimilarse a los productos existentes en el nuevo año base, en el que puede no existir. De esta forma, los cambios (estructurales) de base obligan al redimensionamiento de las ramas de actividad, y ello también con independencia de los cambios reales de las cantidades y los precios.

cas y otros factores relativos a los intercambios: lugar, momento y otras condiciones del suministro de bienes y servicios, lo cual es una consecuencia de la necesidad de distinguir entre precios básicos, precios de productor y precios de adquisición, como se reconoce explícitamente en las tablas de origen y destino, “donde el valor de los márgenes comerciales y de transporte -que representan los principales servicios asociados al suministro de bienes- se registra por separado” (SEC-1995, párrafo 10.16), lo que también es aplicable a las tablas *input-output* en el marco del SEC-1970.

Una consecuencia importante de esto último es la modificación de los principios aplicables al valor añadido (y al PIB) a precios básicos, que es el único saldo contable que forma parte del sistema integrado de índices de precio y volumen, para el que se propone practicar una doble deflación: “el método conceptualmente correcto para calcular el valor añadido a precios constantes consiste en realizar una doble deflación, es decir, deflactar por separado los dos flujos de la cuenta de producción (producción y consumos intermedios) y calcular el saldo de estos dos flujos una vez revalorizados” (SEC-1995, párrafo 10.28).

Por otra parte, se diseña una excepción a la hora de considerar las diferencias observadas en el valor unitario como indicación de diferencias de calidad, que se refiere a las circunstancias siguientes: “falta de información, discriminación de precios (que refleja limitaciones en la libertad de elección) y existencia de mercados paralelos. En estos casos, las diferencias de valor unitario se consideran diferencias de precios” (SEC-1995, párrafo 10.19), lo cual, aunque reflejo de circunstancias reales, introduce inadvertidamente un nuevo precio implícito (designado como precio medio), no directamente observable en la práctica, que se debe asociar a la ausencia de aquellas circunstancias:

“Supóngase que una determinada cantidad de un bien o un servicio concreto se vende a un precio más bajo a una determinada categoría sin que exista diferencia alguna en cuanto a la naturaleza del bien o servicio afectado, al lugar, o a las condiciones de venta, ni con respecto a otros factores. Toda la disminución subsiguiente del porcentaje vendido al precio más bajo incrementará el precio medio pagado por los compradores del bien o servicio. Esto habrá de registrarse como un aumento del precio y no del volumen” (SEC-1995, párrafo 10.23)

Otra novedad digna de mención se refiere a las fórmulas de los números índices: “La forma más adecuada de medir las variaciones interanuales de volumen es mediante un índice de volumen de Fisher, que se define como la media geométrica de los índices de Laspeyres y de Paasche” (SEC-1995, párrafo 10.62), lo que se aplica también, lógicamente, a las variaciones interanuales de precios (SEC-1995, párrafo 10.63).

No obstante, la selección de las fórmulas de los números índices -del SEC-1970 se consideran una alternativa válida a los índices de Fisher (SEC-1995, párrafo 10.64). Por otra parte, se opta por índices en cadena para medir las varia-

ciones de volumen de períodos más largos, pese a que se rompe la aditividad de los componentes de los agregados en términos reales, si bien se propone presentar los datos no aditivos sin ajuste alguno, para garantizar la transparencia del procedimiento seguido (SEC-1995, párrafos 10.65 y 10.67).

Esta elección, que no afecta obviamente a los problemas discutidos en los apartados anteriores, constituye una mejora en el sentido de que el índice de Fisher, a diferencia de los de Paasche o Laspeyres, es invertible -porque al invertir el índice obtenido por intercambio de los periodos base y actual, se obtiene el índice originario-, lo cual fortalece la coherencia de las comparaciones intertemporales¹⁶.

5. Consideraciones finales

Hemos visto que, aunque la información contable estuviera disponible para el máximo grado de desagregación (productos homogéneos), no es posible afirmar la relevancia económica de las estimaciones de los coeficientes de reducción, necesarios para medir las diferencias de calidad, con los métodos propuestos en el marco del sistema de contabilidad nacional. Ante calidades diferenciadas, la norma contable de referencia recomienda utilizar información relativa a las características, propiedades intrínsecas y condiciones técnicas objetivas de la producción del producto, o alternativamente el volumen relativo inputs físicos utilizados, para realizar los ajustes, procedimiento que se hace extensible al cómputo por similitud de los productos nuevos y los productos desaparecidos.

Si se considera que las ramas de actividad están integradas por productos heterogéneos, pudiendo coexistir además en el mismo período diversas calidades para cada producto, llegamos a la conclusión de que los niveles de precio unitario y cantidad del agregado de cada rama no serán observables. Hay que renunciar, pues, a estimar directamente las variaciones de cantidad y precio unitario de las ramas. En la práctica contable se opta por calcular la producción corriente valorada a precios del año base de las ramas mediante la previa estimación de un índice de precios, que se utiliza después como deflactor de los valores corrientes.

Pero la estimación de volumen que se obtiene por este procedimiento se ve distorsionada, con carácter acumulativo en el tiempo, por el tipo de información incorporada, en un grado que no es posible medir. La utilización de datos físicos, relativos a las propiedades materiales de los productos o de sus procesos de producción, para distinguir entre cambios en cantidades y precios unitarios de las ramas, presenta incongruencias de difícil solución. La norma contable, teniendo en cuenta las dificultades asociadas a la estimación de las variaciones de volu-

¹⁶ Aunque algebraicamente el índice de precios de Fisher cumple la propiedad de proporcionalidad -que consiste en que al variar los precios en una proporción fija el índice se incrementará en esa misma proporción-, se puede plantear la siguiente objeción: "al variar los precios en cualquier proporción es difícil mantener el supuesto de que las cantidades permanezcan constantes; la variación de éstas dependerá de las elasticidades-precio de cada bien" (Martín Pliego, 1995, 426). No obstante, esta misma objeción es extensible a los índices de precios de Paasche del SEC-1970.

men, considera que cambiando de base frecuentemente se obtendrán mejoras en el proceso de estimación (SEC-1970, párrafo 944), al actualizarse la estructura de ponderación de los productos y calidades diferenciadas en cada rama. Pero el cambio de base no soluciona el problema en sí, sino que sólo lo desplaza en el tiempo. La consecuencia es la imposibilidad de sentar empíricamente la relevancia económica de las series de índices de precio y volumen obtenidas utilizando estos procedimientos.

En los comentarios anteriores queda latente la cuestión de si en realidad es posible identificar los cambios en las cantidades y los precios cuando los productos que se definen contablemente son agregados de productos heterogéneos, que es el caso general. La respuesta es que, al menos bajo la óptica de la contabilidad física, no será posible. La razón estriba en que tal enfoque no permite obtener indicadores relevantes en términos económicos, cuya fiabilidad no puede medirse por métodos convencionales, de los cambios en las cantidades y los precios unitarios, porque la información extracontable incorporada en el proceso de estimación carece por sí misma de interpretación económica.

Al reducir los productos agregados, con composición heterogénea y calidades diferenciadas, pertenecientes a períodos diversos, a los productos existentes en un cierto período (año base), vía ajuste de cantidades, mediante el análisis de sus propiedades físicas, se hace abstracción de la significación económica, pues los precios no se refieren a los productos en tanto que entidades físicas, sino más bien en tanto objetos de intercambio en el mercado. Esto sugiere la necesidad de fundamentar el sistema de índices de precio y volumen en criterios y datos propiamente contables, ya que los criterios y datos físicos no permiten, por sí mismos, la inferencia de propiedades económicas.

Referencias

- INE (1988): *Sistema Europeo de Cuentas Económicas Integradas* (SEC-1970), Madrid: INE.
- INE (1996): *Sistema Europeo de Cuentas Nacionales y Regionales* (SEC-1995), Madrid (Mimeografiado).
- Martín Pliego, F.J. (1995): *Introducción a la Estadística Económica y Empresarial*, Madrid: Editorial AC.
- Uriel, E. (1997): *Contabilidad nacional*, Barcelona: Ariel.

GÉNERO Y USOS DEL TIEMPO: NUEVOS ENFOQUES METODOLÓGICOS

Cristina Carrasco-Màrius Domínguez

Fecha de recepción: 22 de enero de 2002

Fecha de aceptación y versión final: 19 de febrero de 2003

Resumen: En las últimas décadas, los estudios sobre uso del tiempo han tenido cada vez más importancia. Disponer de información acerca de cómo mujeres y hombres distribuyen su tiempo, entre las distintas actividades a lo largo del día, ha permitido tener una visión más completa y real de la organización social del tiempo y de las diferencias por sexo y otras variables significativas (edad, tipología familiar, etc.).

En este artículo se plantea, en primer lugar, un concepto de tiempo que supera la visión estrecha que maneja habitualmente la economía, reconociendo los tiempos que caen fuera de la órbita mercantil. A continuación se discuten las posibilidades metodológicas de un estudio sobre uso del tiempo, realizado en conjunto, con una encuesta sobre trabajo en la ciudad de Barcelona. El objetivo es realizar análisis específicos -poco habituales en este tipo de estudios- en relación a la tipología de hogar, la simultaneidad de actividades, el tiempo de cuidados y el uso del tiempo por franjas horarias.

Los resultados muestran la potencialidad de esta metodología para el análisis de la actividad de mujeres y hombres, aunque también se señalan sus limitaciones. Estas guardan relación con la falta de información sobre los aspectos más subjetivos del tiempo que, sin embargo, contribuyen de manera significativa a las desigualdades de género.

Palabras clave: Concepto de tiempo, uso del tiempo, tiempo de trabajo, desigualdades de género.

Summary: In the last decades, the time use studies have gained increasing importance. To know the way women and men distribute their time among different activities along the day, has enabled a more complete vision about the social organization of time and the differences for sex and other significant socio-demographic variables (age, family type, etc.).

In this article we introduce, in the first place, a concept of time that overcomes the narrow vision that usually considers the economy, recognizing the times that fall outside the mercantile perspective. Next we discuss the methodological possibilities of a time use study, performed in the city of Barcelona. The objective of it is to carry out a spe-

cific analysis -not very usual in this type of studies- regarding to the home typology, the simultaneity of activities, the time of family cares and the time use for intervals of hours.

The results show the potentiality of this methodology in the analysis of the activity of women and men, although their limitations are also pointed out. These are related with the lack of information on the subjective aspects of time that, however, significantly contribute to the gender inequalities.

Key words: Concept of time, time use, time of work, gender inequalities.

Introducción

Aunque con antecedentes más tempranos, los estudios de uso del tiempo comienzan a generalizarse en los años sesenta en la mayoría de los países industrializados con el objetivo de obtener información sobre el modo de vida de las personas¹. Las causas que contribuyen a explicar el auge de este tipo de estudios y su posterior consolidación tienen que ver con: los importantes cambios en la estructura demográfica y las formas familiares, las transformaciones en la estructura productiva industrial, la masiva (re)incorporación de las mujeres al mercado de trabajo y la invisibilidad del trabajo familiar doméstico, la expansión de un sector económico de ocio y medios de comunicación y el incremento de tiempo dedicado a desplazamientos (al menos en las grandes ciudades).

Los estudios de uso del tiempo habitualmente ofrecen información sobre el “reloj” cotidiano de la población: lo que las distintas personas realizan las 24 horas del día de acuerdo a distintas variables significativas. El objetivo de este artículo es ir más allá de constatar que mujeres y hombres manifiestan relojes sociales distintos y desiguales. Sin pretender abordar los aspectos más subjetivos que presenta el estudio del tiempo, se trata de ofrecer nuevas posibilidades metodológicas -desde el análisis de un diario de uso del tiempo²- que permitan obtener una información más acabada y más completa de lo que implica la organización del tiempo diario en la vida de las personas, particularmente en el estudio del trabajo: mercantil y familiar doméstico.

Antes de entrar directamente en el análisis de un diario de actividades, ha parecido importante incluir una reflexión más conceptual sobre los diversos significados del tiempo que trascienden la idea del simple “tiempo-reloj”. Esto

¹Estas aportaciones son amplísimas y han venido básicamente del campo de la sociología. Las primeras referencias obligadas a nivel internacional son los trabajos de Szalai 1972 y Gershuny y Jones 1987. A nivel español, ha sido M. Ángeles Durán la pionera en este tipo de estudios y, sin lugar a dudas, quien más lo ha trabajado. Podemos citar como referencias básicas sus trabajos de 1988 y 1991.

²La información se ha obtenido del diario de actividades de la encuesta “EPA alternativa” realizada en la ciudad de Barcelona. Dicha encuesta es parte de un proyecto más amplio que con el título “Medición y valoración del trabajo familiar doméstico. Propuesta de una EPA alternativa” ha sido realizado por un grupo de investigación de la Universidad de Barcelona dirigido por Cristina Carrasco y constituido por Anna Alabart, Màrius Domínguez y Maribel Mayordomo para el Instituto de la Mujer.

ayuda a situar la problemática sobre el tiempo y su tratamiento desde las distintas disciplinas y permite establecer los límites del estudio del uso del tiempo a través de la información de un diario. De aquí, que el artículo se inicie con un breve comentario sobre las distintas dimensiones -tanto objetivas como subjetivas- que manifiesta el tiempo, la limitada conceptualización que de él ha realizado la economía, las aportaciones más enriquecedoras de otras disciplinas sociales, las nuevas líneas de investigación que se abren con los estudios de uso del tiempo y los límites analíticos de este tipo de metodología.

1. El tiempo: de “recurso escaso” a “construcción cultural” multidimensional

Las distintas dimensiones desde dónde debe abordarse el análisis del uso del tiempo sigue siendo hoy un tema de investigación de la sociología económica y, de forma muy particular, de los estudios con enfoque de género. Sin embargo, la economía, desde su tradición dominante, ha sido muy poco sensible a esta problemática y mantiene una visión muy simplificada del significado del tiempo, su utilización y sus repercusiones en la vida de las personas. Las líneas que siguen ofrecen un breve itinerario conceptual que va desde el tiempo (económico) como recurso escaso al complejo tiempo multidimensional.

El interés por los estudios sobre el tiempo en economía aparece acompañando al análisis de la organización y el control del tiempo en la producción industrial capitalista³. La llamada eficiencia económica aparece ligada a todo un conjunto de procesos de racionalización y de intentos de control del tiempo. No es extraño entonces que en las sociedades industrializadas tenga lugar como fenómeno específico la mercantilización del tiempo. Desde esta perspectiva, todo tiempo no mercantilizable, es decir, no transformable en dinero, sería “tiempo perdido”.

Más en particular, desde los enfoques económicos dominantes, el tiempo se ha tratado como un “recurso escaso” con características de homogeneidad, que permite reducir su tratamiento a términos de simple cantidad. Los problemas de asignación del tiempo derivados de su concepción de recurso escaso, se resuelven a través de una mera elección personal entre las cantidades dedicadas a trabajo mercantil y ocio (como hacen los modelos simples del análisis del mercado laboral) o introduciendo la diferencia entre trabajo mercantil, ocio y trabajo doméstico⁴. Las teorías del capital humano desarrollan teóricamente estas cuestiones⁵. Plantean un estrecho vínculo entre el valor del capital humano (considerado como factor esencial de desarrollo económico) y el valor del tiempo humano (recurso escaso necesario para adquirir capital humano). De donde se deduce que, a mayor desarrollo económico de una sociedad -a mayor acumulación de

³Una referencia interesante sobre la relación entre tiempo de trabajo mercantil y vida cotidiana es Thompson 1967.

⁴Mincer 1962 es el primero que apunta la conjetura de que el salario, particularmente en las mujeres casadas, no sólo afecta a la distribución de tiempo entre trabajo de mercado y ocio, sino también a la distribución entre trabajo de mercado y trabajo doméstico.

⁵La teoría del capital humano fue desarrollada originalmente por Schultz 1961, 1968 y Becker 1964.

capital humano- mayor será la “calidad” de las personas, con lo cual, puede aumentar progresivamente el precio de los bienes intensivos en “factor tiempo humano” respecto del precio de los bienes materiales no “intensivos en tiempo humano”. Los nuevos conceptos introducidos por la teoría del capital humano no agotan su campo de aplicación en el mercado laboral y se desplazan a la familia, estableciendo que el mayor vínculo entre familia y economía es el valor del tiempo humano. Al ser el “factor tiempo” limitado, su asignación a actividades no mercantiles vendrá analizada y valorada por los mismos criterios de eficacia y coste de oportunidad que el tiempo mercantil. Los modelos desarrollados por la Nueva Economía de la Familia utilizan este desarrollo teórico para el estudio de la asignación del tiempo de los miembros de la familia⁶.

En definitiva, desde la economía (dominante) se considera que el tiempo es homogéneo, tiene precio de mercado de acuerdo al “capital humano” incorporado en la persona y es asignado a nivel individual a las distintas actividades. De esta manera, los tiempos no mercantiles (que, al menos en lo que a trabajo se refieren, son utilizados básicamente por mujeres) se hacen invisibles y sólo pueden llegar a ser reconocidos en la medida que sean susceptibles de tener un referente mercantil.

De esta manera, la economía como disciplina académica se ha dedicado casi exclusivamente a las actividades llamadas económicas que se realizan con tiempo mercantizable enviando al limbo de lo no-económico a todas las restantes. Esta forma de valorar el tiempo guarda relación con un personaje representativo utilizado en la economía dominante, el “homo oeconomicus”, al cual sólo se le conoce actividad mercantil. En cualquier caso, lo más preocupante es que el estudio de las “actividades económicas” se realiza de forma independiente, como si fuese posible entenderlas y analizarlas al margen de las de no-mercado, como si no dependieran para su realización de ese tiempo “socialmente desvalorizado”.

Otras disciplinas -sociología, historia, antropología- en particular los enfoques de género interdisciplinarios, han desarrollado otras formas de aproximación al estudio del tiempo y el trabajo. Se considera que no todo el tiempo es dinero, no todas las relaciones humanas están exclusivamente gobernadas por el tiempo mercantizable, no todos los tiempos son iguales ni todo tiempo de trabajo es remunerado. Existen otros tiempos constituidos en la sombra de la economía, de la hegemonía y del poder. Otros tiempos no calculables en términos monetarios, razón por la cual tradicionalmente se habían hecho invisibles, al estar fuera de las relaciones de empleo⁷.

Serán fundamentalmente las investigaciones feministas -que desde los años ochenta se centran en la búsqueda de formas de superar las viejas perspectivas dualistas (androcéntricas) de análisis- las que estudiarán los llamados “tiempos generadores de la reproducción” que consideran los tiempos que caen fuera de la hegemonía de los tiempos mercantizados (Adams 1999). Éstos incluyen tiempos necesarios para la vida: cuidados, afectos, mantenimiento, gestión y administración domés-

⁶La referencia básica es Becker 1981. Un amplio comentario a la teoría que recoge también las críticas desde la economía feminista se puede ver en Carrasco 1991. Posteriormente han aparecido extensiones de la teoría (y también nuevas críticas), pero el núcleo teórico mantiene la esencia de las elaboraciones originales.

⁷Estos aspectos están muy bien tratados en Adams 1999.

tica, relaciones y ocio... que, más que tiempo medido y pagado, son tiempo vivido, donado y generado, con un componente difícilmente cuantificable y, por tanto, no traducible en dinero. Estas nuevas perspectivas sobre el tiempo y el trabajo han puesto de manifiesto las relaciones de poder y la desigualdad de género que se esconden detrás de la forma mercantil de valorar el tiempo⁸.

Además, estos estudios demuestran que el tiempo real de la vida de las personas, lejos de ser homogéneo, está caracterizado por importantes diferencias que impiden considerar como perfectamente intercambiables unas horas y otras. Las razones de esta heterogeneidad tienen que ver con diferentes situaciones: los condicionamientos que establecen los ciclos naturales sobre el género humano, las costumbres y convenciones sociales en la forma de satisfacer determinadas necesidades humanas -aquellas que tienen un elevado componente relacional (pautas de comida,...) - y el carácter colectivo de muchas actividades sociales.

Respecto a estas últimas, hay que destacar, por una parte, las actividades que tienen lugar en el ámbito familiar. Aquí la dependencia es obvia: en la medida que parte importante de las actividades que se realizan en este espacio son actividades de cuidado y relación de las personas, requieren en muchos casos de presencias compartidas, estando a menudo condicionadas por los tiempos de vida. Por otra, las que no necesariamente tienen lugar en el interior del hogar. Éstas abarcan un amplio conjunto de actividades: formativas, de participación en la vida institucional y colectiva, de relaciones familiares, de ocio, etc. que presuponen todas ellas una importante interrelación personal.

De esta manera, el campo de acción de cada persona, su capacidad de desarrollar una vida satisfactoria está condicionada tanto por el tiempo que tenga disponible más allá de su jornada laboral mercantil (según número de horas y distribución), como por la configuración de sus horarios en las distintas esferas⁹, de forma que podrá alcanzar mayores niveles de satisfacción aquella persona que tenga una jornada laboral cuyo perfil sea más adecuado a la realización de otras actividades. Ahora bien, lo anterior no funciona igual para hombres y mujeres: sabemos que la dedicación a las actividades de cuidado y mantenimiento de la vida, además de estar condicionadas por las jornadas laborales, vienen determinadas básicamente por razones de género.

A este respecto, los estudios sobre “usos del tiempo” han aportado una información relevante contribuyendo de forma importante a poner de relieve las diferencias entre mujeres y hombres en la adjudicación por sexo de los distintos trabajos y de las distintas actividades realizadas en cada ámbito (familiar y mercantil). Estos estudios no se han limitado sólo al campo de la medición, sino que han venido acompañados de reflexiones e investigaciones sobre las desigualdades en el uso del tiempo, las “donaciones” históricas de tiempo desde las mujeres hacia los hombres, las implicaciones que el uso diferenciado del tiempo tie-

⁸ Al respecto se pueden consultar los artículos recogidos en el libro de Borderías et al. 1994, Folbre 1994, Bonke 1995, Del Re 1995, Himmelweit 1995.

⁹ Naturalmente que hay otros aspectos que condicionan que una persona pueda tener una vida satisfactoria, como son sus ingresos monetarios o su estado de salud. Aquí nos referimos sólo a las cuestiones relacionadas con la organización del tiempo por ser nuestro tema de estudio.

nen en la participación de mujeres y hombres, etc. De esta manera, se presentan como un instrumento básico -aunque no suficiente- para el análisis de las interrelaciones y condicionamientos de los tiempos entre las distintas esferas.

A pesar de que las encuestas de “uso del tiempo” marcan un punto de inflexión metodológico en el análisis del tiempo, presentan algunas limitaciones. Limitaciones que se derivan de la propia naturaleza del concepto de tiempo. A medida que “el tiempo” se ha ido convirtiendo en objeto de estudio de las distintas disciplinas, han ido surgiendo nuevas dimensiones que le otorgan una complejidad de análisis y conceptual cada vez mayor. Las disciplinas sociales y, en particular, los análisis que utilizan la perspectiva de género, han cuestionado la idea del tiempo como algo natural, y nos recuerdan que se trata de una construcción conceptual cultural “que ha devenido natural al haberse asimilado, en la cultura occidental, (la idea de tiempo) a su dimensión física y cronometrable, olvidando que el calendario y el reloj son convenciones humanas” (Torns 2001: 140).

Los estudios de uso del tiempo ofrecen información sobre aquello que las personas han hecho, sobre cómo han distribuido su tiempo entre las distintas actividades. Sin embargo, como se dijo, el tiempo manifiesta distintas dimensiones¹⁰, casi imposibles de analizar algunas de ellas desde los estudios de uso del tiempo. Existe un tiempo más objetivo, susceptible de ser medido y cuantificado, regulador de las distintas actividades de las personas. El tiempo industrial presenta básicamente estas características, y no es por casualidad, como muestra Thompson (1967), que el reloj deviene -en manos del empleador- como instrumento de control de la jornada de trabajo. Este tiempo de trabajo mercantil objetivado es el que en nuestras sociedades capitalistas ha tomado la forma de dinero. Sin embargo, incluso en el tiempo mercantilizado hay aspectos “no medibles” pero que afectan notablemente a la vida de las personas. Nos referimos a los conflictos de organización del tiempo derivados de las nuevas pautas de flexibilización temporal impuestas por las empresas: las jornadas laborales no negociadas previamente, las formas de trabajo “on call”, etc. Los estudios de uso del tiempo, ofrecerán información sobre las horas dedicadas a trabajo de mercado, pero no se tendrá información sobre cómo o quién decidió sobre esa jornada laboral y cómo afecta a la vida cotidiana de las y los trabajadores.

Por otra parte, existe un tiempo más subjetivo, difícilmente medible, entendido como aquel que no se materializa en ninguna actividad concreta, está destinado a tareas invisibles, pero que reclaman concentración y energías de la persona (Murillo 2001). Más aún, existe una segunda dimensión de la subjetividad que incorpora aspectos mucho más intangibles, representados por la subjetividad de la propia persona, materializados en la experiencia vivida. Aspectos que tienen que ver con los deseos, puestos en la organización de la vida y en las relaciones, que dan sentido a la vida cotidiana. Un tiempo significativo que representa el carácter social de la experiencia, nunca desligado de la experiencia misma. Dicho en palabras de Vantaggiato, “el tiempo que queda” (después de haber dedicado 24 horas del día a otras tareas)¹¹.

Por último, se puede hablar del “tiempo propio” o tiempo para sí, entendido

¹⁰ Estos aspectos están bien tratados en Torns 2001 y Murillo 2001.

¹¹ Vantaggiato (2001) está haciendo referencia a una experiencia femenina de la temporalidad, que considera los múltiples aspectos de la existencia.

como aquel que existe más allá del que cubre necesidades, y sobre el cual se pueden tomar decisiones sobre su asignación¹².

Esto estaría significando que el tiempo en sí mismo no sería un valor, ya que podría no existir la posibilidad de ocuparlo en algo que a la persona le interese. No sería un valor si no se tiene la libertad y la posibilidad real de apropiarlo. Por ejemplo, es posible que determinados grupos de población como las mujeres mayores viudas o los mendigos no consideren el tiempo como un valor, más bien, “no saben qué hacer con el tiempo”. En definitiva, bajo medidas exclusivamente cuantitativas que responden más a una lógica productivista masculina, se ocultan o difuminan las dimensiones más cualitativas del tiempo, aquellas más propias de la experiencia femenina ligadas al ciclo de vida y el correspondiente cuidado de las personas.

Actualmente, y de manera particular las mujeres, están viviendo situaciones complejas de organización del tiempo y del trabajo, como resultado de estar simultáneamente en dos espacios -el hogar y el mercado- que se manejan con categorías distintas del tiempo. Esta nueva situación, que está afectando la vida, el trabajo y el bienestar -fundamentalmente de ellas- con un futuro aún incierto, es consecuencia de dos procesos: cambios en la organización de la producción y del trabajo (“procesos de flexibilización”) y cambios en la estructura familiar que se acompañan de una cada vez mayor participación laboral femenina. En consecuencia, el estudio de cómo las distintas personas están distribuyendo su tiempo entre las distintas actividades y toda la información que de ello se pueda derivar, se vuelve hoy una necesidad imperiosa.

Las líneas de análisis que se desarrollan a continuación apuntan en esta dirección. Pretenden abrir nuevas vías para estudiar distintos aspectos del tiempo, aunque somos conscientes que se trata de un campo limitado. Precisamente, si hemos realizado esta reflexión conceptual previa sobre las distintas dimensiones del “tiempo” ha sido, por una parte, para denunciar la estrechez de miras de la economía en el tratamiento del tiempo y, por otra, para advertir de que el análisis del tiempo no se agota con los estudios de los diarios de actividades. Es necesario continuar en la búsqueda de nuevas metodologías que permitan captar los distintos aspectos del tiempo que afectan -con una fuerte componente de género- a nuestra vida social, laboral, económica y política.

2. Los estudios sobre usos del tiempo: aspectos metodológicos en el análisis del trabajo de mujeres y hombres

Tal como se ha comentado anteriormente, en los años 80 y 90 se consolidaron en España, como campo de análisis, los estudios sobre los usos del tiempo. Dichas investigaciones tenían como objetivo fundamental determinar el número de horas que las personas dedicaban a ciertas actividades, presentando comportamientos, perfiles y usos del tiempo diferenciados según ciertas variables sociodemográficas (por sexo, edad, categoría social, urbano-rural, etc.) y por días laborables o festivos. Las perspectivas analíticas utilizadas han sido básicamente análisis bi-variantes entre las

¹² La idea de “tiempo propio” resulta ambigua, ya que las decisiones sobre la asignación del tiempo no están libres de presiones culturales y sociales.

actividades y el tiempo de dedicación a ellas según variables diferenciadoras o análisis multivariantes para construir tipologías de uso del tiempo.

Las limitaciones que presentan los estudios habituales sobre el uso del tiempo, nos han llevado a plantear nuevas perspectivas de análisis que tienen en cuenta aspectos relevantes en la vida de las personas: la interrelación de los tiempos dedicados a las distintas actividades de los miembros de la familia; la interrelación entre las distintas actividades que rompa la imagen de las actividades como departamentos separados y compartimentados; análisis que permitan demostrar lo que otros estudios han señalado respecto a que ciertas actividades se realizan de forma simultánea a otras, quedando ocultas y no registrándose como las actividades principales; y por último, la necesidad de análisis que permitan reconstruir un día de las personas.

En las páginas que siguen se desarrollan estas nuevas aproximaciones. Sin embargo, ha parecido conveniente comenzar con un análisis más tradicional en relación al nivel social y el ciclo vital porque permite situar la problemática general. También queremos advertir que el objetivo del estudio es fundamentalmente metodológico, de aquí que no se encontrará un análisis exhaustivo de la información¹³.

2.1 Ciclo vital y nivel social: aspectos diferenciales del trabajo de las mujeres

En este apartado se proporciona una primera visión global de las diferencias entre mujeres y hombres en las distintas actividades según el nivel social y la posición en el ciclo vital. El nivel social se construye a partir del nivel educativo, el nivel salarial y la categoría socioeconómica, y la fase del ciclo vital, a partir de la edad y la tipología del hogar.

En primer lugar, es destacable cómo los resultados muestran que el nivel social no es un ámbito explicativo de las diferencias entre mujeres y hombres. Sino que éstas se presentan de forma más o menos análoga en todos los niveles sociales. En cambio, sí existen diferencias entre las propias mujeres. A mayor categoría socioeconómica, mayor nivel de estudios y mayor nivel de ingresos, aumenta la participación en el mercado laboral. En relación con el trabajo familiar doméstico, la participación de las mujeres no varía según el nivel social, pero sí se observa una tendencia a aumentar las horas de dedicación en los niveles sociales más bajos. Éstas diferencias por nivel social son menos claras en los hombres. Éstos resultados están reflejando una diferencia entre las mujeres en relación con los trabajos señalada en diversos estudios: las mujeres de situación social más alta y mayores ingresos se incorporan más al mercado de trabajo porque, analizando el “coste de oportunidad”, sus ingresos les permiten asumir los costes familiares ocasionados por su incorporación al mercado (servicios domésticos contratados en el mercado), lo cual no sucede con las mujeres de ingresos más bajos. Este cálculo refleja que se sigue

¹³El diario de donde se ha extraído la información está dividido en 5 grandes bloques: necesidades y cuidados personales; trabajo de mercado, estudio y formación; trabajo familiar doméstico; tiempo libre y ocio; y desplazamientos. Cada uno de ellos se subdivide en diversas tareas más específicas. En particular, el trabajo familiar doméstico se clasifica en tres bloques: trabajo doméstico tradicional; compras, servicios y gestiones; cuidados a menores y cuidados a personas adultas enfermas o ancianas. La recogida de información en el diario se realizó para intervalos de media hora. Es un intervalo amplio que tiene la ventaja de que es más fácil recordar las actividades desarrolladas cada media hora, pero tiene la desventaja de que en un mismo espacio de tiempo se pueden realizar dos o más actividades. Para el análisis se utiliza el total de diarios (496) de los cuales 276 corresponden a mujeres y 220 a hombres.

asumiendo que el trabajo familiar doméstico es trabajo de mujeres y que si éstas se incorporan al mercado es su problema resolver los nuevos gastos ocasionados. En el caso de los hombres, se entiende que todos ellos se deben incorporar al trabajo de mercado (trabajo masculino), por lo que su participación es relativamente homogénea en esta actividad. Y, en su participación en el trabajo familiar doméstico parece que el nivel social tiene escasa importancia.

Por otro lado, el estudio de los usos del tiempo entre mujeres y hombres según la posición en el ciclo vital se destaca como muy significativo. Por lo que respecta al análisis por edades, el análisis de los tiempos de trabajo y de ocio señala una pauta de comportamiento distinta para mujeres y hombres, mostrando las desigualdades de género: las primeras se integran cada vez más al mercado de trabajo, pero continúan asumiendo la parte más importante del trabajo familiar doméstico, en particular, en las fases del ciclo vital que suponen la presencia de menores en el hogar. En cambio, los hombres no ven alterada su participación en el mercado ni en el trabajo familiar doméstico de acuerdo al ciclo vital, ya que éstos mayoritariamente participan en el trabajo familiar doméstico cuando lo sustituyen por el trabajo de mercado (cuando se jubilan), sin embargo, en los periodos más complicados que requieren realizar ambas actividades simultáneamente, por la presencia presencia de menores en el hogar, es cuando los hombres reducen su participación en las tareas del hogar. Ello permite concluir que la edad no es un factor clave ni determinante en la realización de trabajo familiar doméstico, aunque sí en la incorporación al trabajo de mercado. Cada vez más las diferencias por sexo en la participación en el trabajo de mercado se van diluyendo, en cambio, las diferencias de género se mantienen en la participación en el trabajo familiar doméstico.

Si se considera ahora el análisis de acuerdo a la tipología de hogares¹⁴ (tabla 1) destaca cómo, en relación con la carga global de trabajo o trabajo total, las mujeres realizan mayor número de horas que los hombres en todo tipo de hogares, siendo los más semejantes los hogares unipersonales masculinos y femeninos. Las diferencias más importantes corresponden a los hogares constituidos por pareja e hijos(as) y pareja e hijos(as) y otros: las mujeres aumentan su trabajo familiar doméstico cuando hay dependientes en el hogar, fundamentalmente niños(as), lo cual corresponde a un comportamiento “natural” (de naturaleza) ya que son personas que necesitan cuidados directos.

Todo lo cual permite concluir que todo el trabajo de cuidados y atención a las personas desde el hogar se sigue considerando un trabajo de mujeres; los hombres sólo lo realizan en mayor medida cuando viven solos. En el momento de convivir con una mujer, ésta asume tanto el trabajo de los hijos(as) como el de los hombres adultos. Nuevamente esta situación corrobora la idea de los hombres como personas dependientes de las mujeres. Esto conduce a una diferencia entre las propias mujeres: sus problemáticas en cuanto a distribución y uso del tiempo serán muy distintas de acuerdo a la fase del ciclo vital que estén viviendo. En cambio, el trabajo fami-

¹⁴ Se tienen en cuenta las formas de hogares más habituales: unipersonales, pareja sin hijas(os), pareja con hijas(os), monoparentales, monomarentales y pareja con hijas(os) más otras(os). Cuando se considera según tipo de hogar, hay que recordar que el número de horas dedicadas a la actividad se refiere a todas las personas de 16 años o más que habitan en el hogar.

liar doméstico que realizan los hombres no depende de la fase del ciclo vital, o si depende es en sentido contrario: ante la presencia de personas dependientes en el hogar, los hombres disminuyen su trabajo familiar doméstico. Y ello permite concluir que, en general, los hombres siempre disponen de más ocio que las mujeres y la diferencia es mayor cuando hay personas dependientes que atender en el hogar.

Tabla 1: Tiempos medios (horas por día) y porcentaje de dedicación a las actividades de trabajo mercantil, trabajo familiar doméstico y ocio por tipología de hogares¹⁵.

		Hombre			Mujer		
		social Media	participante %	Media	social Media	participante %	Media
Trabajo de mercado	Unipersonal	2,86	44,40%	6,44	1,84	32,30%	5,70
	Pareja	3,02	35,70%	8,46	1,45	19,00%	7,59
	Pareja con hijos	3,70	45,10%	8,20	2,35	35,00%	6,70
	Monoparental	2,50	40,00%	6,25	2,00	100,00%	2,00
	Monomarental	2,00	25,00%	8,00	5,20	65,40%	7,95
	Pareja con hijos+otros	0,97	12,50%	7,75	3,08	38,50%	8,00
	Total	3,59	43,20%	8,31	2,42	35,50%	6,83
Trabajo familiar doméstico	Unipersonal	3,01	100,00%	3,01	4,71	93,50%	4,41
	Pareja	2,56	90,50%	2,83	5,14	100,00%	5,14
	Pareja con hijos	1,87	70,70%	2,64	5,06	89,80%	4,55
	Monoparental	2,77	100,00%	2,77	2,00	100,00%	2,00
	Monomarental	0,17	25,00%	0,67	2,63	84,60%	2,23
	Pareja con hijos+otros	4,40	87,50%	5,02	4,39	84,60%	3,72
	Total	2,14	77,30%	2,77	4,78	91,30%	4,36
Ocio y tiempo libre	Unipersonal	4,99	94,40%	5,29	4,87	96,80%	4,71
	Pareja	5,25	100,00%	5,25	3,91	100,00%	3,91
	Pareja con hijos	4,68	96,20%	4,87	4,05	95,60%	3,87
	Monoparental	4,03	100,00%	4,03	0,50	100,00%	0,50
	Monomarental	4,85	100,00%	4,85	3,09	92,30%	2,86
	Pareja con hijos+otros	5,24	100,00%	5,24	3,34	84,60%	2,83
	Total	4,77	95,90%	4,97	4,05	95,70%	3,88

2.2 Participación de mujeres y hombres en ambos trabajos

Uno de los objetivos fundamentales del proyecto era poder analizar los tiempos de trabajo desde diversas aproximaciones para obtener la máxima información posible de las distintas combinaciones de trabajo que realizan las personas. Y ello desde la consideración de poder recoger y visualizar los posibles conflictos entre ambos trabajos, sobretodo en el caso de las mujeres. Por tanto, el propósito era analizar cómo hombres

¹⁵ El tiempo social es el utilizado por el conjunto de la población y el tiempo por participante es el de aquellos/as que realizan la actividad correspondiente.

y mujeres, en las mismas condiciones en el trabajo de mercado, participan de forma muy distinta en el trabajo familiar doméstico y, como resultado, en el tiempo libre.

En primer lugar, se analizó la población en general para ver las diferencias entre mujeres y hombres y, posteriormente, en función de la tipología de hogares. Más concretamente, se discutirán los tiempos de trabajo para una tipología de hogar específica: mujeres y hombres que viven en pareja (con o sin hijos/as) para analizar qué sucede cuando ambos sexos conviven.

Tabla 2: Tiempos medios (horas por día) y porcentaje de dedicación al trabajo familiar doméstico y al tiempo de ocio según sexo y tipología de trabajo mercantil.

Tipología de trabajo de mercado	Trabajo familiar doméstico			Ocio y tiempo libre			
	social Media	participante %	Media	social Media	participante %	Media	
No ocupada	Hombre	2,70	80,70%	3,35	6,24	98,80%	6,31
	Mujer	5,41	93,30%	5,80	4,57	98,70%	4,64
Subocupada	Hombre	2,92	100,00%	2,92	4,52	100,00%	4,52
	Mujer	2,35	75,00%	3,13	5,27	100,00%	5,27
Jornada tiempo parcial	Hombre	1,42	69,20%	2,05	4,08	100,00%	4,08
	Mujer	4,31	93,80%	4,60	3,42	100,00%	3,42
Jornada tiempo completo	Hombre	2,10	74,20%	2,83	3,84	98,40%	3,90
	Mujer	2,81	91,20%	3,08	2,84	94,70%	3,00
Sobreocupada	Hombre	1,45	75,40%	1,93	3,81	87,70%	4,34
	Mujer	2,59	82,80%	3,13	2,43	75,90%	3,21

En este sentido se construyó una tipología de trabajo de mercado¹⁶ y se analizó tanto el porcentaje de participación como los tiempos medios de dedicación al trabajo familiar doméstico y al ocio (tabla 2). Los resultados muestran que con relación al trabajo familiar doméstico, la participación femenina es siempre elevada, y mayor que la masculina, para todas las categorías de trabajo de mercado.

Este tipo de análisis permite comprobar cómo, nuevamente, las diferencias más significativas entre mujeres y hombres se dan al tener en cuenta el número de horas dedicadas al trabajo familiar doméstico, ya que cabe destacar cómo la población no ocupada femenina dobla en horas a la población no ocupada masculina y la que trabaja a tiempo parcial triplica a la masculina. En cambio, para el tiempo de ocio la relación es la inversa, siendo los hombres no ocupados el grupo de población que cuenta con mayor tiempo de ocio. Es decir, las mujeres que participan menos en el mercado de trabajo, dedican más horas a trabajo familiar doméstico, en cambio, los hombres que dedican poco tiempo al mercado, disfrutan de mayor tiempo de ocio.

Además, muestra lo que podemos considerar una de las situaciones críticas en cuanto, no sólo a número de horas de trabajo, sino a conflictos de combina-

¹⁶ Para el análisis, la población ocupada en el mercado se ha clasificado según el número de horas semanales de dedicación en: población no ocupada, subocupada (menos de 10 horas), jornada a tiempo parcial (más de 10 horas y menos de 30), jornada a tiempo completo (más de 30 horas hasta 40) y sobreocupada (más de 40 horas).

ciones de ambos trabajos: personas que trabajando en el mercado con jornada a tiempo completo o sobreocupadas, realizan semanalmente al menos 20 horas de trabajo familiar doméstico (en esta situación se encuentra el 88,4% de las mujeres ocupadas en las condiciones señaladas y el 38,7% de los hombres).

Realizada esta primera aproximación, era de interés complementar este resultado con el análisis del trabajo de las personas que viven en pareja, en un doble sentido. En primer lugar, se considera la cantidad de trabajo familiar doméstico y de trabajo de mercado que realiza cada uno de los cónyuges según la situación mercantil de cada uno de ellos. Así, interesa, por ejemplo, el tiempo dedicado a trabajo familiar doméstico y trabajo de mercado por las mujeres “a tiempo completo” en el mercado en relación a los hombres de esa misma situación.

A continuación, se consideran nuevamente los trabajos que realiza cada uno de los cónyuges pero ahora cruzando las distintas situaciones mercantiles que presentan las dos personas. En ambos análisis sólo se hace referencia a los casos que numéricamente son significativos, aunque las posibilidades son, naturalmente, mucho más extensas.

Tabla 3: Tiempos medios (horas por día) de dedicación al trabajo de mercado y al trabajo familiar doméstico según sexo y tipología de trabajo mercantil.

Parejas con hijos		Trabajo de mercado				Trabajo familiar doméstico			
		Hombre		Mujer		Hombre		Mujer	
		social	participante	social	participante	social	participante	social	participante
No ocupada	Mujer	3,95	8,49	-	-	2,22	2,89	6,78	6,95
	Hombre	-	-	1,07	6,40	3,04	4,29	4,83	5,04
Tiempo parcial	Mujer	4,08	8,17	2,83	5,66	2,87	3,45	5,48	5,48
	Hombre	4,89	5,71	3,89	6,81	2,00	2,00	5,44	5,44
Tiempo completo	Mujer	7,27	8,59	6,88	7,50	2,22	2,62	2,95	2,95
	Hombre	5,35	8,03	2,92	6,11	2,41	2,96	5,74	5,74
Sobreocupada	Mujer	1,36	9,50	2,75	6,42	2,46	3,45	4,18	4,88
	Hombre	6,11	9,51	1,45	5,39	2,00	2,54	6,39	6,64
Total	Mujer	4,27	8,44	2,01	6,03	2,35	3,00	5,66	5,80
	Hombre	4,17	8,43	2,01	6,03	2,45	3,09	5,66	5,80

En el primer caso, se considera el tiempo dedicado a ambos trabajos por mujeres y hombres comparando básicamente los tiempos de cada uno cuando tienen la misma situación mercantil (tabla 3). Se constata que todas las mujeres que viven en pareja realizan trabajo familiar doméstico, no así los hombres. Además, para estos últimos, su participación disminuye cuando tienen hijos(as). Sabiendo que cuando en el hogar hay personas dependientes el trabajo familiar doméstico aumenta, esto puede estar significando que hijas e hijos asumen el trabajo que anteriormente realizaba el padre.

Estos análisis muestran cómo para las distintas categorías las mujeres realizan más trabajo familiar doméstico. En cambio, si se tienen en cuenta además las horas dedicadas al mercado, los hombres en todas las situaciones dedican más horas que las mujeres, pero la diferencia es menor que la que existe a favor de las

mujeres en el trabajo familiar doméstico. De esta manera, la carga global de trabajo siempre es mayor para las mujeres, incluso cuando supuestamente no hay personas dependientes en el hogar. Pero los datos indican que el supuesto no es exacto: de hecho, hay personas dependientes, en este caso, los hombres.

El segundo tipo de análisis que se plantea es el del trabajo de mujeres y hombres según la situación mercantil de ambos cónyuges de forma conjunta. Para mostrar la potencialidad de esta perspectiva se señalan los resultados respecto a las parejas con hijos (tabla 4) donde llama la atención en primer lugar, que cuando ambos cónyuges son no ocupados mercantiles, ante la presencia de hijos(as), que implica mayor cantidad de trabajo familiar doméstico, los hombres disminuyen proporcionalmente su dedicación a esta actividad en relación a cuando no hay hijos/as. Estas diferencias tan importantes entre personas sin ninguna actividad mercantil refleja, una vez más, que el trabajo familiar doméstico continúa siendo considerado “trabajo de mujeres”.

Tabla 4: Tiempos medios (horas por día) de dedicación al trabajo familiar doméstico según la situación mercantil de ambos cónyuges (parejas con hijos).

	Trabajo familiar doméstico			
	Hombre		Mujer	
	social	participante	social	participante
Hombre no ocupado	Mujer no ocupada			
	2,32	3,59	5,33	5,66
Hombre tiempo parcial	Mujer tiempo parcial			
	1,75	1,75	4,13	4,13
Hombre tiempo completo	Mujer tiempo completo			
	0,38	0,38	4,13	4,13
Hombre tiempo completo	Mujer no ocupada			
	1,43	1,9	7,88	7,88
	Mujer tiempo parcial			
	2,42	3,38	5,29	5,29
Hombre tiempo completo	Mujer tiempo completo			
	2,44	2,44	3,22	3,22
Hombre tiempo completo	Sobreocupada			
	2,00	4,00	4,96	4,96

Una segunda situación claramente desigual se da con los hombres ocupados a tiempo parcial. En esta situación, si las mujeres también trabajan a tiempo parcial, la dedicación al trabajo familiar doméstico de estas últimas es más del doble que la de los primeros, siendo la dedicación en horas al trabajo de mercado muy similar. Pero si las mujeres están empleadas a tiempo completo y trabajan aproximadamente 2,5 horas más que ellos en el mercado, mantienen su dedicación a

trabajo familiar doméstico, mientras ellos la reducen. Cuestión que se puede entender nuevamente como que hijos e hijas asumen la parte de trabajo que el padre deja de realizar. En esta última situación, la carga global de las mujeres sería aproximadamente de 6 horas diarias más que la de los hombres.

Estos análisis tendrían que completarse y desagregarse por edades y nivel socioeconómico y así poder analizar el comportamiento de distintos tipos de parejas y situaciones.

Como conclusión general de este bloque se puede afirmar que este tipo de análisis muestra cómo el estudio de la dedicación de mujeres y hombres a los distintos trabajos según tipo de familia, ofrece una gran riqueza de información. La observación y discusión de forma más detallada de las distintas situaciones posibles, permite afirmar con mayor rigurosidad que las desigualdades entre mujeres y hombres son fundamentalmente un problema de dominio masculino, ya que depende poco de la cantidad de trabajo a realizar y de la situación mercantil de los cónyuges. Esto nuevamente apunta a algo manifestado anteriormente: la cantidad de trabajo familiar doméstico realizado por las mujeres normalmente está de acuerdo a las necesidades del ciclo de vida, no así la de los hombres que se mantiene bastante estable (y en valores más bajos) en los distintos momentos del ciclo vital. De aquí que haya que insistir en realizar análisis específicos de las mujeres que están en las fases críticas del ciclo vital -con hijos(as) menores, personas mayores dependientes, etc.- pero no como situación particular de ellas, sino como discusión del modo de cubrir una necesidad social que de momento han asumido las mujeres.

2.3 Análisis de las simultaneidades

El objetivo de esta parte es presentar una aproximación al análisis de las simultaneidades -presencia de dos o más actividades en la misma franja de tiempo- desde distintas metodologías. La presencia de más de una actividad en la misma franja de tiempo puede significar cosas distintas: pueden ser actividades realizadas de forma simultánea o pueden ser actividades correlativas, es decir, realizadas una después de la otra. Por ejemplo, cocinar y cuidar a un menor puede corresponder a cualquiera de las dos situaciones. Además, las actividades -particularmente las correlativas- pueden desarrollarse a ritmo normal o puede tratarse de “intensidad de trabajo” (hacerlo todo muy deprisa). Ello da cuenta de la importancia de este tipo de análisis en el estudio del uso del trabajo doméstico y del trabajo de cuidados. Y ello porque, como han mostrado estudios anteriores, el trabajo de cuidados no suele quedar registrado como la actividad principal, invisibilizándose bajo otras actividades que sí son percibidas y reconocidas como tales (definición y límites difusos del trabajo de cuidados). Asimismo, el análisis de las simultaneidades permite hacer emerger otra de las características del trabajo familiar doméstico: su intensificación.

Esta perspectiva de análisis conlleva dificultades y decisiones no arbitrarias. En primer lugar, el plantearse si son realmente simultáneas o se realizan una detrás de otra en la misma franja de treinta minutos. Salvo algunas situaciones

muy claras -como, por ejemplo, dormir y desplazarse- que no pueden realizarse de forma simultánea, con un diario de usos del tiempo es casi imposible saber de qué situación se trata a no ser que la propia persona entrevistada nos informe de ello.

En segundo lugar, el análisis obliga a decidir cómo distribuir el tiempo. En nuestro caso, se decidió dividir el tiempo de la franja horaria de 30 minutos a partes iguales entre las distintas actividades, pero se hicieron algunas consideraciones:

a) Las actividades que prácticamente representan la misma tarea (que generalmente son del mismo bloque), como por ejemplo, compra de alimentos y compra de productos del hogar o alimentar menores y atención general de menores, se consideraron como una única actividad y se otorgó todo el tiempo a una de ellas.

b) Para aquellas actividades que es imposible realizar de forma simultánea -como comprar y ver TV- se mantuvo siempre el tiempo dividido a partes iguales.

c) En las actividades simultáneas con “ver televisión” también se repartió el tiempo, aunque, en análisis posteriores, se estudió el efecto de “tener la televisión encendida” en ciertas actividades (sobre todo en el trabajo familiar doméstico).

d) El tiempo de cuidados -actividad que habitualmente aparece como simultánea- también en un primer análisis compartió el tiempo con las actividades simultáneas, pero posteriormente se realizaron otros tratamientos específicos como veremos más adelante.

Grados de simultaneidades más habituales

Los resultados corroboran cómo la mayoría de simultaneidades incluyen actividades de trabajo de cuidados, que se realizan junto a actividades de necesidades personales y de trabajo doméstico tradicional (casi un 20% de las simultaneidades de dos actividades), junto a la realización de dos actividades del bloque del trabajo doméstico tradicional.

Precisamente estos tiempos de cuidados, al no considerar las simultaneidades, son los que “desaparecen” y no se consideran como la actividad principal, porque las personas encuestadas responderán que en ese tiempo estaban por ejemplo desayunando o haciendo la comida. Además, se muestra otra de las características clave: una intensidad de trabajo en el sentido de hacer o bien rápidamente una tarea detrás de otra o ambas simultáneamente, incluyéndose muchas y diversas actividades.

En definitiva, lo anterior refleja que las situaciones más habituales donde se realizan actividades simultáneas o se pasa de una actividad a otra es en el hogar. Esto no es sorprendente. Es precisamente una característica de la forma en que tradicionalmente se ha realizado el trabajo familiar doméstico. Diversas autoras han estudiado esta característica -y cualificación- del “trabajo de las mujeres” que refleja una capacidad distinta en el trabajo: la de organizar y realizar simul-

táneamente más de una tarea, sin que por ello se pierda en eficiencia. Por otra parte, en el trabajo de mercado no se recogen las distintas tareas realizadas. Éste queda pautado por el tiempo global de trabajo, lo cual no deja de ser significativo. De hecho, es la actividad que marca la pauta de organización del resto de las actividades.

En relación al sexo, la mayor parte de las simultaneidades son asunto de mujeres (más del doble que varones) y están absolutamente concentradas en el tipo de hogar “pareja con hijas(os)” y en “pareja sin hijas(os)”. En razón de la edad, da la sensación de que las mujeres cuidadoras mayoritariamente son las madres, en cambio, los hombres cuidadores, mayoritariamente parecen ser abuelos. Esto representa una situación muy desigual para mujeres y hombres. Ellas se hacen cargo de las personas dependientes en las edades activas cuando simultáneamente estarían realizando trabajo de mercado. En cambio, ellos cuidan una vez que ya no realizan trabajo de mercado, es decir, sustituyen un trabajo por otro. Se sabe que precisamente el grave conflicto que enfrentan las mujeres es tener que asumir ambos trabajos de forma simultánea. En cualquier caso, como se advirtió anteriormente, son las mujeres las que responden a la naturaleza humana: los cuidados hay que realizarlos cuando se requieren, no cuando sea fácil realizarlos.

Las mujeres a medida que se incorporan a la vida adulta asumen lo que socialmente se considera un trabajo propio de su sexo y cada vez más lo realizan intensificando su tiempo de trabajo. Es decir, las mujeres que viven en pareja con hijas(os) son en general las que están intensificando su tiempo de trabajo, pero también lo hacen algunas de las que viven en pareja sin hijas(os), lo cual muestra más claramente el rol diferenciado de los sexos: el primer cambio que experimentan las mujeres en su organización del trabajo es cuando comienzan a convivir con una pareja masculina y, el segundo, cuando tienen hijas (os).

El tiempo de cuidados

El tiempo de cuidados -tanto de menores como de personas ancianas o enfermas- es uno de los aspectos más críticos del trabajo familiar doméstico, ya que requiere la preocupación -cuando no la presencia- más o menos constante de una persona adulta. Además, las actividades de cuidados generalmente presentan rigideces fuertes en cuanto a tiempos y horarios. Estos motivos son suficientes para dedicarles un apartado específico.

Por otra parte, las actividades de cuidados son las que representan mayores dificultades para recogerlas en una encuesta y también -aunque algo menos- en un diario, sobre todo cuando se realizan de forma simultánea a otras actividades. Como se comentó anteriormente, si una madre cuida a sus hijos mientras hace la cena, normalmente dirá que en ese tiempo estaba cocinando, los cuidados son “además de”. Así, fácilmente los tiempos de cuidados tienden a “desaparecer”. Pero el problema no es sólo de simultaneidades, sino sencillamente que cuando no se está realizando una actividad concreta de cuidados -como alimentación u otra- no se tiene conciencia de que se está cuidando.

Otro problema que se presenta con relación a lo que se entiende por cuida-

dos son los límites de edad que se consideran en los niños y niñas. Es posible que un hijo de 14 años no requiera la presencia constante de un adulto, pero sí normalmente necesita de atención y relación no exentas de tensiones. Además, lo normal es que a esas edades las personas crean más trabajo del que aportan. Limitar -como hacen muchos estudios- las edades de cuidados a los 3 o 6 años, cuando menos parece un poco exagerado (aunque siempre el límite será arbitrario) y se pierde información¹⁷.

Para subsanar parte de estos problemas y acercarnos un poco más a la realidad de las actividades de cuidados, en todas las franjas donde aparece “simultáneo con otra actividad” y anteriormente el tiempo se había repartido, ahora se considera que la actividad de cuidados es la fundamental, de tal manera que el tiempo total de la franja se le asigna a cuidados.

Este proceder hace emerger lo que se comentaba más arriba con relación a que el tiempo de cuidados de menores en gran parte no se percibe como tal. Si se observa por día de la semana, curiosamente, la participación en la actividad tanto de mujeres como de hombres es menor los domingos aproximadamente en 5 puntos porcentuales. Aunque no sea una diferencia demasiado importante, lo curioso es que sea menor y este cambio difícilmente se puede explicar por el contenido de la actividad. Normalmente a los menores se les cuida cada día, pero más los fines de semana que es cuando no asisten a ninguna institución educativa, entonces ¿cómo es que participan menos personas los domingos? La única explicación -a parte de otras posibles minoritarias como que los niños el fin de semana se van con los abuelos- es que el fin de semana y, en particular, el día domingo, los menores “están”, se vive con ellos -paseos, salidas, comidas, etc.- pero todo esto no se percibe como cuidados, se tiene asumido que sencillamente forman parte del hogar. En cambio, cuando se trata de actividades concretas, como llevarlos al colegio, se tiene más noción de que es tiempo dedicado a los menores.

Por otra parte, la información sobre el tiempo por participante dedicado a esta actividad los distintos días de la semana ayuda a confirmar lo anterior. Tanto en mujeres como en hombres, el tiempo de dedicación aumenta en el mismo sentido en que se reduce la participación, siendo el domingo cuando más tiempo se dedica a la actividad, que en el caso de las mujeres dobla el tiempo de un día laborable. Este incremento del tiempo de día laborable a domingo responde más a la realidad y las personas que contestan ser participantes en fin de semana tienen más conciencia del tiempo que dedican a cuidados. No deja de ser significativo que las mayores diferencias se presenten en domingo y que se correspondan con tiempo de mujeres, es un elemento más

¹⁷ Al respecto, quisiéramos destacar dos aspectos. Uno referido a la edad fijada para considerar a un o una menor como persona dependiente. Se consideró edad límite la de 10 años, es decir, se consideran como hogares sin personas dependientes aquellos donde no hay personas ancianas o enfermas y, aunque puede haber niños o niñas, estos deben ser mayores de 10 años. Esta edad -tan arbitraria como cualquier otra- se eligió por considerar que a esa edad es cuando los menores comienzan a ser más autónomos y no requieren la presencia constante de un adulto, lo cual relaja las rigideces de los horarios. Sin embargo, en esta situación, tanto de mujeres como de hombres, aparece un porcentaje importante (21,0% y 17,6% respectivamente) de hogares sin personas dependientes y que sin embargo realizan tareas de cuidados de menores. Esto refleja las diferencias de percepción -y, por tanto, elementos a tener en cuenta en los estudios- en lo que significa personas dependientes.

que confirma la mayor simultaneidad de éstas en la realización de este tipo de tareas. Así y todo se podrían haber esperado diferencias mayores. Si no se manifiestan es posible que se deba a que la mayor causa de la “desaparición” del tiempo de cuidados no es tanto la simultaneidad de tareas sino la “invisibilidad” de este tipo de actividades: no es que aparezcan como actividades de segunda sino que ya ni siquiera se nombran.

2.4 Análisis de los usos del tiempo por franjas horarias

Esta cuarta parte es un intento de aproximación a lo que puede ser la organización del tiempo -la forma de vida- analizando las actividades por franjas horarias, para intentar reconstruir el desarrollo de un día en la vida de las personas. Para ello, primero se han dividido las 24 horas del día en franjas horarias de acuerdo a lo que podían considerarse franjas de actividades más o menos habituales. Teniéndose en cuenta básicamente horas habituales de sueño, de comidas y horarios escolares. En total se consideran 7 franjas horarias como se detalla en la tabla 5.

Una vez establecidas las franjas horarias se agruparon las distintas actividades en bloques debido a la amplia desagregación de respuestas. Se consideran 8 bloques de actividades, como se muestra en la lista siguiente:

Bloque 1: *necesidades y cuidados personales*

Bloque 2.1: *trabajo de mercado*

Bloque 2.2: *estudio y formación*

Bloque 3.1: *trabajo doméstico*

Bloque 3.2: *trabajo de cuidados*

Bloque 4: *tiempo libre y ocio*

Bloque 5.1: *desplazamientos por trabajo de mercado*

Bloque 5.2: *resto de desplazamientos*

A pesar de la concentración de las actividades por bloques, continuaba existiendo una gran dispersión tanto en las actividades realizadas en exclusiva como en aquellas que se realizan conjuntamente con otra dentro de cada una de las franjas horarias. De aquí que se tomase una segunda decisión para poder realizar posteriores agrupaciones en función de cuál se podía considerar como la actividad principal¹⁸.

En la tabla 5 se muestran los resultados para los días laborables: se recogen, para las actividades a nuestro objeto relevantes, el porcentaje de personas que realiza la actividad en exclusiva y el porcentaje de personas que realiza la actividad conjuntamente con otra (valores que aparecen entre paréntesis).

¹⁸ En primer lugar, en aquellas situaciones que numéricamente eran poco significativas se establecieron criterios de prioridad de actividades, de tal manera que si había simultaneidad de actividades, la actividad se adjudicaba al bloque prioritario. El orden de prioridad que se estableció fue: (1) trabajo de cuidados, (2) trabajo doméstico, (3) trabajo de mercado, (4) estudio y formación, (5) desplazamientos por trabajo de mercad, (6) resto de desplazamientos, (7) necesidades y cuidados personales, (8) tiempo libre y ocio. Esto significa que si aparece “cuidados” + cualquier otro bloque, el tiempo se le asigna a cuidados. Si aparece trabajo familiar doméstico más cualquier otro bloque (que no sea cuidados) el tiempo se le asigna a trabajo familiar doméstico. Y, así sucesivamente.

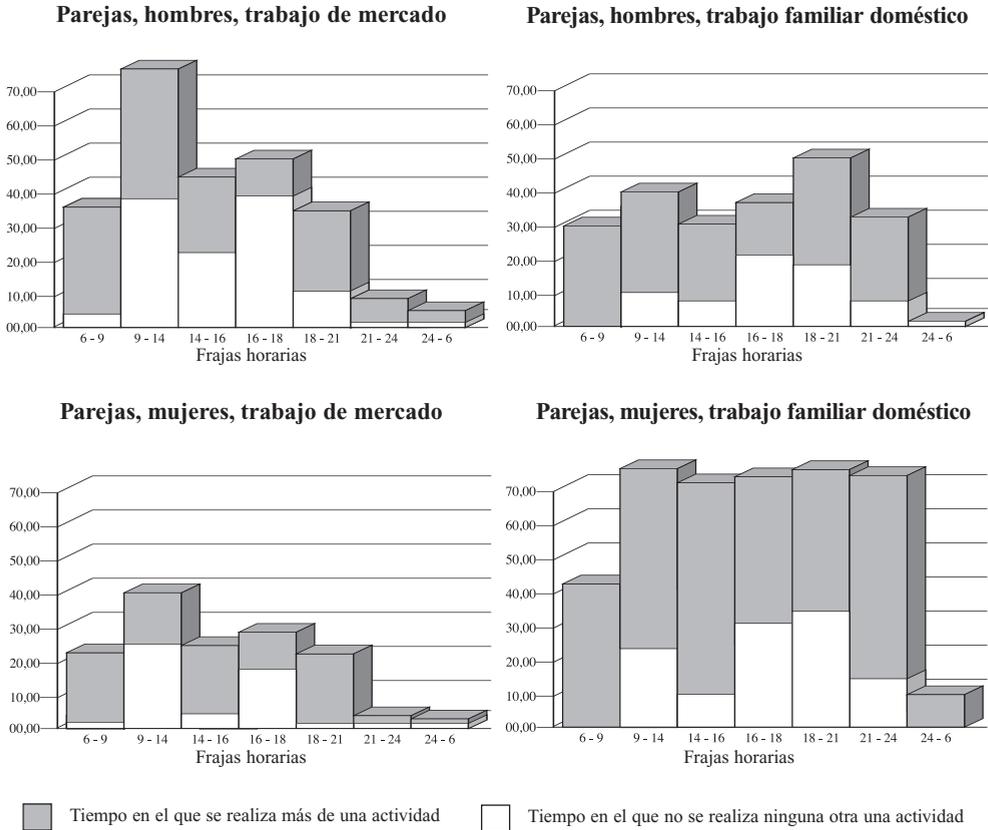
Tabla 5: Porcentaje de personas que realizan distintas actividades según franjas horarias.
Días laborables.

Franjas horarias	Necesidades y cuidados personales	Trabajo de mercado	Trabajo familiar doméstico	Trabajo de cuidados	Ocio y tiempo libre
6 – 9	36,20 (58,50)	3,10 (26,80)	0,00 (24,60)	0,00 (5,10)	0,00 (0,00)
9 – 14	1,10 (42,20)	31,90 (23,40)	5,10 (41,00)	1,40 (6,80)	0,00 (15,00)
14 – 16	6,80 (52,20)	9,00 (26,10)	1,70 (34,30)	0,00 (1,70)	2,80 (12,70)
16 – 18	3,40 (14,40)	33,90 (5,70)	7,90 (21,40)	5,10 (7,00)	14,10 (17,80)
18 – 21	1,70 (22,20)	3,70 (33,90)	5,40 (41,00)	2,00 (13,90)	10,20 (33,70)
21 – 24	7,30 (77,70)	1,70 (7,30)	0,00 (36,40)	0,00 (11,00)	3,10 (71,20)
24 – 6	75,40 (23,20)	0,60 (2,00)	0,00 (1,40)	0,00 (2,80)	0,00 (16,40)

Aparte de la actividad “necesidades y cuidados personales” que aparece en porcentajes elevados realizada en solitario (75,4% y 36,2%) porque comprende las horas de sueño, la única otra actividad que en porcentajes elevados se realiza en solitario es el trabajo mercantil (31,9% y 33,9%). Ésto de alguna manera, está simbolizando que es el trabajo mercantil la actividad que determina las jornadas en la vida de las personas (de las que realizan la actividad, pero también, en parte, de las demás). El resto de las actividades se combinan de distintas formas posibles y se realizan en los tiempos que deja libre el trabajo mercantil. De aquí que sea importante analizar las jornadas dedicadas a los distintos trabajos.

Hecho este análisis general, se trataba posteriormente el estudio por grupos de población con características determinadas, ya sea de tipología de hogar, de edad, de tipo de empleo, etc. para reconstruir por franjas horarias su organización del día y, en lo posible, analizar el comportamiento de los distintos miembros del hogar. Esto permitiría observar el grado de “flexibilidad” de cada uno y si existen franjas horarias donde los distintos miembros del hogar puedan establecer relaciones entre ellos: horas de ocio o de comidas. A modo de ejemplo, se presentan gráficamente los análisis para las personas que viven en pareja -que permiten analizar las diferencias que se observan entre mujeres y hombres tanto en trabajo de mercado como en trabajo familiar doméstico- y para las mujeres de hogares monomarentales.

Gráfico 1: Porcentaje de realización de trabajo de mercado y trabajo familiar doméstico de hombres y mujeres que viven en pareja (con o sin hijos/as). Por franjas horarias.



Los gráficos anteriores permiten observar ciertas características. Respecto a la jornada del trabajo remunerado podemos señalar como más destacables: la hora de comida queda claramente establecida entre los dos bloques importantes de trabajo de mercado, mostrándose como referente de la jornada; un porcentaje importante (alrededor del 38%) acaba su jornada a partir de las 18:00 horas, es decir, una jornada que no coincide con los horarios escolares, con lo que sería interesante, por tanto, averiguar si las personas con estos horarios mercantiles tienen hijos(as) pequeños que atender; la franja de 18:00 a 21:00 horas -a diferencia de la anterior- es la que presenta el mayor porcentaje de personas que realizan trabajo mercantil junto a otra actividad, lo cual ratifica la idea de que muchos trabajadores (as) acaban su jornada en estas horas.

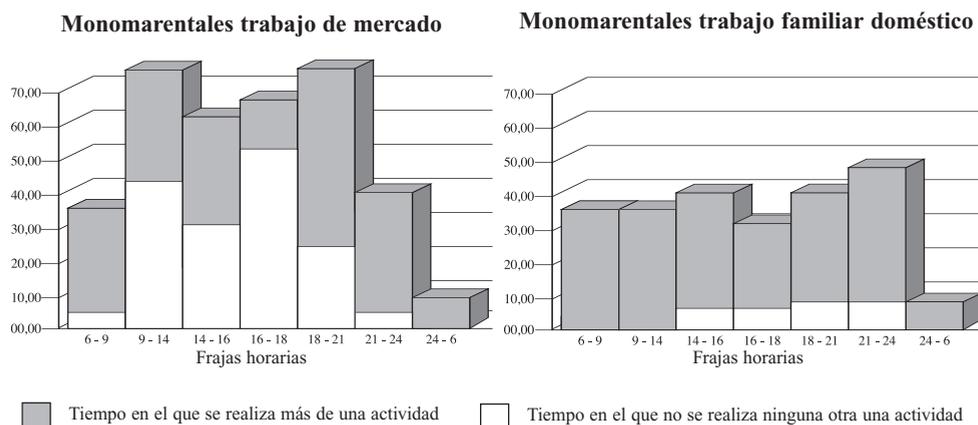
Si observamos los datos respecto al trabajo familiar doméstico, se destaca cómo no hay franjas fijas, se realiza durante todo el día y mayoritariamente en combinación con otra actividad. Esto muestra una característica fundamental de

este trabajo que lo diferencia del trabajo de mercado: no tiene horario, nunca se acaba. El trabajo de cuidados se realiza fundamentalmente entre 18:00 y 21:00 horas que corresponde a la presencia de niños(as) en el hogar.

Junto a esta descripción general, la observación de los gráficos además refleja el comportamiento distinto de mujeres y hombres comentado en páginas anteriores. La actividad básica de ellos es el trabajo de mercado y su realización en exclusiva señala lo principal de su jornada diaria. La realización de trabajo familiar doméstico es algo secundario, al menos en porcentajes y, sobretudo, realizado en exclusiva. Las mujeres se reparten bastante simétricamente entre los dos trabajos en exclusiva hasta las 16:00 horas (aunque el trabajo familiar doméstico presenta dedicación importante compartido). A partir de las 16:00 horas, y a medida que disminuye el trabajo de mercado, comienza a aumentar la realización de trabajo familiar doméstico. En definitiva, el comportamiento de las parejas en relación al trabajo mantiene, en general, los roles tradicionales de cada sexo, asumiendo ellas una parte importante del trabajo familiar doméstico.

La reconstrucción de los tiempos diarios a partir de las franjas horarias para las mujeres en hogares monoparentales, muestra cómo el trabajo de estas mujeres sigue un modelo de participación en el mercado muy similar al de los hombres que viven en pareja, pero con mayor participación en el trabajo de mercado y menor en el trabajo familiar doméstico que los hombres. Para ellas, el trabajo de mercado es la actividad básica alrededor de la cual se organiza el resto de las actividades. De esta manera, las mujeres que son las únicas proveedoras de ingresos dinerarios están obligadas a asumir las pautas masculinas de empleo y realizar el trabajo familiar doméstico "como se pueda". Esto es, el trabajo familiar doméstico de estas mujeres no aparece en exclusiva casi en ninguna franja horaria, lo cual, de alguna manera, señala las distintas y variadas simultaneidades que se ven obligadas a realizar. Además, el tiempo de ocio sólo aparece en exclusiva en la franja de 21:00 a 24:00 horas.

Gráfico 2: Porcentaje de realización de trabajo de mercado y trabajo familiar doméstico mujeres de familias monoparentales. Por franjas horarias.



Este tipo de análisis se tendría que completar con otros que informasen de qué sucede con los hijos e hijas pertenecientes a este tipo de hogares cuando son menores: quién los cuida, cómo, etc. ya que seguramente el análisis de esta situación ayudaría al diseño de las necesarias políticas sociales y de empleo.

3. Conclusiones

En primer lugar, a nivel metodológico hay que destacar las posibilidades que ofrece un diario de uso del tiempo, en particular, cuando forma parte de una encuesta más completa y realizada a todas las personas del hogar. Ello permite, por una parte, cruzar los datos sobre el tiempo con distintos tipos de variables que enriquecen el análisis: tipología de hogar, sectores de actividad, etc. Y, por otra, el hecho de conocer la información de todas las personas del hogar, permite estudiar el trabajo o actividad de una de ellas en relación a las demás o las posibilidades de actividades conjuntas. Esto es importante porque las personas habitualmente no nos comportamos como el personaje representativo de la economía -el homo oeconomicus- que actúa y maximiza solo, sino que parte de nuestro tiempo lo dedicamos a actividades de relación que implican la presencia activa o pasiva de otros miembros de la familia, así como de otras personas de fuera del hogar.

Las exploraciones que aquí se realizan permiten observar diferencias entre mujeres y hombres que van mucho más allá de diferencias en el número de horas de dedicación a cada actividad. El análisis por ciclo vital permite ver claramente cómo a medida que mujeres y hombres se introducen en la vida adulta, va consolidándose el modelo familiar de unipresencia masculina/doble presencia femenina, profundizándose cada vez más las desigualdades de género. La discusión sobre los tiempos de trabajo (en los distintos trabajos) para mujeres y hombres que viven en pareja pone en evidencia que las desigualdades entre ambos sexos poco tienen que ver con la cantidad total de trabajo a realizar o la situación mercantil de los cónyuges, sino que sencillamente son consecuencia de relaciones patriarcales. El intento de análisis de las “simultaneidades” responde a la llamada de atención de algunas investigadoras sobre la intensificación del tiempo de trabajo de las mujeres (Floro 1995), hecho que aparecía tradicionalmente como una característica del trabajo femenino y que se estaría agudizando en las últimas décadas. Finalmente, el análisis por franjas horarias nos acerca al perfil de trabajo de mujeres y hombres, reflejándonos un comportamiento distinto para cada sexo: ellos centrados en el trabajo de mercado y ellas repartiendo su tiempo entre ambos trabajos. Aunque la insuficiencia de la muestra no haya permitido más exploraciones, este tipo de aproximación metodológica también se muestra fértil para el análisis de la organización del tiempo de las personas del hogar consideradas en conjunto, y así poder observar si existen tiempos de relación familiar. Particularmente, interesa analizar la distribución del tiempo de trabajo de las personas que trabajan en determinados sectores de actividad -aquellos que tienen horarios o jornadas atípicas, como comercio u hostelería- en relación a los tiem-

pos de trabajo del resto de los miembros del hogar.

Por último, quisiéramos destacar un aspecto que nos parece fundamental tener en cuenta. La información que ofrece un diario de uso del tiempo es una descripción de la distribución del tiempo que está realizando una determinada población. No hay que interpretarla como resultado de decisiones libres, de deseos, sino como consecuencia de fuertes condicionamientos sociales previos. El tiempo determina la vida de las personas a partir de unas formas de utilización y distribución socialmente pautadas en las cuales las posibilidades de decisión personal no son homogéneas. Mujeres y hombres están condicionados de forma distinta, pero además, desigual. Las decisiones de las mujeres -no exentas de tensiones- sobre si participan o no en el mercado de trabajo y qué tipo de empleo podrían aceptar, estarán fuertemente limitadas por diversas fuerzas sociales que dibujan sus fronteras: la tradición patriarcal, el entorno familiar (personas dependientes del hogar, condiciones económicas del hogar, posibles redes de mujeres que pueda crear o de los que pueda formar parte), la oferta de servicios públicos de cuidados y las regulaciones y características del mercado laboral. Elementos que ejercen presiones muy débiles sobre las decisiones masculinas. De esta manera, las mujeres al aceptar determinadas formas de empleo -que condicionan el resto de sus tiempos- no están realizando decisiones maximizadoras como diría el lenguaje neoclásico. Bajo relaciones de género patriarcales, el dilema entre decisiones voluntarias y no voluntarias sobre las formas de trabajo preferidas, es un falso dilema. Las instituciones (normas sociales) y la ideología (cultura, tradición) pesa por encima de las decisiones individuales.

En definitiva, el estudio de la organización del tiempo y del trabajo de mujeres y hombres desde un diario de uso del tiempo, ofrece información decisiva en relación a cómo se han “ajustado” de forma desigual hombres y mujeres, teniendo en cuenta un conjunto de consideraciones familiares, sociales y laborales diferentes para cada sexo. “Ajuste” que muchas veces puede haber sido obligado y no necesariamente deseado. Además, hay que insistir que el estudio de la organización de los tiempos de vida y de trabajo, no ofrece información sobre los aspectos más subjetivos del tiempo discutidos anteriormente. Para ello será necesario aplicar otro tipo de metodologías de análisis.

Referencias

- Adams, B. (1999): “Cuando el tiempo es dinero. Racionalidades del tiempo y desafíos a la teoría y práctica del trabajo”, *Sociología del Trabajo*, 37, otoño.
- Becker, G. (1964): *Human Capital*, NBER, Nueva York.
- Becker, G. (1981): *A Treatise on the Family*, Harvard University Press.
- Bonke, J. (1995): “Los conceptos de trabajo y de cuidado y atención: una perspectiva económica”, *Política y Sociedad*, 19.
- Borderías; C, Carrasco: C y Alemany, C. (1994): *Las mujeres y el trabajo. Rupturas conceptuales*, Fuhem-Icaria.

- Carrasco, C. (1991): *El trabajo doméstico. Un análisis económico*, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Colección Tesis Doctorales, Madrid.
- Del Re, A. (1995): "Tiempo de trabajo asalariado y tiempo del trabajo de reproducción", *Política y Sociedad*, 19.
- Durán, M.A. (1988): *De puertas adentro*, Serie Estudios, 12, Instituto de la Mujer, Madrid.
- Durán, M.A. (1991): "El tiempo en la economía española" ICE, 695.
- European Commission, Employment and Social Affairs (1998): *Flexible working and the reconciliation of work and family life or a new form of precariousness*, Bruselas.
- Floro (1995): "Women's Well-Being, Poverty and Work Intensity", *Feminist Economics*, 1(3).
- Folbre, N. (1994): *Who Pays for the Kids?* Roudledge. London and New York.
- Gershuny, J. y Jones, S. (1987): *Time Use in Seven Countries*, Dublin, European Foundation.
- Himmelweit, S. (1995): The Discovery of "Unpaid Work": The Social Consequences of the Expansion of "Work". *Feminist Economics*, 1(2).
- Mincer, J. (1962): "Labor Force Participation of Married Women: A Study of Labor Supply" en *Aspects of Labor Economics*, Lewis (ed.), NBER, Princeton University Press.
- Murillo, S. (2001): "Pacto social o negociación entre géneros en el uso del tiempo laboral" en C. Carrasco (2001) (ed.): *Tiempos, trabajos y género*, Publicacions Universitat de Barcelona, Nº 10.
- Schultz, T.W. (1961): "Investment in Human Capital", *American Economic Review*, vol. 51.
- Schultz, T.W. (1968): *Valor económico de la educación*, Uteha, México (e.o. 1963).
- Szalai, A. (1972): *The Use of Time*, Mouton, The Hague-Paris.
- Thompson, E.P. (1967): "Work, time-discipline and industrial capitalism", *Past and Present*, 38.
- Torns, T. (2001): "El tiempo de trabajo de las mujeres: entre la invisibilidad y la necesidad" en C. Carrasco (2001) (ed.): *Tiempos, trabajos y género*, Publicacions Universitat de Barcelona, 10.
- Vantaggiato, I. (2001) "El tiempo que me queda". Relación entre el tiempo de la necesidad y el de la libertad" en A. Buttarelli et al., *Una revolución inesperada. Simbolismo y sentido del trabajo de las mujeres*, Narcea.

EL PROCESO EUROPEO DE INTEGRACIÓN ECONÓMICA Y SUS EFECTOS SOBRE LA ESTRUCTURA PRODUCTIVA: EFICIENCIA ECONÓMICA *VERSUS* COHESIÓN ECONÓMICA Y SOCIAL. EL CASO DE ESPAÑA

Tatiana Fernández Sirera*

Fecha de recepción: 5 de febrero de 2002

Fecha de aceptación y versión final: 19 de febrero de 2003

Resumen: Esta comunicación sistematiza los efectos principales del proceso europeo de integración económica sobre el sector productivo español. Plantea también la dificultad de combinar los objetivos de cohesión económica y social y de optimización de la estructura productiva para maximizar la eficiencia económica. Y, por último, argumenta que una Unión Europea con un elevado grado de cohesión económica y social requiere, necesariamente, la definición de una política industrial activa y de una política redistributiva europeas.

Palabras clave: Proceso europeo de integración, sector productivo español, cohesión económica y social, política industrial.

Summary: This communication systematizes the main effects of the European process of economic integration on the Spanish productive sector. It also raises the difficulty to combine the objectives of economic and social cohesion and optimisation of the productive structure to maximize the economic efficiency. And, finally, it argues that an European Union with a high degree of economic and social cohesion requires, necessarily, the definition of an European active industrial policy and an European redistributive policy.

Key words: European integration process, Spanish productive sector, economic and social cohesion, industrial policy.

Introducción

Esta comunicación sistematiza, a partir de la literatura disponible, los efectos principales del proceso europeo de integración económica sobre el sector productivo español. Plantea también la dificultad de combinar los objetivos de cohesión económica y social y de optimización de la estructura productiva para maximizar la efi-

* Institut Universitari d'Estudis Europeus, Universitat Autònoma de Barcelona

ciencia económica. Y, por último, argumenta que una Unión Europea (UE) con un elevado grado de cohesión económica y social requiere, necesariamente, la definición de una política industrial activa y de una política redistributiva europeas.

1. La teoría económica y los efectos de la integración económica sobre la estructura productiva ¿Comporta la eficiencia económica una desigual distribución de la actividad productiva y de la riqueza?

El estudio del impacto de los procesos de liberalización del comercio o de integración económica sobre la estructura productiva y el comercio es un tema central del análisis económico. Los marcos teóricos más desarrollados son la teoría tradicional del comercio internacional, las nuevas teorías del comercio internacional y la nueva geografía económica.

La teoría tradicional del comercio internacional parte de la teoría clásica de la ventaja comparativa y, en particular, del modelo de Heckscher-Ohlin. Asume un entorno de competencia perfecta en los mercados de bienes y de factores y sugiere que la integración económica tiende a aumentar la especialización productiva de los países en aquellos sectores industriales en los que presenten una ventaja comparativa. Los países con un mayor nivel de renta tenderán a especializarse en productos intensivos en capital, mano de obra cualificada e innovación y desarrollo tecnológico (IDT), mientras que los países con salarios más bajos tenderán a especializarse en productos intensivos en mano de obra. Todos los países se benefician del comercio internacional, aunque unos más que otros. La gran limitación de los modelos tradicionales es que únicamente pueden explicar el comercio de carácter interindustrial (entre diferentes sectores) y entre países con distinto nivel de desarrollo económico.

La constatación de que la mayor parte del comercio tiene lugar entre economías con estructuras productivas similares y que es, predominantemente, de carácter intraindustrial (en distintos segmentos de calidad y precio dentro de las mismas industrias), provocó a partir de los años ochenta la aparición de nuevos desarrollos teóricos que introdujeron rendimientos crecientes de escala y estrategias de diferenciación de productos. Estos modelos predicen que los procesos de integración económica entre países con estructuras económicas similares darán lugar a un aumento del comercio intraindustrial y no a una especialización de los países en determinados sectores. No obstante, los países con un nivel de renta más elevado tenderán a especializarse en industrias intensivas en IDT y en la gama alta de productos, como resultado de las fuerzas de la demanda (la demanda de productos nuevos y de mayor calidad crece más que proporcionalmente con el nivel de renta) y de la oferta (capacidad de aprovechar nuevas oportunidades tecnológicas, por ejemplo). La principal limitación de estos modelos es que explican las diferencias en las estructuras productivas a partir de las diferencias en las características de los países (básicamente, según el tamaño del mercado), pero no por qué países que a prio-

ri son muy similares desarrollan estructuras de producción muy diferentes. Tampoco explican por qué las empresas de determinados sectores tienden a localizarse unas cerca de las otras, originando una especialización regional.

La nueva geografía económica, desarrollada a partir de los años noventa, intenta superar estas limitaciones. Sugiere que las regiones o los países con mejor acceso al mercado (definido en términos de dimensión, nivel de renta y de centralidad) son las mejor situadas para beneficiarse de la integración económica, dado que las industrias caracterizadas por rendimientos crecientes de escala tenderán a localizarse cerca de los mercados de mayor dimensión. Las externalidades derivadas de la aglomeración de empresas y, especialmente, las interrelaciones entre empresas (proveedores-clientes) reforzarían las ventajas del centro frente a la periferia. La periferia tendería así a especializarse en industrias con un componente tecnológico bajo, más intensivas en mano de obra poco cualificada y en productos en los que el precio es un factor de competitividad determinante. No obstante, la aparición de diseconomías de aglomeración, desencadenadas por un aumento de los salarios o del precio del suelo en el centro o por una variación de los costes de transporte, podría cambiar esta dinámica, llevando a algunas empresas a localizarse en la periferia. La mejora del capital humano y tecnológico y de la productividad en la periferia son elementos cruciales para limitar las probabilidades de un desarrollo desigual entre los estados participantes en el proceso de integración económica y, más concretamente, entre centro y periferia.

En definitiva, en todos los casos, la teoría económica predice que los procesos de integración económica afectan las decisiones de localización de las industrias que, en el nuevo contexto, modificarán sus estrategias de localización para maximizar sus beneficios. La teoría económica también predice una mejora del bienestar económico como resultado de la utilización más racional y eficiente de los recursos disponibles. Es decir, si se eliminan los obstáculos a la libre circulación de mercancías y de capitales, a la vez que se reducen los costes de transporte, las empresas pueden decidir localizar su producción en aquél país o región donde los costes de producción sean menores. Además, la creación de distritos industriales (concentraciones de empresas interrelacionadas en localizaciones concretas) mejora el acceso de las empresas a los proveedores y a otras actividades complementarias necesarias para el proceso productivo, lo que permite mejorar su productividad y competitividad¹.

Por otro lado, la teoría económica reconoce que los beneficios económicos derivados de la integración no se repartirán de forma igual entre los países y regiones. Los países con un mayor nivel de renta, generalmente países centrales, parten de una situación de ventaja frente a los países menos favorecidos. Para estos últimos, generalmente países periféricos, la integración económica conlleva dramáticos procesos de reestructuración industrial, con los correspondientes costes sociales de ajuste.

¹ Wolfmayr-Schnitzer, Y. (1999).

2. La Unión Europea y la creación de un espacio económico único. El dilema entre eficiencia económica y competitividad y cohesión económica y social

El debate económico actual en la UE está dominado por el objetivo estratégico, fijado en el Consejo Europeo de Lisboa de marzo del 2000, de que en diez años la UE se convierta en “la economía basada en el conocimiento más competitiva y dinámica del mundo, capaz de crecer económicamente de manera sostenible con más y mejores empleos y con mayor cohesión social”. Esto requiere, según las Conclusiones del Consejo, una estrategia global dirigida fundamentalmente a: la mejora de las políticas de investigación y desarrollo tecnológico (IDT); la aceleración del proceso de reforma estructural a favor de la competitividad y la innovación; la culminación del mercado interior; la modernización del modelo social europeo mediante la inversión en capital humano y la lucha contra la exclusión social; y la aplicación de políticas macroeconómicas adecuadas para mantener unas sólidas perspectivas económicas. El peso que tiene la industria en la economía de la UE (concentra más del 29% del empleo) la convierte en un elemento clave para conseguir estos objetivos.

El Tratado CE, incluye desde 1993, un capítulo dedicado a la industria, que en su artículo 157 establece: “la Comunidad y los Estados miembros asegurarán la existencia de las condiciones necesarias para la competitividad de la industria comunitaria”. Más concretamente, la acción comunitaria se centrará en acelerar la adaptación de la industria a los cambios estructurales; fomentar un entorno favorable a la iniciativa y al desarrollo de las empresas y un entorno favorable a la cooperación entre empresas; y favorecer un mejor aprovechamiento del potencial industrial de las políticas de IDT. No obstante, a diferencia de la política de cohesión económica y social, que dispone de instrumentos y de presupuesto específicos, las actuaciones en el ámbito de la política industrial tienen que llevarse siempre a cabo en el marco de otras políticas comunitarias. Es decir, la UE no dispone de una política industrial propiamente dicha.

La actuación comunitaria para mejorar la competitividad del sector productivo europeo en los mercados mundiales se ha centrado, fundamentalmente, en la consolidación del mercado interior. Especialmente en la eliminación de todo tipo de obstáculos que puedan perjudicar la competitividad de las empresas europeas; la elaboración de normas o estándares europeos; la apertura a la competencia en los sectores de la energía y del transporte; la liberalización y privatización de las telecomunicaciones; la creación de un mercado financiero único; la mejora de la accesibilidad de las empresas a la financiación; la simplificación de la legislación que afecta a las empresas; y la introducción del euro. El objetivo final es, en definitiva, optimizar la estructura productiva de la UE, para que las empresas puedan decidir su estrategia de localización según las ventajas comparativas reales de las regiones, garantizando así la utilización más eficiente de los recursos disponibles.

Este objetivo no es del todo compatible con el de promover un desarrollo armonioso del conjunto de la Comunidad para reducir las diferencias entre los niveles de desarrollo de las diversas regiones y el retraso de las regiones menos favorecidas, objetivo que está recogido en el Tratado CE. Las regiones más favorecidas, generalmente

centrales, con una red más desarrollada de infraestructuras y de centros de IDT y mano de obra más cualificada son las que están mejor situadas para beneficiarse de la consolidación del mercado interior. Por lo tanto, para evitar el aumento de los desequilibrios regionales en el seno de la UE, es necesario el desarrollo de políticas de cohesión económica y social dirigidas, fundamentalmente, al desarrollo de infraestructuras, el fomento de la innovación y la formación en las regiones más desfavorecidas.

Los sectores productivos de estas regiones se caracterizan por las bajas tasas de productividad, que se compensan con salarios más bajos. En el actual contexto de globalización, estas economías se encuentran ante un grave dilema, puesto que, por un lado, no pueden competir en costes absolutos frente a países terceros que no disponen de sistemas de seguridad social, educativos y sanitarios, y por lo tanto tampoco tienen que financiarlos. Por el otro, tampoco pueden competir en calidad o innovación con los países más desarrollados, puesto que no tienen las infraestructuras físicas, la capacidad de innovación ni de mano de obra cualificada necesarias.

Los ambiciosos objetivos de la UE contrastan con los medios disponibles para llevarlos a cabo. Cabe recordar aquí que el presupuesto comunitario representa tan sólo un 1,11% del producto nacional bruto (PNB) de la UE (los presupuestos de los Estados de la UE oscilan entre el 30% y el 50%). Estas cantidades contrastan, a su vez, con los beneficios económicos que justificarían la creación de un mercado interior europeo y la adopción de una moneda única. Aún más cuando se reconoce que estos beneficios se reparten de forma desigual y que las regiones más favorecidas, los trabajadores más cualificados y las empresas ya consolidadas en el mercado europeo (sin olvidar el sector financiero) son los más beneficiados.

3. El sector industrial español antes de la integración en la CE

En el momento de su ingreso en la CE, el PIB español era alrededor del 8,6% del PIB de la CE y el PIB per cápita era casi un 30% inferior a la media comunitaria (en UPA). La economía española comenzaba a recuperarse de una grave crisis cuya consecuencia más importante fue el fortísimo aumento de la tasa de paro (21,4% en 1985). Por otro lado, la economía española había corregido o aminorado algunos de sus desequilibrios más importantes, tanto internos como externos. La inflación había descendido desde el 24,5% en 1977 al 8,3% en 1985, mientras que la balanza por cuenta corriente del mismo año tuvo signo positivo y la tasa de crecimiento real superaba, por primera vez desde 1977, el 2%. De los elementos que caracterizaban a la industria española en 1985 cabría destacar tres: la especialización de la estructura productiva, la dimensión de las empresas y la apertura de la economía.

La especialización de la estructura productiva

La industria española permanecía relativamente menos especializada que la comunitaria en productos de demanda fuerte y moderada, y relativamente más especializada en productos de demanda débil, tal y como muestran las cifras del cuadro, que comparan la estructura sectorial de la industria española con la de la CE (6)². En

² Los países que se integran en la CE (6) son: Alemania, Italia, Reino Unido, Francia, Bélgica y Dinamarca. Los porcentajes están calculados con datos a precios constantes de 1980.

la columna de la derecha está calculado el índice de especialización de cada sector. Este índice pone de manifiesto que la industria española presentaba una clara subespecialización en bienes de equipo y una sobre-especialización en alimentación, textiles, metales y minerales férreos y no férreos, minerales no metálicos y productos metálicos.

Tabla 1: Valor añadido industrial en 1985. Estructura por ramas.

	España	CE-6	I.E.
Sectores de demanda fuerte	19,30	22,60	0,85
Máquinas de oficinas y procesos de datos	1,10	3,20	0,34
Productos eléctricos y electrónicos	7,10	9,90	0,72
Productos químicos y farmacéuticos	11,10	9,50	1,17
Sectores de demanda moderada	41,70	46,50	0,90
Productos plásticos y caucho	4,10	4,00	1,03
Material de transporte	8,30	11,00	0,75
Alimentación, bebidas y tabaco	18,20	15,40	1,18
Papel y productos de impresión	6,10	6,80	0,90
Maquinaria agrícola e industrial	5,10	9,30	0,55
Sectores de demanda débil	39,00	30,90	1,26
Manufacturas metálicas	9,90	8,80	1,13
Otros productos manufacturados	5,80	4,50	1,29
Metales y minerales férreos y no férreos	6,00	4,50	1,33
Textiles, calzado, confección	9,90	7,90	1,25
Minerales no metálicos	7,40	5,20	1,42
Total sectores manufactureros	100,00	100,00	

Fuente: Encuesta industrial del INE, Eurostat y elaboración de Carmela Martín

La dimensión de las empresas

Las empresas españolas tenían un menor tamaño medio que sus competidoras, lo que, en algunos sectores, les podía impedir alcanzar las economías de escala de sus homónimas comunitarias (es un hecho que, en general, las empresas que realizan actividades de innovación, desarrollan estrategias de internacionalización o mantienen su presencia en los mercados exteriores, son las empresas de una cierta dimensión).

La apertura de la economía

En 1985 la industria española todavía estaba protegida frente a la competencia exterior mediante barreras arancelarias y no arancelarias (el peso de las importaciones y exportaciones de bienes y servicios en la economía española era del 44,3%, casi 17 puntos porcentuales por debajo de la media comunitaria), cuando las exportaciones españolas a la CE no estaban sujetas a este tipo de barreras. Según las estimaciones de Cañada y Cármena (1991), el nivel medio de protección nominal de las industrias manufactureras en 1985 era del 11%. El nivel de protección variaba sustancialmente entre los distintos sectores (del

10,1% en el sector de papel e impresión hasta el 31,4% en el de material de transporte). La protección efectiva era aún superior a la nominal.

En 1985 el comercio de manufacturas se concentraba en productos de demanda moderada y débil (84% de las exportaciones y 66% de las importaciones). Los intercambios se realizaban principalmente con los países de la OCDE (el 68,3% de las exportaciones y el 85,7% de las importaciones), sobretudo con los de la CE (49,3% de las exportaciones y 58% de las importaciones). A partir de 1986, año en el que comenzó el período transitorio para la plena integración de la economía española en el mercado comunitario, se suprimieron los regímenes administrados de comercio y se sustituyó la imposición en frontera por la aplicación del IVA, a la vez que se redujeron progresivamente los aranceles españoles a los niveles de los de la CE, proceso que culminó en 1993. La eliminación de las barreras al comercio provocó cambios profundos en la estructura industrial de la economía española, ya que el cambio de los precios relativos hizo que algunas actividades dejaran de ser rentables mientras que otras pasaron a constituir sectores con un gran potencial de crecimiento.

4. Visión agregada de la evolución del sector industrial español desde la integración

La evolución de la industria española en términos de valor añadido y de empleo respecto a otros países de la UE puede ser un primer indicador de si la industria ha sido capaz de hacer frente al aumento de la competencia. Las cifras de la tabla muestran que el peso de la industria española en el total de la UE ha aumentado desde 1985. Aunque desde esta perspectiva podría decirse que la industria española ha logrado superar con éxito el gran reto de apertura de la economía y adaptarse al nuevo contexto de mayor competencia, cuando se observan otros indicadores los resultados no son tan optimistas.

Tabla 2: Participación en el VAB y en el empleo manufacturero de la UE. 1980-1996.

	Participación en el VAB			Participación en el empleo		
	1980	1985	1996	1980	1985	1996
Alemania	31,90	32,00	29,10	26,20	28,10	28,60
Bélgica	2,70	3,10	3,00	2,60	2,60	2,60
Dinamarca	1,70	1,80	1,70	1,50	1,80	1,90
España	6,90	6,90	7,90	8,30	8,40	9,90
Francia	19,00	18,00	17,80	15,90	16,10	15,50
Holanda	3,60	3,70	4,10	2,90	3,10	3,30
Italia	16,60	17,00	19,10	17,70	17,30	17,60
Luxemburgo	0,10	0,20	0,20	0,10	0,10	0,10
Portugal	1,10	1,10	1,30	2,70	2,90	4,00
Reino Unido	16,40	16,20	15,80	22,10	19,60	16,50
UE-10	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

Fuente: Eurostat y Ferraro García y Álvarez López (2000)

5. Especialización de la industria española

La especialización de la industria puede analizarse desde distintos puntos de vista. En este apartado se estudia la especialización de la industria española sobre la base de la especialización interindustrial (en diferentes sectores), intraindustrial (en diferentes segmentos de calidad y de precio) y según la intensidad en la utilización de los distintos factores productivos.

5.1. Especialización interindustrial

A mediados de los años setenta, la producción manufacturera estaba concentrada en las actividades tradicionales, o de demanda y contenido tecnológico bajos (68,6% del valor añadido), especialmente en la alimentación, el textil, la confección y la madera. En 1997, la mayor parte de la producción seguía concentrándose en estas actividades, aunque en menor grado (59%).

Desde 1975 se ha reducido especialmente el peso de las actividades más intensivas en mano de obra (textil y madera), mientras que ha aumentado el peso de las actividades de demanda y contenido tecnológico altos (del 5,3% al 11%), especialmente de las de maquinaria eléctrica y electrónica.

Tabla 3: Estructura del VAB de las manufacturas españolas (% sobre total).

	1975	1985	1990	1997
Demanda y contenido tecnológico altos	5,30	8,50	9,80	11,00
Máquinas de oficina y proceso de datos	0,80	1,80	1,90	1,90
Maquinaria eléctrica y electrónica	4,40	6,70	7,90	9,10
Demanda y contenido tecnológico medios	26,10	27,60	26,80	30,00
Productos químicos	7,10	9,20	8,60	9,00
Caucho y plásticos	4,50	4,10	4,50	4,80
Máquinas agrícolas e industriales	4,80	4,90	4,50	4,80
Material de transporte	9,70	9,40	9,10	11,40
Demanda y contenido tecnológico bajos	68,60	63,90	63,40	59,00
Minerales y metales féreos y no féreos	6,70	6,00	5,00	3,70
Productos metálicos	10,30	8,10	8,40	8,10
Minerales y productos no metálicos	10,20	8,00	8,90	9,10
Productos alimenticios y tabaco	11,30	18,80	19,70	18,90
Papel, artículos de papel e impresión	7,70	6,00	6,30	6,10
Textil, cuero y vestido	14,50	11,80	9,60	8,20
Madera y otras manufacturas	7,90	5,20	5,40	4,90
Total manufacturas	100,00	100,00	100,00	100,00

Fuente: Myro y Gandoy (1999), datos del INE

5.2. Especialización intraindustrial

Desde la entrada de España en la CE, el comercio de carácter intraindustrial (CII) ha crecido a un ritmo mucho mayor que el de naturaleza interindustrial. Esta es una tendencia que se ha producido en todos los países de la UE.

En el conjunto de la UE, el peso del CII en el comercio intracomunitario aumentó entre 1985 y 1996 del 45,5% al 56,7%. Los países que accedieron más tarde a la UE (España, Grecia y Portugal) son los que experimentaron un mayor aumento de este tipo de comercio en el período de referencia.

El CII puede desagregarse en comercio intraindustrial de carácter vertical (CIIV) (productos diferenciados, de distinta calidad) y comercio intraindustrial de carácter horizontal (CIIH) (productos homogéneos, de calidad similar). Asimismo, el CIIV puede desagregarse en alta calidad y baja calidad, en función de los precios de las importaciones y de las exportaciones.

Tabla 4: Naturaleza del comercio intraindustrial en la UE-12 (índice de Grubel y Lloyd).

	CIIC (% del comercio intra-EU)		CIIV (% del CII)		CIIV de calidad alta (% del CIIV)	
	1985	1996	1985	1996	1985	1996
Alemania	53,40	63,90	51,00	55,50	68,60	68,90
Bélgica	45,10	58,00	52,00	55,60	51,20	61,20
Dinamarca	27,60	42,40	70,60	72,90	58,10	69,70
España	29,40	52,50	70,60	55,40	43,40	37,70
Francia	52,30	66,60	46,30	51,00	62,80	61,40
Grecia	6,20	11,20	80,30	80,60	24,40	48,60
Irlanda	23,10	29,60	77,10	85,90	59,40	67,30
Italia	34,80	44,00	72,20	63,40	21,60	38,30
Países Bajos	47,70	55,90	51,70	54,40	60,30	63,50
Portugal	11,70	26,70	83,60	61,70	45,80	29,70
Reino Unido	46,50	59,70	64,20	64,30	55,40	56,50
UE-12	45,50	56,70	55,20	57,20	56,00	59,00

Fuente: Díaz Mora (2000)

Las cifras de la tabla muestran que en la UE ha aumentado el peso del CIIV en el total del CII (del 55,2 al 57,2%). En España en cambio, ha disminuido el peso del CIIV en el total del CII del 70,6 al 55,4%. En la tercera columna se estima el peso del comercio de alta calidad sobre el total del CIIV, que también ha aumentado en la UE (del 56 al 59%) y ha disminuido en España (del 43,4 al 37,7%). Las cifras parecen indicar, por lo tanto, que España está cada vez más especializada en productos de baja calidad.

Aiginger (2001) clasifica los países de la UE según la especialización de las exportaciones y de las importaciones en distintos segmentos de calidad y de precio. Para ello desarrolla un indicador que calcula, para cada producto, la diferencia entre la cuota de un país en el segmento de precios alto y la cuota en el segmento de precios bajos. Según este indicador, España ocupa la última posición en el ranking de los países de la UE, situada incluso por detrás de Portugal y de Grecia.

Tabla 5: Posición neta de los países en segmentos de calidad.

	Exportaciones			Importaciones		
	1988	1998	Posición 1998	1988	1998	Posición 1998
Alemania	48,00	52,80	2	22,20	26,10	9
Austria	-	37,40	6	-	38,20	2
Bélgica	-8,60	-3,20	12	9,80	-13,90	14
Dinamarca	27,10	39,30	5	20,50	28,70	7
España	-15,10	-11,80	14	22,10	14,40	12
Finlandia	-	16,00	10	-	39,20	1
Francia	29,50	35,80	7	22,00	27,20	8
Grecia	-35,20	-11,00	13	25,10	5,50	13
Irlanda	34,70	68,30	1	14,50	35,60	3
Italia	17,40	25,30	8	39,60	31,00	6
Países Bajos	9,90	24,60	9	14,00	17,80	10
Portugal	-0,70	12,50	11	28,40	15,40	11
Reino Unido	38,40	40,20	4	31,50	32,30	5
Suecia	-	49,00	3	-	35,50	4
UE	27,10	33,30		23,90	23,70	

Fuente: Aiginger (2001)

La especialización de las exportaciones españolas en segmentos de calidad varía según el conjunto de países que se considere. Así, si se diferencia entre países pertenecientes y no pertenecientes a la OCDE, se obtiene que en las exportaciones españolas hacia los países de la OCDE tienen un mayor peso las de baja calidad, en cambio en las exportaciones hacia los países que no son de la OCDE tienen más peso las de mayor calidad³. Este resultado sería consistente con la explicación de la ventaja comparativa, pues España es una economía que, en términos de desarrollo económico, está situada bajo la media de

³Blanes y Martín (1999) analizan la naturaleza del comercio intraindustrial de la economía española para el período 1988-1995, diferenciando el comercio con países pertenecientes y no pertenecientes a la OCDE.

los países de la OCDE y por encima de la media de los países que no son de la OCDE.

5.3. Especialización según la intensidad de la utilización de los factores de producción

Las industrias españolas son más intensivas en mano de obra y menos intensivas en tecnología que la media de industrias de la UE. Es de destacar también el peso relativamente elevado de las industrias con un fuerte componente de marketing⁴.

Tabla 6: Peso del valor añadido de las industrias clasificadas por sus factores de producción en el total de la industria manufacturera. 1997.

	Otras industrias	Intensivas en mano de obra	intensivas en capital	Fuerte componente de marketing	Fuerte componente tecnológico
Alemania	28,06	14,13	15,46	16,22	26,13
Austria	26,39	18,83	16,29	24,61	13,88
Bélgica	22,12	15,63	22,24	21,08	18,93
Dinamarca	29,50	14,68	12,08	28,60	15,13
España	21,17	20,78	16,47	26,73	14,84
Finlandia	22,82	14,98	28,59	17,54	16,07
Francia	21,94	13,57	14,69	22,10	27,69
Grecia	19,61	17,71	19,26	35,36	8,06
Irlanda	12,06	6,25	12,56	31,48	37,66
Italia	28,88	19,84	15,90	17,65	17,73
Países Bajos	21,50	11,75	19,23	31,20	16,32
Portugal	21,92	23,65	13,94	29,77	10,72
Reino Unido	22,85	13,21	14,33	25,52	24,08
Suecia	21,95	12,07	21,25	16,16	28,57
UE-15	25,41	15,31	15,55	21,28	22,46

Fuente: Comisión Europea (1999) con datos de WIFO

⁴ Productos de alimentación, bebidas, tabaco, calzado, publicidad, impresión, juguetes, artículos de deporte, entre otros. La clasificación exhaustiva de las diferentes industrias desarrollada por el WIFO, se puede consultar en la Comisión Europea (1999).

6. Algunas características de la economía española que determinan la especialización del sector productivo

El objetivo de este apartado es mostrar, a través de algunas cifras, que la especialización de la industria española en sectores de demanda y contenido tecnológico bajos y en el segmento bajo de calidad y de precio se explica en gran parte por las propias características de la economía española. Se destacan aquí tres factores: la calificación de la mano de obra, la inversión en IDT y la productividad y los costes laborales.

6.1. Cualificación de la mano de obra

La formación de los empresarios y de la mano de obra es un factor determinante para la productividad de la industria de un país y para su especialización en productos con un elevado valor añadido y, por lo tanto, para la mejora del bienestar económico. En España el nivel de formación de la población es sensiblemente inferior a la media comunitaria. El 62% de la población de entre 25 y 50 años tiene un nivel de estudios bajo (únicamente la enseñanza obligatoria), frente al 36% de la UE. Destaca la escasez de personas con un nivel de estudios secundarios o con formación profesional, tan sólo el 16% de la población considerada, frente al 43% de la UE. La proporción de personas con estudios universitarios es, en cambio, muy similar a la media comunitaria (22% frente a un 21%).

El nivel de formación de la población se refleja en la cualificación de la mano de obra en la industria. Así, el peso de la mano de obra poco cualificada en el total es superior en la industria manufacturera española que en la media comunitaria (40,31% frente a 30,43%), estas proporciones se invierten para los trabajadores de cualificación alta (9,82% frente a 16,75%).

Tabla 7: Peso del valor añadido de las diferentes industrias clasificadas según la cualificación de la mano de obra, con relación al valor añadido total de las manufacturas. 1997.

	Cualificación baja	Cuello azul (cualificación media)	Cuellos blanco (cualificación media)	Cualificación alta
Alemania	23,65	27,32	30,69	18,35
Austria	33,01	22,84	31,83	12,32
Bélgica	36,42	20,68	31,19	11,71
Dinamarca	34,96	19,48	23,51	22,05
España	40,31	25,51	24,35	9,82
Finlandia	23,40	15,25	46,30	15,05
Francia	29,15	21,37	32,92	16,56
Grecia	50,81	12,73	29,66	6,80
Irlanda	28,38	6,17	39,08	26,37
Italia	35,87	19,19	26,89	18,05
Países Bajos	33,55	14,70	39,88	11,87
Portugal	52,52	19,02	22,68	5,79
Reino Unido	32,07	17,90	32,77	17,26
Suecia	19,07	24,58	38,02	18,33
UE-15	30,43	21,76	31,06	16,75

Fuente: Comisión Europea (1999) datos de WIFO

6.2. Inversión en Investigación y desarrollo tecnológico

Las empresas españolas son de las que menos invierten en IDT, algo que no se explica únicamente por su menor dimensión media. Si bien es cierto que las empresas de mayor tamaño son las que más tienden a invertir en IDT, las cifras de la tabla muestran que, cuando comparamos empresas del mismo tamaño, las españolas tienden a invertir menos en IDT que sus homólogos europeos.

Tabla 8: Gastos de IDT en % de la cifra de negocios en el sector manufacturero.

	Empresas pequeñas (20-49 asalariados)	Empresas medianas (50-249 asalariados)	Empresas grandes (+250 asalariados)	Total
Alemania	3,30	2,40	4,70	4,10
Austria	4,40	3,10	3,50	3,50
Bélgica	2,10	1,40	2,30	2,10
Dinamarca	10,50	3,50	4,50	4,80
España	1,00	1,60	2,20	1,80
Finlandia	1,60	1,60	5,10	4,30
Francia	1,40	2,20	4,80	3,90
Irlanda	2,80	3,20	3,70	3,30
Italia	2,40	2,20	3,10	2,60
Noruega	2,20	2,80	2,80	2,70
Países Bajos	3,00	1,80	4,60	3,80
Portugal	1,80	1,90	1,60	1,70
Reino Unido	3,30	2,90	3,20	3,20
Suecia	2,60	2,70	8,20	7,00
Total	2,50	2,30	4,20	3,70

Fuente: Eurostat (2000)

En general, el peso del gasto en IDT en el total de la economía española es sensiblemente inferior a la media comunitaria, sin que se observe un cambio de tendencia en el período considerado.

Tabla 9: Gastos en IDT en % del PIB.

	1988	1993	1998
Alemania	2,87	2,42	2,29
Austria	-	1,49	1,49
Bélgica	1,60	1,58	1,84
Dinamarca	1,52	1,83	1,93
España	0,71	0,89	0,90
Finlandia	-	2,23	2,89
Francia	-	2,47	2,19
Grecia	0,30	0,48	0,51
Irlanda	0,82	1,22	1,40
Italia	1,22	1,14	1,02
Países Bajos	2,23	2,01	2,04
Portugal	0,42	-	0,63
Reino Unido	2,15	2,15	1,82
Suecia	-	3,19	3,77
UE 15	2,03	1,98	1,88

Fuente: Eurostat (2000)

En España el porcentaje de población activa dedicado a IDT es un 20% inferior a la media comunitaria. Estas cifras recogen los sectores público y privado. Cuando se tiene en cuenta únicamente este último, se obtiene que la proporción de personas dedicada a IDT es en España un 56% inferior a la media comunitaria (0,26% del total de ocupados frente al 0,59% de la UE)⁵.

Para estimar la importancia de la IDT en el sector industrial, que es lo realmente relevante, un indicador más apropiado es el número de solicitudes de patentes por millón de habitantes. Este indicador permite estimar los resultados de la actividad de IDT y los vínculos entre los sistemas científico y productivo. España se encuentra, en este ámbito muy por detrás de los países de nuestro entorno. En el trienio 1997-1999 se solicitaron una media de 18,5 patentes por millón de habitantes, cuando en la UE se solicitaron 119,4⁶.

En definitiva, todos estos datos lo que vendrían a decir es que el sistema científico y tecnológico español se caracteriza por su baja intensidad en IDT, la excesiva presencia del sector público, la escasa participación del sector privado, los débiles vínculos con el sector productivo y los bajos niveles de transferencia de tecnología⁷.

6.3. Productividad y costes laborales: la dualización del sector productivo

La productividad de la industria española está todavía muy por debajo de la media comunitaria (73% de la media comunitaria en 1999 según los datos de Eurostat) y no muestra una tendencia hacia la convergencia. Así, en la segunda mitad de los años noventa, la productividad de la industria española se redujo ligeramente, mientras que la de la UE aumentó. Actualmente, el coste de la mano de obra en la industria manufacturera es todavía sensiblemente inferior a la media comunitaria (31% inferior). Aunque, dada la menor productividad española, el coste laboral unitario está tan sólo cinco puntos porcentuales por debajo de la media comunitaria, y la tendencia es hacia la convergencia.

Las diferencias entre sectores son considerables, tal y como muestran las cifras de la tabla.

⁵ Cifras de Eurostat (2001) para 1998.

⁶ Comisión Europea (2001a)

⁷ Eurostat (2001)

Tabla 10: Costes, productividad y especialización de la mano de obra.

	1986	1990	1993
Coste laboral por hora trabajada (miles de pesetas por hora trabajada a precios de 1985)			
Demanda fuerte	1,29	1,70	2,13
Demanda media	0,98	1,17	1,36
Demanda débil	0,80	0,95	1,23
Total manufacturas	0,94	1,14	1,40
Coste laboral unitario (en %)			
Demanda fuerte	47,90	49,05	51,81
Demanda media	53,18	53,93	54,44
Demanda débil	57,90	57,67	64,12
Total manufacturas	53,90	54,32	56,99
Productividad. Valor añadido por hora trabajada. (a precios de 1985)			
Demanda fuerte	2,70	3,49	4,17
Demanda media	1,85	2,19	2,52
Demanda débil	1,38	1,65	1,85
Total manufacturas	1,74	2,11	2,45
Especialización de la mano de obra. Núm. de personas dedicadas a IDT por 100 millones de VAB. (a precios de 1985)			
Demanda fuerte	0,66	0,81	0,66
Demanda media	0,26	0,24	0,27
Demanda débil	0,08	0,08	0,08
Total manufacturas	0,27	0,30	0,29

Fuente: Bajo y López Pueyo (1996), datos de: Encuesta Industrial, IPRI, Estadística de actividades en IDT.

Los sectores de demanda fuerte son los que presentan un mayor coste laboral por hora trabajada, no obstante, gracias a la productividad más elevada, tienen unos costes laborales unitarios inferiores a los del resto de sectores. En el otro extremo, las actividades de demanda débil son las que tienen los salarios y la productividad más bajos. Podríamos hablar así de una dualización de la industria española.

7. El impacto de la apertura de la economía española sobre las importaciones y las exportaciones

La respuesta de la industria española al reto de la liberalización del comercio se puede estudiar a partir de varios indicadores. Los más utilizados son la propensión a importar y a exportar y las ventajas comerciales reveladas, basadas en la evolución de los saldos comerciales. Como se verá, el saldo comercial de la industria manufacturera se ha caracterizado por un constante desequilibrio exterior, consecuencia de los fac-

tores identificados en el apartado anterior: la especialización en productos de demanda y contenido tecnológico bajos, el lento e insuficiente crecimiento de la producción de demanda y tecnología elevadas y la especialización en productos de baja calidad.

7.1. Desplazamiento de la producción doméstica por las importaciones

Desde principios de los años ochenta y, especialmente, desde el momento de la adhesión de España a la CE, ha tenido lugar un aumento drástico de la participación de las importaciones en el consumo aparente. La propensión a exportar de la industria española, en cambio, disminuyó los cinco primeros años y sólo logró recuperarse, superando la cifra de 1985, a mediados de los años noventa.

Por ramas de actividad, el aumento de la tasa de penetración de las importaciones (importaciones sobre consumo aparente) ha sido especialmente importante en los sectores de demanda y contenido tecnológicos medios, en los que se ha más que duplicado en 10 años (del 25% al 54%). En los sectores de contenido tecnológico alto ha aumentado también del 39% al 61%, mientras que en los de demanda y contenido tecnológico bajos ha aumentado del 10% a casi el 23%. Estos últimos son los que se han encontrado con mayores dificultades para adaptarse al nuevo contexto de mayor competencia.

Tabla 11: Tasa de penetración de la importaciones.

	1980	1985	1990	1996
Metálicas básicas	13,13	17,70	26,07	40,16
Productos metálicos	8,18	8,18	14,76	19,94
Productos de minerales no metálicos	7,52	9,27	10,31	12,09
Química	22,94	26,03	34,48	45,75
Caucho y plásticos	6,04	6,20	19,69	37,53
Material de oficina, ordenadores e instrumentos de precisión	62,89	63,24	65,75	89,34
Maquinaria y equipo mecánico	29,10	43,67	56,67	58,09
Maquinaria eléctrica y electrónica	21,25	26,47	40,64	51,43
Material de transporte	12,26	21,54	42,26	66,10
Alimentación, bebidas y tabaco	4,39	6,43	10,40	15,44
Papel, artes gráficas y edición	8,81	11,50	18,20	24,54
Textil, confección, cuero y calzado	5,14	9,52	21,20	42,15
Madera, muebles y otras manufacturas	13,37	14,92	16,93	24,82
Total manufacturas	12,10	16,71	26,24	36,69
Demanda y contenido tecnológico altos	29,70	39,19	48,56	61,11
Demanda y contenido tecnológico medios	18,58	25,04	39,96	54,05
Demanda y contenido tecnológico bajos	7,77	10,22	15,44	22,77

Fuente: Ruiz Céspedes (2000) y elaboración propia

7.2. Evolución de los índices de ventaja comercial revelada

Los indicadores de la ventaja comercial revelada se basan en la presunción de que las exportaciones revelan capacidades competitivas de la economía, mientras que las importaciones expresan debilidades o limitaciones.

En la tabla se muestra la evolución de los índices de ventaja comparativa revelada (saldo comercial relativo) de los diferentes sectores manufactureros respecto a la UE y al resto del mundo desde la adhesión de España a la CE. Los sectores de demanda media han reducido su ventaja comparativa tanto frente a la UE como frente al resto del mundo (del 0,8 al 0,3 en el primer caso y del 21,8 al 11,8 en el segundo). Los sectores de demanda y contenido tecnológico bajos han perdido la ventaja que tenían frente al resto del mundo (del 19,3 al -0,7) y apenas han mejorado su desventaja frente a los países de la UE (del -1,6 al -0,8). En cuanto a los sectores de demanda y contenido tecnológico altos, en los que la industria española presenta la mayor desventaja, se ha logrado una mejora sensible frente al resto del mundo (del -36,4 al -18,9) y más limitada frente a la UE (del -38,2 al -31,8).

Tabla 12: Índices de ventaja comparativa revelada de la economía española. 1986-1997.

	UE		Resto del mundo	
	1986	1997	1986	1997
Demanda fuerte y alto contenido tecnológico	-38,20	-31,80	-36,40	-18,90
Material y equipo eléctrico	-30,40	-23,00	-49,10	-11,00
Máquinas de oficina y proceso de datos	-35,30	-42,10	-77,90	-57,80
Productos químicos	-44,10	-35,00	-7,50	-3,00
Demanda moderada y tecnología media	0,80	0,30	21,80	11,80
Caucho y plásticos	-1,70	-8,20	38,00	4,50
Material de transporte	18,80	12,40	28,90	19,00
Máquinas agrícolas e industriales	-34,40	-35,30	16,20	16,70
Otros productos manufacturados y madera	17,30	-0,20	3,70	-17,20
Demanda débil y bajo contenido tecnológico	-1,60	-0,80	19,30	-0,70
Textil, cuero y vestido	27,90	8,40	28,70	-13,60
Minerales y metales férricos y no férricos	-21,40	-17,40	21,80	-18,10
Minerales y productos no metálicos	6,60	24,50	32,70	50,30
Papel, artículos de papel e impresión	-16,60	-22,20	34,70	25,30
Productos alimenticios y tabaco	11,40	8,70	-5,10	-14,40
Productos metálicos	-15,90	-7,30	43,00	37,10
Total manufacturas	-10,40	-8,20	3,10	-1,90

Fuente: Martín (1999), datos de Aduanas, Instituto Nacional de Estadística y Banco de España

8. El papel de la inversión extranjera directa en la industria española

A partir de los años ochenta, las perspectivas de la integración de España en la CE y, más concretamente, el potencial de un amplio mercado en proceso de liberalización, generaron buenas expectativas entre los inversores extranjeros, especialmente de la propia CE. Abundaron los procesos de fusiones, absorciones y compras de activos de empresas consolidadas en el país, como resultado del posicionamiento estratégico de empresas en otros países en un mercado de rápido crecimiento. El capital extranjero también creó empresas en industrias en las que no existían grandes empresas españolas y jugó un papel clave en la modernización de algunos sectores productivos españoles que hoy compiten con éxito en el mercado europeo.

La tasa de crecimiento anual promedio de la inversión recibida, que se situaba en el 4% en el quinquenio 1981-1985, pasó a multiplicarse por seis en el quinquenio siguiente (24%). Entre 1989 y 1993 España concentró el 14% de la inversión extranjera directa (IED) recibida por la UE y el 11% de la que recibían los países de la OCDE⁸. A inicios de los años noventa el capital extranjero representaba el 44% del capital social de las empresas manufactureras españolas, concentrándose particularmente en algunas ramas (material de transporte, caucho y plásticos, productos químicos y maquinaria)⁹. En la segunda mitad de los años ochenta, la IED representó el 49,7% de la inversión fija total de la industria manufacturera, porcentaje que fue del 96,5% en las actividades de demanda fuerte¹⁰.

Los sectores dominados por capital extranjero se caracterizan, en comparación con la media de la industria española, por su dinamismo, su elevada productividad, la cualificación de su mano de obra, sus fuertes inversiones en IDT y sus elevados salarios. Dada la elevada productividad de estos sectores, el coste laboral por hora trabajada es menor que en los sectores de bajos salarios y productividad.

Estas diferencias se explican, no tanto por la IED como tal sino más bien por su concentración en sectores en los que la acumulación tecnológica es más rápida -por ejemplo electrónica, automóviles o algunas ramas químicas- y en los que la presencia de empresas de capital español que compitan con las multinacionales es muy reducida o, incluso en algunos casos, inexistente. Si las comparaciones se realizan entre empresas locales y extranjeras, sector por sector, las diferencias no son estadísticamente significativas¹¹.

Son muy pocos los estudios realizados hasta el momento que analicen en qué medida las empresas españolas se han beneficiado de las externalidades positivas asociadas a la IED. Barrios (2000), por ejemplo, no encuentra evidencia de ello. Al contrario, para los sectores tradicionales obtiene que la presencia de IED

⁸Alonso y Donoso (1999).

⁹Martín y Velázquez (1996).

¹⁰Bajo y Torres (1992).

¹¹Molero (1998) y Martín y Velázquez (1996).

está correlacionada negativamente con la productividad de las industrias locales. Asimismo, en los sectores más innovadores identifica una correlación negativa entre IED y productividad de las empresas exportadoras españolas. Sí que obtiene, en cambio, una correlación positiva entre el nivel y el crecimiento del valor añadido de las empresas extranjeras y la presencia de IED, lo que podría reflejar el hecho de que las filiales extranjeras son las que capturan la mayor parte de las externalidades que se atribuyen a la IED. Por último, la colaboración tecnológica de las multinacionales con empresas que no pertenecen al grupo, o con instituciones o centros de IDT locales es prácticamente inexistente¹², lo que limitaría considerablemente el papel que puede jugar la IED como catalizador de la modernización del tejido productivo local.

9. Los retos de la industria española en el contexto de la UE

La integración de España a la CE tendría que haber ido acompañada de una política industrial activa, para ayudar a las empresas a prepararse ante tan importante reto y para favorecer la inversión en capital humano y en desarrollo tecnológico. No obstante, los gobiernos de entonces optaron por una política industrial de orientación liberal y confiaron excesivamente en la IED como vía para modernizar el tejido industrial. De forma que la internacionalización de la economía española ha sido la que ha determinado el proceso de reestructuración de su industria.

La especialización de la industria española en los sectores tradicionales y el insuficiente desarrollo de las actividades más innovadoras se tienen que ver como limitaciones a su capacidad para aprovechar los impulsos del crecimiento económico y de la demanda interna. La industria española tendría que disponer de grandes ventajas competitivas para compensar con exportaciones los incrementos de la demanda de importaciones de productos de demanda y tecnología elevadas. No parece que este sea el caso español. Si bien es verdad que desde 1985 las actividades de demanda y contenido tecnológicos bajos de España han aumentado su peso en la producción total comunitaria, el saldo comercial de estas actividades es claramente deficitario.

Además, si a esta especialización se le añade la especialización en el segmento de baja calidad, el diagnóstico es todavía más pesimista. Al ser la elasticidad-renta de los productos de calidad mayor que la de los productos de baja calidad, a medida que aumenta el bienestar económico aumenta la demanda de los primeros con relación a la de los segundos. Así, en los países especializados en bienes de calidad inferior, el progreso económico va asociado a un desplazamiento de la producción doméstica por las importaciones. Como se ha visto, ésto es lo que ha sucedido en el caso español.

También se debe tener presente que cada vez son más los países que compi-

¹² Molero (1998).

ten en la producción de estos productos estandarizados, de baja calidad, en los que el factor precio es un determinante fundamental para la competitividad, en la mayoría de los casos con salarios muy inferiores a los españoles. Por lo tanto, la solución a esta limitación de la industria española no puede pasar únicamente por una mejora de la productividad basada en una reducción de costes.

Un crecimiento sostenible de la industria española compatible con un aumento de los salarios a la par con el crecimiento económico sólo es factible a partir de una reorientación de la estructura industrial hacia productos de mayor calidad, con más valor añadido. Los estudios empíricos en el ámbito de la UE y de otros países destacan la importancia de la inversión en capital humano, en IDT y en infraestructuras para atraer inversiones que generen un alto valor añadido, para asimilar la tecnología disponible en el mercado y, en general, para desarrollar con éxito una estrategia de reorientación de la producción hacia productos de mayor calidad.

La escasa inversión en IDT de las empresas españolas, y del país en general, es un reflejo de que la economía española no está haciendo los esfuerzos necesarios para garantizar el futuro de su industria. La ausencia de una política activa en este ámbito ha de ser un motivo de preocupación. Más aún cuando los sectores más dinámicos y competitivos dependen fuertemente del capital extranjero que, en algunas actividades controla más del 50% de la producción. En un contexto en el que las empresas se mueven cada vez más por estrategias mundiales, y en el que cada vez son más los países que compiten por ellas, es imprescindible desarrollar políticas activas enfocadas a aumentar la capacidad de las empresas locales para asimilar las nuevas tecnologías y conocimientos, y la capacidad de la mano de obra para utilizar esta tecnología y adaptarse a las nuevas técnicas.

En el contexto del mercado interior europeo, que garantiza la libre circulación de productos, servicios y capitales y que promueve la optimización de la estructura productiva en términos de eficiencia económica, el peso del reajuste recae, fundamentalmente, en los países económicamente más desfavorecidos. Estos países son también los que tienen menos recursos para hacer frente a los costes de reajuste y aplicar las medidas necesarias para que las empresas locales puedan competir con éxito en el mercado europeo. Aún más cuando el marco comunitario limita enormemente la capacidad de actuación de los Estados, tanto en términos de gasto público como de políticas activas dirigidas a la industria local.

En definitiva, España es un claro ejemplo de que el camino hacia la creación de un espacio económico único para todos los ciudadanos de la UE no puede basarse únicamente en la optimización de la estructura productiva en términos de eficiencia económica. Es indispensable dotar a la UE de un mayor presupuesto y definir una política industrial comunitaria activa que promueva un tejido productivo racional tanto en términos económicos como sociales.

Referencias

- Aiginger K. (2001): "Europe's position in quality competition". *Enterprise Papers*, núm. 4. Comisión Europea.
- Alonso y Donoso (1999): "El sector exterior", en García Delgado (dir.): *Lecciones de economía española*. Cívitas.
- Amiti M. (1999): "Specialisation patterns in Europe". *Weltwirtschaftliches Archiv*, vol. 135.
- Bajo y López Pueyo (1996): "La inversión extranjera directa en la industria manufacturera española 1986-1993". *Papeles de Economía Española*, núm. 66.
- Bajo y Torres (1992): "El comercio exterior y la inversión extranjera directa", en Viñals (ed.): *La economía española ante el mercado único*. Alianza editorial.
- Blomström, Globerman y Kokko (2000): "The determinants of host country spillovers from foreign direct investment". *Centre for Economic Policy Research Discussion Paper*, núm. 2350.
- Brühlhart M. (2000): "Growing alike or growing apart? Industrial specialisation of EU countries". Mimeo. University of Lausanne.
- Cañada y Cármena (1991): "La integración en la CEE y los cambios en el sistema fiscal-arancelario: algunas repercusiones sobre la competitividad de la economía española (1986-1989)". Doc. 9101. Programa de Investigaciones Económicas. Fundación Empresa Pública.
- Comisión Europea (1999): *The competitiveness of European industry*, 1999 Report. Comisión Europea.
- Comisión Europea (2001a): *Unidad de Europa, solidaridad de los pueblos, diversidad de los territorios. Segundo informe sobre la cohesión económica y social*. Comisión Europea.
- Comisión Europea (2001b): "Public Finances in EMU". *European Economy*, núm. 3. Comisión Europea.
- Díaz Mora (2000): "Comparative advantage and intra-industry trade: a panel data analysis for the European Union". Mimeo. Universidad de Castilla-La Mancha.
- Ferraro García y Álvarez López (2000): "La industria", en Myro (dir.): *Economía europea, crecimiento, integración y transformaciones sectoriales*. Cívitas.
- Duce, M. (1995): "El impacto de la integración en la UE sobre la inversión internacional directa en España". *Papeles de Economía Española*, núm. 63.
- Martín, C. (1999): "La integración de España en la Unión Europea", en García Delgado (dir.): *Lecciones de economía española*. Cívitas.
- Martín, C. (1997): *España en la nueva Europa*. Alianza editorial.
- Martín, C. y Velázquez, F. (1996): "Una estimación de la presencia de capital extranjero en la economía española y de algunas de sus consecuencias". *Papeles de Economía Española*, núm. 66.
- Midelfart, Overman, Redding y Venables (2000): "The location of European industry". *Economic Papers*, núm. 42, Comisión Europea.
- Molero, J. (1998): "Multinational and national firms in the process of technology internationalization: Spain as an intermediate case". Mimeo. Universidad Complutense de Madrid.
- Myro, R. y Gandoy, R. (1999): "Sector industrial", en García Delgado (dir.): *Lecciones de economía española*. Cívitas.
- Ruiz Céspedes (1999): "Principales magnitudes de la actividad manufacturera española, series desagregadas (1966-1996)". *Economía Industrial* núm. 329.
- Wolfmayr-Schnitzer, Y. (1999): "Economic integration, specialisation and the location of industries". *WIFO Working Paper*, núm. 120.

¿EL RETORNO DE LOS ELEFANTES BLANCOS? ÁFRICA, DEUDA, Y POBREZA

Artur Colom Jaén*

Fecha de recepción: 15 de noviembre de 2001

Fecha de aceptación y versión final: 16 de noviembre de 2002

*Quin equivoc present és el que portes,
pau a l'infern o angoixa al paradís?*
(Josep Carner, El cor quiet)

Resumen: El objetivo de este artículo es analizar las nuevas conceptualizaciones de lucha contra la pobreza surgidas recientemente, al amparo de la iniciativa de condonación de la deuda para los países más pobres, impulsada por el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional. Desde mediados de los años 90, ambas instituciones vienen operando un cambio de estrategia en el sentido apuntado, vinculando la condonación de deuda (Iniciativa PPAE), con la elaboración e implementación de programas integrales de lucha contra la pobreza (DELP). En el artículo se analizan críticamente el alcance y las limitaciones de ambos instrumentos en el contexto africano.

Palabras clave: África, pobreza, deuda externa.

Abstract: The objective of this article is to analyze the new conceptualisations on poverty fighting recently appeared within the framework of the debt relief initiative for the poorest countries, launched by the World Bank and the International Monetary Fund. Since mid 90's, both institutions are shifting their strategies in the sense mentioned above, linking debt relief (HIPC Initiative) with the elaboration and implementation of fighting poverty comprehensive programs (PRSP). In the article we analyse critically the scope and the limitations of both instruments in the african context.

Key words: África, poverty, external debt.

* Departamento de Economía Aplicada, Universidad Autónoma de Barcelona

INTRODUCCIÓN

Desde mediados de los años 90 parece que soplan aires de cambio en las instituciones gemelas de Bretton Woods, el Banco Mundial (BM) y el Fondo Monetario Internacional (FMI). La extensión y la profundidad de la pobreza en África¹ y su enorme deuda externa se han configurado en los dos principales obstáculos que ha de superar el subcontinente negro. Estos obstáculos surgen, en su mayor parte, fruto de los contradictorios resultados de los Planes de Ajuste Estructural que se llevan a cabo desde principios de los 80, impulsados -sino impuestos- por el FMI y el BM. A todo esto cabe añadir una de las características de la mundialización económica realmente existente: la marginación de los países más pobres. Todo esto ha llevado a que la voz de la opinión pública, tanto en el Norte como en el Sur, se levantara para reclamar un cambio de orientación en las políticas que diseñan e imponen tanto el FMI como el BM en África. Estos cambios empiezan a ser realidad en 1996 con el lanzamiento por parte del G7 de la *Iniciativa PPAE*² (Países Pobres Altamente Endeudados). En esta propuesta se pretendía condonar la deuda externa en su práctica totalidad a los países más pobres, dada la insostenibilidad financiera de la misma.

La crisis de legitimidad de las instituciones de Bretton Woods -y en general de las instancias que impulsan el proceso de mundialización económica- constituyen sin duda otro acicate hacia la aceleración de las medidas de condonación, que se vieron reforzadas en 1999. Tales medidas se complementaron, asimismo, con una redefinición de la condicionalidad de los préstamos del FMI y del BM. La nueva condicionalidad tiene como eje central el *Documento Estratégico de Lucha contra la Pobreza* (DELP³). Este documento se pretende que sea pieza clave alrededor de la cual se elabore la estrategia de política económica del país, y no sólo esto sino que las relaciones entre el país en cuestión y el FMI y el BM se han de basar en este documento.

El objetivo de este artículo es analizar cómo se pretenden articular estas nuevas estrategias para África, y también observar las graves limitaciones que ya se pueden intuir. El hecho que desde las grandes instituciones se hayan presentado estas nuevas estrategias como una gran oportunidad para el continente negro recuerda cuando en los años 60 y 70 se llevaban a cabo aquellos grandes proyectos que tenían que llevar a África el desarrollo, y que al fin y al cabo sirvieron para poca cosa. Estos proyectos recibían el nombre de elefantes blancos.

El endudamiento africano

No nos podemos detener a analizar detalladamente las causas del endeudamiento africano, por lo tanto nos limitaremos a destacar algunas de ellas. En la literatura en uso, podemos destacar dos posturas. Aquellas que ponen el acento en las

¹ Utilizaremos metonímicamente África para referirnos a África Subsahariana.

² También conocido en inglés como HIPC Initiative (Heavily Indebted Poor Countries).

³ También conocido en inglés como PRSP (Poverty Reduction Strategy Paper).

causas internas del endeudamiento y la crisis suelen alinearse con las tesis del BM y del FMI -difundidas a través de sus informes-, basadas en la teoría económica neoclásica. Los que, en cambio, argumentan que son los condicionantes externos como el proceso histórico colonial, y la inserción en la economía mundial, los elementos que más pesan a la hora de explicar el endeudamiento africano, pueden identificarse con posturas más bien estructuralistas y neomarxistas (Geda, 2001).

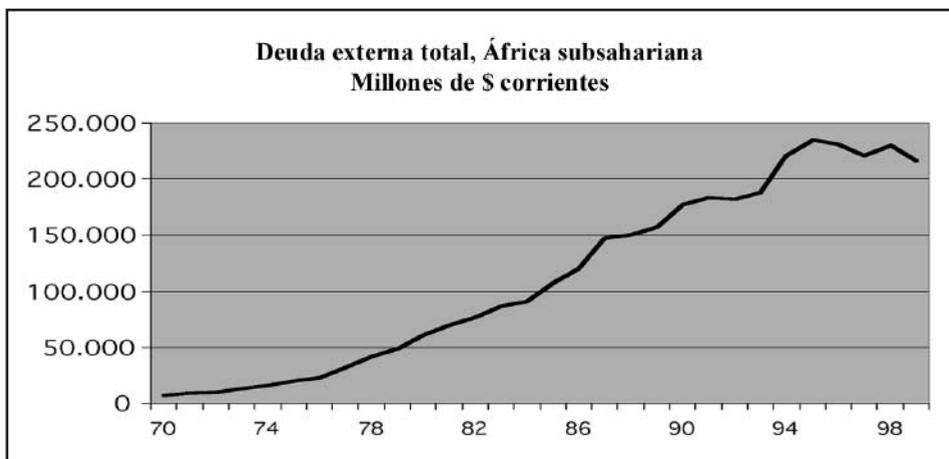
El proceso histórico que llevó África a la Periferia del Sistema Capitalista Mundial ayuda a entender su situación de extraversion productiva y comercial, así como su posición dependiente. El legado colonial en el ámbito económico consistió en unas débiles estructuras productivas, basadas en unos pocos productos primarios (minerales y agrícolas), totalmente orientadas al exterior. Asimismo, la tendencia a largo plazo de deterioro de los términos de intercambio de los productos primarios dificulta el ahorro, con lo cual el recurso al financiamiento externo se convierte en una necesidad.

La bola de nieve del endeudamiento empieza en los años 70, coincidiendo con las dificultades derivadas del aumento de precios del petróleo y la crisis estructural del Centro del Sistema, que hizo disminuir la demanda mundial de productos primarios, la principal producción africana.

A mediados de los años 80 hay un punto de inflexión en el proceso de endeudamiento africano, ya que ante la crisis y la urgencia de los problemas estructurales de las economías africanas, el FMI y el BM entran en escena. En 1981 se publica el célebre *Informe Berg* (Desarrollo acelerado para África Subsahariana), que pone las bases del modelo de desarrollo económico que se implementaría en África durante la década de los 80 hasta prácticamente la actualidad. De acuerdo con la filosofía neoliberal triunfante en la época, en el *Informe Berg* se propone un esquema de desarrollo orientado a la exportación, abandonando los esquemas de sustitución de importaciones y la consiguiente protección de la industria.

Un año antes de la publicación del *Informe Berg*, los gobiernos africanos diseñaron un programa de acción a largo plazo para salir de la crisis, el Plan Lagos. Éste no llegó nunca a implementarse, ya que el enfoque de desarrollo hacia dentro que propugnaba no era consistente con el enfoque de desarrollo hacia fuera y de ajuste estructural que proponía el BM. La situación de crisis había propiciado la huida de los inversores privados, con lo cual el peso del FMI y el BM como suministradores de financiación fue creciente. Esta dependencia financiera de la mayoría de países africanos respecto del FMI y el BM permitió condicionar futuros préstamos a Planes de Ajuste Estructural (PAE), según el enfoque *market-friendly* que se infería del *Informe Berg*, elaborado según los principios del Consenso de Washington (Williamson, 1999 [1990]).

Los resultados de los PAE son, como mínimo, discutibles en lo que se refiere a crecimiento económico (Mosley y Weeks, 1993). En cuanto al endeudamiento y la extensión de la pobreza, los resultados no admiten discusión: la deuda externa ha crecido (ver gráfico 1) y la pobreza ha aumentado, registrándose incluso decrecimientos de la renta per cápita para algunos países (Banco Mundial, 2000a; PNUD, 2000).

Gráfico 1: Evolución de la deuda externa africana.

Fuente: World Development Indicators 2001 (Banco Mundial, CD-ROM), y elaboración propia.

La globalización económica: el BM y el FMI en entredicho

Nos apartaremos brevemente del hilo argumental para tratar una cuestión que también explica el surgimiento de la Iniciativa: la crisis de legitimidad del BM y el FMI.

La mundialización capitalista es un proceso histórico secular que toma impulso a partir del final de la Segunda Guerra Mundial y se acelera exponencialmente después de la caída del Muro de Berlín en el año 1989. Los PAE impuestos en muchos países periféricos por el FMI y el BM desde principios de los 80 no sólo buscaban el restablecimiento de los equilibrios macroeconómicos según el modelo *Consenso de Washington*, sino que mediante las políticas de apertura comercial y financiera también buscaban la inserción de estos países en el proceso de integración mundial, es decir, a la mundialización capitalista.

La crisis financiera de México a finales del 94 -con el subsiguiente Efecto Tequila por todo el continente-, y la posterior crisis asiática del 97, dejaron en entredicho los beneficios de las políticas favorables a la inserción al mercado global, en particular la liberalización de los flujos de capital.

El alud de críticas de que fue objeto el FMI por la gestión de la crisis asiática -a la que respondió imponiendo más ortodoxia neoliberal-, hizo, por ejemplo, que el economista-jefe del BM Joseph Stiglitz fuera invitado a abandonar el cargo por sus críticas al FMI. La legitimidad de las grandes instituciones financieras empezaba a cuestionarse.

Otro episodio destacado es la publicación de un informe encargado por el Congreso de EEUU, el *Informe Meltzer*, el año 2000 donde de nuevo se cuestio-

na la eficacia de las actuaciones del BM y del FMI. Por ejemplo el Informe dice:

“Existe una amplia brecha entre la retórica y las promesas del Banco y su desempeño y logros. El Banco Mundial es un ejemplo claro. En relación con su misión de aliviar la pobreza en los países en desarrollo, el Banco declara que concentra sus préstamos en países a los que se les negó el acceso a los mercados de capitales. Esto no es tan así: el 70% de los recursos no destinados a la asistencia del Banco Mundial fluyen a 11 países que gozan de un acceso fácil a los mercados de capitales” (Meltzer 2000: 57).

Además, tal como argumentábamos en otro trabajo:

“En cuanto a los resultados de los proyectos del Banco Mundial en la última década, el Informe es tajante: el 57% de los proyectos hay que contarlos por fracasos. El desglose todavía es más revelador, ya que el porcentaje de fracasos se concentra en los países más pobres, ascendiendo hasta el 70%, y en cambio en los países calificados de alto ingreso, dicho porcentaje es del 28%. Por regiones, y como era de prever, en África el fracaso se cifra en un 73%. (...) El efecto del Informe Meltzer sobre la credibilidad y la legitimidad del BM y del resto de instituciones financieras fue devastador, y además el Informe apareció sólo unos meses antes de la cumbre de Praga, ya con todo el movimiento de protesta mundial en la calle”. (Colom, 2001).

La iniciativa PPAE

Tal como decíamos más arriba, la Iniciativa vio la luz en 1996. Las condiciones de entrada para los países que se querían acoger a las medidas de la Iniciativa eran tan restrictivas, que prácticamente no pudo entrar ninguno. Ante las presiones mencionadas, singularmente la campaña mundial *Jubileo 2000*⁴, en la cumbre del G-7 de Colonia de junio de 1999 se dio luz verde a la *Iniciativa PPAE Reforzada*⁵.

Las condiciones de acceso a la Iniciativa por los países candidatos las podemos resumir esquemáticamente en tres puntos.

1. Son elegibles países que sólo tienen acceso a las ventanillas concesionales del BM y el FMI, la Asociación Internacional de Fomento⁶ y el Servicio Reforzado de Ajuste Estructural⁷ respectivamente. Es decir, países de renta muy

⁴<http://www.jubilee2000uk.org>

⁵También conocida en inglés como Enhanced HIPC Initiative. A partir de ahora, cuando digamos Iniciativa, nos estaremos refiriendo a Iniciativa PPAE Reforzada.

⁶IDA, International Development Association en inglés.

⁷ESAF, Enhanced Structural Adjustment Facility en inglés.

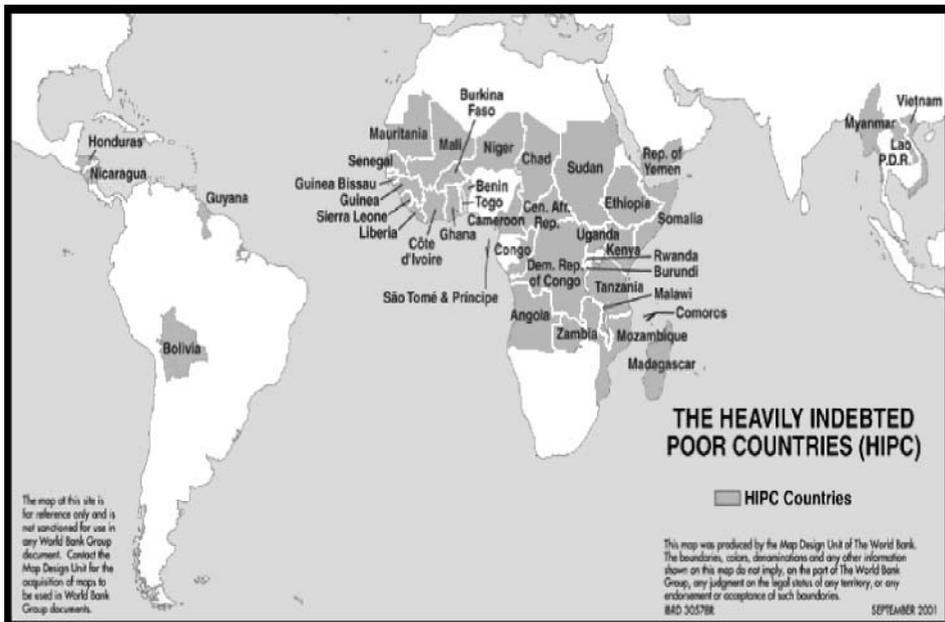
baja, por debajo de 885\$ por cápita.

2. Es necesario que estén aplicando un PAE.

3. Su deuda externa ha de ser insostenible en el tiempo. Se considera insostenible cuando la ratio *Stock* de deuda/Exportaciones supera el 150%, o bien cuando la ratio *Stock* de deuda/Ingresos fiscales sea mayor de 250%.

En diciembre de 2001, 42 son los países beneficiarios de la Iniciativa, 34 africanos, 4 latinoamericanos, 3 del sudeste asiático, y 1 árabe.

Mapa: La geografía de los PPAE.



Fuente: <http://www.worldbank.org/hipc>

La implementación de la Iniciativa se estructura en tres etapas antes de llegar a la condonación efectiva de la deuda (EURODAD, 2001).

1. En una primera fase, que dura tres años, los países beneficiarios deben acreditar la consecución de buenos resultados en los programas de Ajuste Estructural en marcha. Se aplican condonaciones parciales de la deuda en los términos en que ya se hacía. Asimismo, existe la obligación de elaborar un Documento Estratégico de Lucha contra la Pobreza (DELP), pieza clave de la nueva estrategia de lucha contra la pobreza, cuestión sobre la que volveremos más adelante.

2. La segunda fase comienza en el llamado “punto de decisión”. Aquí se

recalcula la sostenibilidad financiera de la deuda siguiendo parámetros del punto 3 de acceso a la Iniciativa (ver más arriba). Si según estos cálculos, la deuda es sostenible, el país sale de la Iniciativa. Si persiste la insostenibilidad, el país queda “habilitado” para recibir condonaciones más generosas. Es necesario que el ajuste estructural continúe, y se empieza a implementar el DELP.

3. De manera prácticamente automática, los países habilitados acceden a la tercera etapa, llamada “punto de culminación”. Se condona efectivamente la deuda para que éste sea sostenible -según los parámetros ya expuestos-.

A diciembre de 2001, de los 42 países beneficiarios de la *Iniciativa*, sólo 24 han alcanzado el “*punto de decisión*” -20 de los cuales africanos-. De estos 24, 4 han llegado al “*punto de culminación*” (Bolivia, Mozambique, Uganda y Tanzania). Hay 14 países que no han llegado al “*punto de decisión*” -12 de los cuales africanos-. Y finalmente hay 4 que, habiendo llegado al “*punto de decisión*”, se han considerado casos sostenibles (Angola, Kenya, Vietnam y Yemen).

El documento estratégico de lucha contra la pobreza

La pieza central de la nueva estrategia de lucha contra la pobreza es el DELP.

El DELP es de obligatoria elaboración e implementación para los países beneficiarios de la línea concesional del FMI, el SRAE. Esto implica a 77 países (los 42 PPAE incluidos).

A partir de los documentos oficiales, podemos determinar cuatro puntos esenciales de los DELP:

1. Se establece un marco de trabajo y las principales orientaciones en materia de lucha contra la pobreza.

2. Es amplio: cuestiones macroeconómicas, estructurales, sectoriales y sociales están incluidas, siendo todas las políticas consistentes con el objetivo de la reducción de la pobreza.

3. Es necesario que esté elaborado de manera participativa.

4. Es propiedad del país.

A pesar de la retórica oficial, al fin y al cabo es una comisión conjunta del FMI y del BM que aprueba o rechaza los DELP elaborados por los países, la que determina sin duda el proceso. Asimismo, la estabilidad macroeconómica -entendida en los términos del *Consenso de Washington*- continúa en el centro de la estrategia y, paradójicamente, se pretende que esto sea consistente con la lucha contra la pobreza, cuando muy a menudo son las políticas de estabilización las que extienden la pobreza.

El financiamiento de los programas del DELP se hace en parte con los fon-

dos liberados de la condonación de la deuda en el marco de la *Iniciativa PPAAE*. Es decir, se busca que la condonación forme parte de la estrategia de lucha contra la pobreza.

La perspectiva temporal es muy corta, pero de todos modos, ya disponemos de algunas informaciones y estudios respecto a los primeros DELP elaborados. Las limitaciones de los DELP a partir de estas experiencias las comentaremos más adelante.

La nueva condicionalidad

Una más de las consecuencias de la crisis de legitimidad de las grandes instituciones es la crítica que se ha formulado desde diversos ámbitos a las líneas de crédito concesional del FMI. En septiembre de 1999 el FMI, presionado por la opinión pública, aprueba la reforma del Servicio Reforzado de Ajuste Estructural (SRAE⁸). En el vocabulario del FMI se habla de reforma⁹, pero no son pocos los que creen que más bien se debería hablar de simple maquillaje. Los desprestigiados créditos SRAE pasan a nombrarse Servicio de Crecimiento y Reducción de la Pobreza¹⁰. En sus publicaciones oficiales, el FMI argumenta que la reforma consistirá en menos condicionalidad macroeconómica y unos programas orientados a los más pobres. Los SRAE se criticaban por su alta condicionalidad en materia de política económica, ya que para acceder a estos créditos -vitales para estos países tan debilitados-, obligaban al gobierno del país en cuestión a implementar políticas económicas muy a menudo impopulares. Esta obligación es la que se llama condicionalidad macroeconómica. Si observamos con detenimiento los documentos, encontramos que efectivamente en los nuevos créditos SCRP hay una menor condicionalidad macroeconómica, pero no tanta como para justificar tanta publicidad¹¹ (FMI y BM, 2001).

El esquema de la condicionalidad con el SRAE funcionaba hasta ahora de manera que el FMI elaboraba, anualmente y para cada país beneficiario, un Documento Marco de Política¹² que guiaba las relaciones del país con el FMI. Las líneas argumentales de este documento determinaban las del Country Assistance Strategy (CAS), que cada país elaboraba para que sirviera de referencia a las operaciones del Banco Mundial en ese país.

⁸ En inglés ESAF, Enhanced Structural Adjustment Facility.

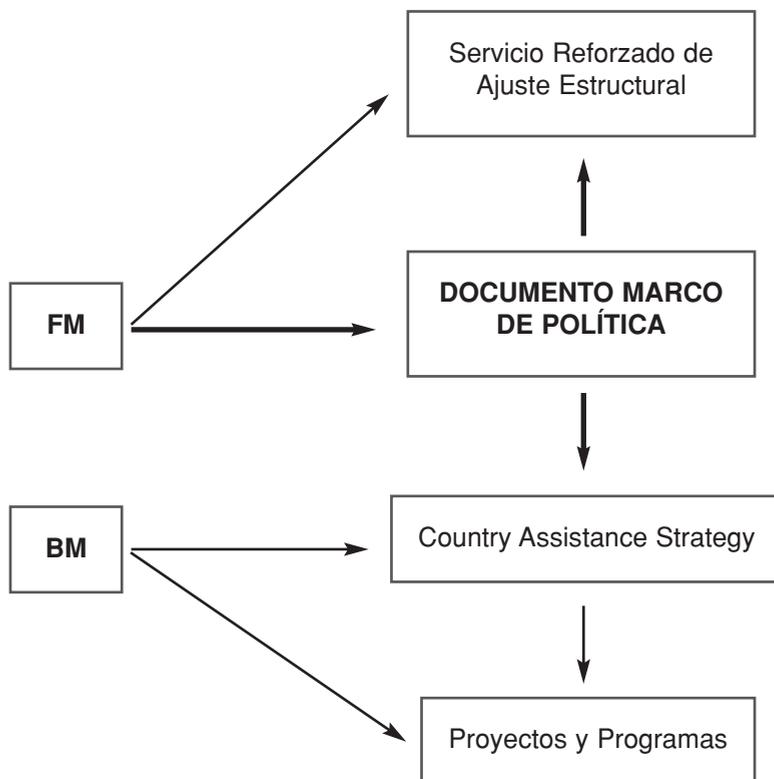
⁹ Ver <http://www.imf.org/external/np/pdr/prsp/poverty2.htm>

¹⁰ En inglés Poverty Reduction and Growth Facility, PRGF

¹¹ En concreto, se pasa de una media de 15,1 condiciones estructurales a 11,6.

¹² En inglés Policy Framework Paper, PFP.

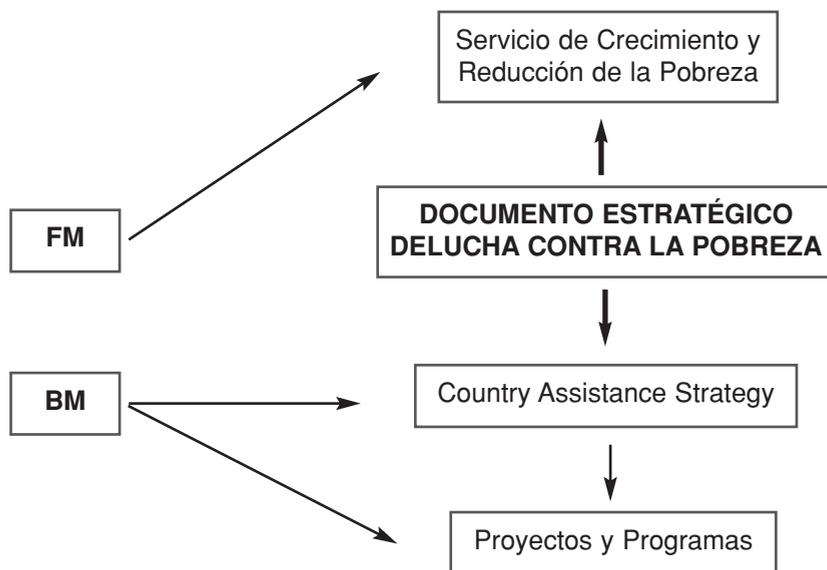
Gráficamente, el esquema de la condicionalidad era el siguiente:



Formalmente, el Documento Marco de Política lo elaboraba el gobierno del país en cuestión, pero a la práctica eran funcionarios del FMI los autores intelectuales. Todo esto tenía como consecuencia que las políticas económicas de estos países, en gran medida, se elaboraban en Washington, con todas las limitaciones que esto podía comportar. Helleiner ha destacado la prepotencia de los funcionarios del FMI ante sus colegas africanos (Helleiner, 1992). Por su parte, Stiglitz ha puesto el acento en el rígido y limitado esquema analítico de estos funcionarios, los cuales aplican prácticamente la misma receta para Rusia que para Benín en la creencia que la economía funciona de la misma manera en todo el mundo. Según Stiglitz, durante estos años, el FMI ha hecho más ideología que economía, tratando de ajustar la realidad a los modelos y no al revés (Stiglitz, 2001).

Ahora, la reforma consiste en que desaparece el Documento Marco de Política y el SRAE, y se sustituyen por el Documento Estratégico de Lucha contra la Pobreza y por el Servicio de Crecimiento y Reducción de la Pobreza, respectivamente. Además, el CAS -que no desaparece- seguiría las líneas de DELP.

Gráficamente sería:



La novedad más importante radica en el hecho que se pretende que las políticas de lucha contra la pobreza pasen a ser el centro de la estrategia económica del país. Asimismo, a nivel formal, el FMI pierde el papel protagónico en la elaboración de políticas a favor del país en cuestión, si bien este punto es altamente discutible, como veremos más adelante.

Las limitaciones de la iniciativa y de los DELP

Una vez expuestos los nuevos mecanismos y su génesis, entendemos que se derivan las siguientes limitaciones.

B En primer lugar, la condicionalidad macroeconómica no desaparece, ya que se condiciona la condonación a más ajuste estructural. Simplemente es necesario ver que para acceder a la Iniciativa se debe tener en marcha un PAE. Se utiliza de cebo de la condonación para profundizar el ajuste.

B En segundo lugar, las proyecciones de sostenibilidad de la deuda no son adecuadas y son excesivamente optimistas. Las ratios de sostenibilidad provienen de los cálculos efectuados para la deuda latinoamericana a mediados de los años 80, es decir están hechas para economías con una estructura muy diferente a la de las africanas. Además, según se desprende de los cálculos de las propias instituciones, el servicio de la deuda crece a medio plazo (Banco Mundial. 2001b). Esto se justifica en tanto que el servicio de la deuda respecto al PNB caerá debido a un crecimiento sostenido del PNB, pero el problema es que las proyecciones de crecimiento del PNB son excesivamente optimistas, siendo de un 5-6 % para el período 2000-2005, cuando en el período 1990-98 la variación del PNB para África Sub-

sahariana fue del 2,3% y de su PNB per cápita del -0,4% (PNUD, 2000). Por otra parte, la sostenibilidad de la deuda también se basa en un crecimiento de los ingresos para exportación, y aquí de nuevo entramos en proyecciones poco realistas, ya que la práctica totalidad de las exportaciones de los países africanos depende de productos primarios, el precio de los cuales cae a largo plazo. Por ejemplo, a pesar de que el precio del algodón ha caído un 46% entre 1997 y 1999, las proyecciones de sostenibilidad hasta el año 2019 para Malí se basan en un aumento anual del precio del algodón del 9%, su principal exportación.

B En tercer lugar, hay un peligro político bastante evidente. Son tiempos de tentaciones unilateralistas por parte de EUA, tal como se ha visto por ejemplo en los bombardeos sobre Yugoslavia y Kosovo en el año 99, y de manera más clara y agresiva en los bombardeos sobre Afganistán. En cuestiones de desarrollo, este unilateralismo se deja entrever en los nuevos enfoques expuestos, ya que se deja para el FMI y el BM la tarea de supervisar y coordinar las políticas de lucha contra la pobreza de los países africanos. Ni el BM y ni mucho menos el FMI fueron creados para llevar a cabo tareas de lucha contra la pobreza. Este nuevo esquema de condicionalidad roba protagonismo a las agencias del Naciones Unidas más expertas en estas cuestiones, particularmente el PNUD y UNICEF. No es el momento de analizar quién controla el FMI y el BM, pero es bien cierto que en estas dos instituciones no rige el principio de “una persona, un voto”, sino el principio de “quien paga manda”, las reglas del juego son plutocráticas, no democráticas. Quien más paga es EUA y es por lo tanto quien manda, no es casualidad que las sedes del FMI y del BM estén en la misma ciudad que el gobierno de EUA.

B En cuarto lugar, a pesar de la retórica según la cual el Documento Estratégico de Lucha contra la pobreza lo elabora exclusivamente el gobierno del país en cuestión, al fin y al cabo ha de ser aprobado por un comité conjunto del BM y del FMI. Como es obvio, este comité conjunto no aceptará DELP que no se adapten a sus líneas estratégicas. Esto implica que es necesario suponer que los redactores del DELP se adaptarán a los deseos de los financiadores, fenómeno que no es nuevo (Foster, Healey, Martin y White, 1999)

B En quinto lugar, los mecanismos de participación de la sociedad civil en la elaboración de los DELP son criticados (Booth, 2001; MacCarthy, 2001). A pesar de ser la participación uno de los ejes fundamentales de la elaboración de los DELP -aspecto en el que el BM insiste mucho debido a las acusaciones de falta de transparencia en la elaboración de los PAE precedentes-, ésta se percibe más como un obstáculo a superar que como un verdadero eje vertebrador. Asimismo, el hecho de que se condicione la condonación de la deuda a la elaboración del DELP, hace que haya prisas, que sin duda van a tener consecuencias sobre la calidad de los DELP, y en particular sobre la calidad de la participación de la sociedad civil. Un proceso participativo tan amplio y complejo precisa de mucho tiempo y recursos, y muchos gobiernos africanos llevan a cabo estos procesos acuciados por los plazos. Además hay una percepción de que el DELP es un acontecimiento único y no un proceso a largo plazo (IDS, 2001), y por lo tanto los canales de participación que se crean no son ni permanentes ni diseñados para perdurar en el largo plazo.

B Por último, y tal vez lo más importante, tanto la condonación de la deuda como los DELP no toman en consideración reflexiones más profundas respecto a los problemas estructurales de África, víctima de un orden económico mundial que agrava los desequilibrios y margina a la mayoría de su población. Cuestiones de mucho más alcance como orquestar unas reglas comerciales favorables a África (UNCTAD, 2001), o democratizar el orden político mundial, quedan en el capítulo de las utopías.

Conclusiones

Parece ser que no hay grandes cambios en toda esta nueva estrategia, la falta de imaginación es evidente, como pone de manifiesto la persistente centralidad de la estabilidad macroeconómica. El aparato mediático del que se ha dotado la Iniciativa y la elaboración de los PRSP parece que no va más allá de intentar dar salida a la crisis de legitimidad de las grandes instituciones financieras. Tal como hemos apuntado, la disminución de la carga de la deuda es muy relativa y está basada en unas proyecciones no demasiado realistas, con lo cual los países africanos no pueden llegar a liberarse de esta carga, y así las grandes instituciones pueden continuar imponiendo políticas de ajuste estructural, de dudosa efectividad por lo que se refiere a la reducción de la pobreza. Por lo que se refiere al desarrollo humano, si bien se ha de considerar positivo que los objetivos de reducción de la pobreza pasen a tener protagonismo, tal como apuntábamos en otro trabajo:

“el reduccionismo que supone el paso de un objetivo de desarrollo a uno de lucha contra la pobreza, limita el espectro de análisis, obviando las cuestiones más estructurales, como las causas profundas de la pobreza, las raíces del endeudamiento o los bloqueos políticos y económicos que impiden el cambio estructural” (Cairó i Colom, 2001).

Para terminar, volvemos al principio. Estos nuevos enfoques, ¿serán capaces de reducir de manera efectiva la extensión de la pobreza? La corta perspectiva temporal que tenemos no nos permite concluir con una respuesta clara, pero las limitaciones que ahora mismo ya se pueden atisbar nos hacen temer un retorno de los elefantes blancos.

Referencias

- Banco Mundial (2001a), *Informe del desarrollo mundial 2000/2001*, Washington 2000.
Banco Mundial (2001b). *Financial impact of the HIPC initiative. First 24 country cases.* <http://www.worldbank.org/hipc> (diciembre 2001).
Booth, David. *PRSP processes in 8 african countries*. Trabajo presentado en la WIDER Conferen-

- ce on Debt Relief, Helsinki, agosto de 2001
- Cairó, Gemma; Colom, Artur. *El alivio de la deuda en África: ¿hacia la reducción de la pobreza?*. Departamento de Economía Aplicada, Documento de Trabajo 01/18. Universitat Autònoma de Barcelona, 2001.
- Colom, Artur. *Apuntes sobre el orden global al alba del siglo XXI*, a La batalla de Génova, Miguel Riera (ed.), Ed. El Viejo Topo, Mataró, 2001.
- European Network on Debt and Development (EURODAD). *Debt reduction for poverty eradication in the least developed countries*. Trabajo presentado en la WIDER Conference on Debt Relief, Helsinki, agosto de 2001.
- FMI y BM, *Poverty Reduction Strategy Papers. Progress in implementation*, <http://www.worldbank.org/hipc>
- Foster, M; Healey, J; Martin, M; White, H. *Linking HIPC II debt relief with poverty reduction and wider aid issues: some reflections and suggestions*. Trabajo presentado en la conferencia 1999 HIPC Review, Phase II, convocada por la Comisión Económica para África de Naciones Unidas, y para el Banco Mundial en Addis Ababa, 1999.
- Geda, Alemayehu. *Debt issues in Africa: Thinking beyond the HIPC Initiative to solving structural problems*. Trabajo presentado en la WIDER Conference on Debt Relief, Helsinki, agosto de 2001). <http://www.wider.unu.edu>
- IDS (Institute of Development Studies), *PRSP, what's in an acronym?*, en: Participation page. University of Sussex, abril 2001. <http://www.ids.ac.uk/ids/particip/>
- MacCarthy, Eugen. *Debt relief in Africa, is it working? A civil society view: the experience of Uganda, Tanzania and Mozambique*. <http://www.bread.org/whoweare/bfwi/debtanddevelopment/dossier6.htm>
- Meltzer, Allan H. *Informe de la Comisión de Asesoramiento para las Instituciones Financieras Internacionales*, 2000.
- Disponible en <http://www.heritage.org/library/efp/efp00-04.html>
- Mosley, Paul; Weeks, John. *Has recovery begun? "Africa's adjustment in the 1980s" revisited*. World Development, Vol. 21, No 10, pp. 1583-1606, 1993.
- PNUD, *Informe sobre desenvolupament humà* 1999, Nova York, 2000.
- Stiglitz, Joseph. *Changing the guard at the IMF*. <http://www.project-syndicate.cz> (juny 2001).
- UNCTAD, *Desarrollo económico en África: resultados, perspectivas y cuestiones de política*. Conferencia de Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo, Nova York i Ginebra, 2001.
- Williamson, John, *El que Washington vol dir quan es refereix a reformes de les polítiques econòmiques*, en La cultura de l'estabilitat i el consens de Washington, Guitián i Muns (dir.), La Caixa, Barcelona 1999. Publicado originalmente en 1990 en Latin American Adjustment: How Much Has Happened? (Institute for International Economics, Washington 1990).

Enlaces de interés

Sobre los DELP:

<http://www.worldbank.org/poverty/strategies/index.htm>

<http://www.brettonwoodsproject.org>

<http://www.worldbank.org>

EL SISTEMA DE COOPERACIÓN FRENTE A LA CRISIS DEL DESARROLLO

Koldo Unceta*

Fecha de recepción: 11 de diciembre de 2001

Fecha de aceptación y versión final: 23 de enero de 2003

Resumen: Este artículo está dedicado a analizar algunas de las claves de la crisis por la que atraviesa el sistema de cooperación al desarrollo, la cual se hizo patente durante la Cumbre de Monterrey de 2002. En el texto se apuntan algunas interpretaciones de la crisis centradas en aspectos de carácter más bien técnico -eficacia, impacto y gestión de la ayuda- pero se apuesta por las explicaciones centradas principalmente en los cambios habidos en la conceptualización del desarrollo, y en la manera en que éstos han afectado a la práctica de la cooperación.

Palabras clave: Desarrollo, Cooperación Internacional, AOD, Neoliberalismo, Desarrollo Humano, Desarrollo Sostenible.

Abstract: This article is devoted to analyse some of the key questions about the ongoing crisis in the development cooperation system that could be seen at the Monterrey Conference in 2002. In the paper some technical interpretations of the crisis as the efficacy, the impact, or the aid management are given but the author thinks that other explanations as the changes in the development conceptualisations and how they affect the cooperation practice are more appropriate to understand the problem.

Key words: Development, International Cooperation, ODA, Neoliberalism, Human Development, Sustainable Development.

* Profesor de la Universidad del País Vasco/Euskal Herriko Unibertsitatea. Miembro del Instituto Hegoa

Introducción

A lo largo de los últimos años es bastante frecuente hablar de la crisis de la cooperación al desarrollo. En diversos ámbitos sociales, políticos, o académicos, se reconoce que la misma atraviesa por un momento complejo, tal vez el más delicado de su medio siglo de existencia.

Hay dos tipos de datos, de señales, que nos permiten percibir esa situación de crisis. Unos son objetivos y están relacionados con la cuantía de la ayuda, cuyos montos se han reducido ostensiblemente en los últimos tiempos. En abstracto, la disminución cuantitativa de la ayuda no tendría que ser necesariamente un signo de crisis, pues bien podría representar una menor necesidad de la misma y una mejora de la situación del desarrollo. Sin embargo, como es bien sabido, dicha disminución se plantea, en concreto, en un contexto caracterizado por el deterioro de dicha situación, y por un aumento de la marginación social, de las desigualdades, de problemas medioambientales, de expansión del SIDA en muchos lugares, de violación de derechos humanos, en definitiva, de menores oportunidades de desarrollo para millones de personas, que hacen más necesario que nunca el concurso de la comunidad internacional para enfrentarlos.

Los otros datos de la realidad que nos acercan a la crisis de la cooperación al desarrollo están relacionados con el ámbito político, con las actitudes frente a esta cuestión, dándose lugar a un clima de incertidumbre que se manifiesta de dos maneras complementarias. Por una parte, en la creciente desconfianza en la cooperación al desarrollo, que ha dado lugar a una expresión, la de la “fatiga de la ayuda”, acuñada durante la década pasada, y que refleja hasta qué punto el sistema de cooperación en su conjunto es puesto en entredicho de manera más o menos vergonzante a partir de unos escasos resultados, que muchas veces son la consecuencia de factores políticos, económicos, etc., sin duda importantes en el análisis del desarrollo, pero que los propios estrategias de las políticas de cooperación habían desconsiderado previamente por ser externos al propio sistema de ayuda. Y, por otro lado, nos encontramos frente a una manifiesta ausencia de políticas claras, de directrices compartidas por los gobiernos, las ONGDs, y los organismos internacionales, que permitan afrontar con decisión, y con objetivos precisos, los difíciles retos del desarrollo en el momento presente.

Durante los últimos años, han proliferado los estudios orientados a evaluar la eficacia real de la cooperación al desarrollo y las limitaciones de las políticas de ayuda¹. Algunos de estos estudios se han centrado en el análisis de las carencias y las disfunciones generadas en la propia práctica de la cooperación, en el seno de lo que se ha dado en llamar la cadena de la ayuda. Fruto de esta preocupación, se han llevado a cabo en los últimos tiempos un sin fin de trabajos relacionados con la gestión de la cooperación al desarrollo y los denominados costes de transacción de la misma, con los sistemas de identificación de los programas

¹Una excelente recopilación de los temas más destacados en los estudios sobre la evaluación e impacto de la ayuda puede verse en ALONSO y MOSLEY (1999).

y actuaciones, con las metodologías de seguimiento y evaluación, o con la medición del impacto de cada uno de los programas y proyectos puestos en marcha. Todo ello ha dado lugar a una auténtica proliferación de esfuerzos orientados a mejorar y homologar los sistema de gestión de la ayuda, tratando de aumentar la eficacia de la misma. Dentro de estos esfuerzos, cabría distinguir entre aquéllos que han centrado su atención en los aspectos técnicos y financieros, y aquellos otros más preocupados por integrar en el análisis las cuestiones relacionadas con el marco institucional o con la participación de los sectores más afectados. Las cuestiones del aprendizaje y el control, citadas habitualmente como objetivos centrales de la evaluación, han tratado de ser estudiadas a la luz del impacto de programas y proyectos específicos. Las instituciones públicas y privadas se han hecho eco de algunos de estos debates y propuestas intentando incorporar a su estrategia distintas metodologías de identificación, gestión, seguimiento y evaluación, tal vez con la esperanza de encontrar en ese ámbito respuestas o soluciones a los escasos resultados obtenidos con anterioridad.

Pero no han sido éstos los únicos esfuerzos desplegados en las últimas dos décadas para intentar analizar con mayor precisión los problemas y limitaciones de la cooperación al desarrollo. Junto a ellos, han aparecido otros estudios centrados prioritariamente en el análisis del impacto macroeconómico de la ayuda. En este sentido, durante los años ochenta y noventa del siglo anterior se han publicado no pocos trabajos orientados a investigar las relaciones entre la cooperación externa y una serie de variables consideradas clave en los procesos de desarrollo. Algunos se han centrado en la relación ayuda-ahorro, otros en la relación directa ayuda-inversión, y otros en fin en la relación ayuda-crecimiento. Últimamente, y en línea con la evolución más reciente de las preocupaciones oficiales sobre el desarrollo, han aparecido otros trabajos cuyo centro de atención ha sido el análisis del impacto de la ayuda externa en función de las políticas económicas de los gobiernos de los países receptores de la misma. En estos últimos, las variables principales a la hora de comparar los resultados han sido el déficit público, la inflación, y la apertura exterior. La conclusión obtenida no es otra que la de vincular el impacto positivo de la ayuda con la existencia de políticas “adecuadas” en lo relativo a la asignación de recursos, lo que ha servido al Banco Mundial para justificar un cambio en la consideración temporal de las condiciones, así como en la selección de los países receptores.

El debate sobre la crisis de la cooperación al desarrollo y sobre los caminos que ésta debería emprender para ser un instrumento eficaz de cara al logro de un mayor bienestar para el conjunto de la humanidad se encuentra pues no sólo determinado por la mayor o menor eficacia en la gestión de aquélla por parte de los actores que intervienen en la cadena de la ayuda, sino vinculado también al propio debate sobre el desarrollo. Sin restar importancia a lo primero, el debate más importante en estos momentos está sin duda en este segundo ámbito ¿Qué cosas han cambiado en la concepción del desarrollo durante las últimas décadas y qué influencia han tenido esos cambios en la crisis de la cooperación? En las próximas líneas trataremos de aportar algunas ideas sobre estas cuestiones.

El surgimiento y la posterior evolución de la cooperación al desarrollo²

¿Por qué y para qué surgió la cooperación al desarrollo? ¿Cuáles eran las principales características de la situación sobre la que se pretendía operar? A la hora de responder a estas preguntas conviene separar dos planos diferentes del tema. Por una parte está lo que, a los efectos de este trabajo, tiene mayor relevancia, es decir la base teórica desde la que se concibió la transferencia de recursos técnicos y financieros hacia los países pobres como un instrumento capaz de modernizar sus economías, situándolas en la senda ya recorrida anteriormente por los países industrializados, y que inspiró las políticas de cooperación al desarrollo de los gobiernos e instituciones multilaterales. Y, por otra parte, es preciso hacer mención también a la lógica humanista de la cooperación, que impulsó el nacimiento de organizaciones no gubernamentales con el objetivo de mejorar la suerte de personas y sociedades desfavorecidas, tratando de contribuir a un mayor bienestar de las mismas. Dos planteamientos y dos lógicas que no estaban en contradicción y que, además, han jugado un papel complementario durante décadas.

Desde el punto de vista teórico, la cooperación al desarrollo encontró un rápido acomodo en las concepciones emergentes tras la segunda guerra mundial, según las cuales el subdesarrollo aparecía asociado esencialmente a una escasa productividad, vinculada a la ausencia de innovación, y que impedía la modernización y transformación de determinadas sociedades. La escasa capacidad de generar ahorro derivaba en una dificultad intrínseca para aumentar la inversión, provocando un círculo vicioso del que difícilmente podría salirse sin el concurso externo. La idea de buscar nuevas herramientas para transferir recursos técnicos y financieros hacia los países del sur, cuando el proceso de descolonización de África y Asia se hallaba en su apogeo, se encontraba pues en sintonía con dichas concepciones. Dado que los países del sur no podían financiar su propio desarrollo, éste dependía en buena medida de las aportaciones de capitales y tecnología desde el exterior. Y, por otra parte, los avances que pudieran lograrse servirían no sólo al objetivo del crecimiento económico y la expansión de los mercados, sino también para dotar de mayor estabilidad social y política a unas áreas del mundo susceptibles de caer en el área de influencia soviética, todo ello en un momento histórico en el que comenzaba la guerra fría.

El contexto surgido tras el fin de la segunda guerra mundial favoreció que la propaganda oficial tendente a reclamar un esfuerzo a favor del desarrollo económico, traducido en la creación de instituciones internacionales y de agencias gubernamentales, encontrara una favorable acogida en una opinión pública sobrecogida aún por los crímenes del nazismo y sensibilizada con la defensa de los derechos humanos y la solidaridad con los más débiles. Las ideas defendidas por la democracia cristiana y la socialdemocracia gobernantes en casi todo el mundo

²Para un análisis más amplio de la evolución de la cooperación internacional a la luz de los cambios operados en las concepciones del desarrollo y en las propias relaciones internacionales ver MAESTRO (1999) y UNCETA y YOLDI (2000).

occidental, así como la influencia de las diversas iglesias cristianas, hicieron que el esfuerzo a favor del desarrollo y la cooperación se tradujera por tanto en el surgimiento de organizaciones de diversa inspiración, dedicadas a promover la solidaridad y la cooperación internacional, dando lugar a lo que se conocería después como primera generación de ONGDs.

Ahora bien, ¿hasta qué punto una y otra lógica -llamémosles desarrollista y humanista para simplificar- eran contradictorias? Si atendemos a la práctica llevada a cabo durante muchos años la conclusión que podemos obtener es que se trataba de actuaciones complementarias. Mientras los gobiernos y organismos internacionales se centraban en el impulso de proyectos productivos o de grandes infraestructuras, las ONGDs orientaban su labor a promover programas de carácter principalmente asistencial y, en todo caso, dirigidos a zonas o colectivos específicos. La síntesis teórica entre ambos planteamientos, expresada en el enfoque de las necesidades básicas surgido en los años 70, venía a plantear que unas sociedades menos desiguales, más sanas, mejor instruidas, y con sus necesidades elementales cubiertas, contribuirían a mejorar notablemente las perspectivas de crecimiento económico y modernización, lo que, a su vez, permitiría incrementar el bienestar de aquéllas.

Así las cosas, la cooperación al desarrollo podía ser más o menos eficaz, lograr más o menos éxitos, pero estaba sólidamente instalada en la estrategia económica y en la política internacional de la mayoría de los países industrializados. Ahora bien, todo ello descansaba, a su vez, en otro fundamento teórico: el del convencimiento de la necesidad de la acción pública como eje de la estrategia del desarrollo. Si en el mundo occidental -y sobre todo en Europa- las ideas keynesianas habían desembocado en un consenso básico sobre el rol del estado como elemento regulador e impulsor del crecimiento económico y garante de la estabilidad social, en el mundo en desarrollo las instituciones públicas estaban llamadas también a desempeñar un papel clave en la modernización de sus países. Por su parte, los organismos internacionales creados para impulsar la cooperación simbolizaban, en buena medida, la importancia de las instituciones públicas para el desarrollo, en este caso en el ámbito supranacional.

Estas ideas básicas fundamentaron el pensamiento sobre el desarrollo durante bastante tiempo y, mientras no fueron cuestionadas, la cooperación al desarrollo fue evolucionando en sus objetivos específicos y en sus métodos de actuación, aunque sin alterar sustancialmente su orientación. Tanto los gobiernos y organismos internacionales como las ONGDs continuaron desarrollando su labor, sin que las controversias surgidas entre ambos tipos de instituciones llegaran a alterar las concepciones básicas sobre la cooperación al desarrollo. Por otra parte, dichas controversias estuvieron relativamente acotadas, girando en torno a algunas cuestiones específicas como la cuantía de los fondos destinados a la cooperación, la utilización dada a los mismos, o la evidencia de unas políticas públicas muchas veces contradictorias con la cooperación al desarrollo.

La cuestión de la escasez de los fondos públicos destinados a la cooperación al desarrollo ha sido objeto históricamente de fuertes críticas desde diversos sec-

tores sociales, máxime desde que los propios gobiernos de los países ricos adquirieran un compromiso moral en las NN.UU., en el sentido de destinar una cantidad equivalente al 0,7% de su PIB a dicho fin. Un compromiso apenas cumplido por tres o cuatro países, mientras que a lo largo de la última década las cifras tanto absolutas como relativas del dinero destinado a la cooperación iniciaban una curva descendente. El destino de los fondos dedicados a la cooperación también ha sido objeto de fuertes controversias, motivadas por el desvío de los mismos hacia otros usos, por su utilización en inversiones de escaso impacto social, por la corrupción, o por la apropiación de los mismos por parte de gobernantes o élites de los países receptores. Por último, numerosos sectores sociales y, muy especialmente muchas ONGDs, han criticado durante años la contradicción existente entre la AOD (Ayuda Oficial al Desarrollo) y las políticas seguidas por los países donantes en lo referente a la deuda externa, el comercio de armas, el proteccionismo comercial, o la estrategia de las transnacionales alimentarias entre otros asuntos. Un conjunto de cuestiones que ponían en evidencia las limitaciones, cuando no la hipocresía, de las políticas de AOD bilaterales y multilaterales.

Sin embargo, ninguno de estos temas hizo que la cooperación al desarrollo fuera cuestionada como tal. Y, además, en lo referente a las difíciles relaciones entre las ONGDs y los gobiernos y organismos internacionales, las mismas estaban mediatizadas por la fuerte dependencia que muchas de aquéllas tenían respecto del dinero público, a través de los programas de cofinanciación de sus actividades. La cooperación al desarrollo, pese a sus contradicciones y limitaciones, no había sido puesta en crisis como tal hasta hace poco más de una década.

El pensamiento neoliberal y la crisis de la Cooperación al Desarrollo

Sin embargo, desde los años ochenta, el debate sobre la cooperación al desarrollo entró en una nueva fase en la que comenzaron a cuestionarse sus propios fundamentos, lo que llevó a la misma a una crisis desconocida hasta entonces. Conviene por tanto interrogarse sobre los elementos determinantes de esta crisis para poder explorar las salidas que pueden plantearse. Sin duda los problemas en presencia son variados y, como se ha planteado en la introducción de estas páginas, han sido interpretados desde perspectivas diversas. Sin embargo, a los efectos que aquí interesan, convendría destacar uno por encima de todos ellos: el cuestionamiento de algunas de las bases teóricas y de los valores sobre los que aquélla había surgido.

Como se ha apuntado más arriba, la AOD había sido, entre otras cosas, la expresión de una voluntad de compromiso público con el desarrollo, el reflejo a escala internacional del importante papel atribuido a las instituciones en la promoción y gestión del progreso humano. El desarrollo no era concebido como la consecuencia del libre accionar de las fuerzas del mercado, sino como el resultado de la acción consciente de unos poderes públicos capaces de promover aque-

llas políticas más adecuadas a los fines propuestos y de regular el funcionamiento de los mercados. La novedad fundamental de las dos últimas décadas del siglo XX fue la sustitución de este consenso básico -sobre el que había sido construida toda la arquitectura económica y política internacional-, por el paradigma liberal según el cual el bienestar sería la consecuencia de la desregulación, la ampliación de los mercados, y el desmantelamiento de las políticas públicas, quedando reducido el papel del Estado a su mínima expresión.

No es éste el lugar para analizar las causas de este giro trascendental en la concepción de la vida social, económica y política, causas entre las que se encuentran la crisis del modelo de acumulación de posguerra en los años 70, el ocaso de las ideas keynesianas frente al auge del pensamiento neoclásico, o el declive de las economías socialistas y la presentación del capitalismo como modelo económico triunfante, entre otras. Porque, más allá de los elementos que desencadenaron este cambio, lo sustancial es que el mismo alteró radicalmente las bases sobre las que se había asentado el compromiso público a favor del desarrollo y la propia concepción de la cooperación internacional.

Ciertamente, una estrategia favorable al impulso de la cooperación al desarrollo era en cierto modo el corolario lógico de la necesidad de impulsar el crecimiento, la modernización, o el bienestar, en unos países que carecían de recursos técnicos y financieros para ello, por lo que la idea emergente de que dichos objetivos debían lograrse en todo caso a través de la desregulación y del libre juego de las fuerzas del mercado ponía de hecho en crisis la propia concepción de la AOD. Ahora bien, más allá de esta relación objetiva entre la menor importancia concedida a las políticas públicas activas a favor del desarrollo y la crisis de un concepto basado esencialmente en la pertinencia de las mismas, ¿de qué maneras se expresa en concreto la influencia de los principios teóricos del neoliberalismo sobre la práctica de la cooperación al desarrollo?

Es preciso reconocer que el cuestionamiento abierto, en el plano teórico, de la cooperación al desarrollo no ha tenido -al menos en su variante más radical- un reflejo muy extendido en la literatura económica dominante. En efecto, la mayor parte de dicha literatura no ha abordado de manera expresa la crítica directa de la cooperación al desarrollo, aunque la mayoría de los diagnósticos y las propuestas llevadas a cabo -incluyendo las de los más influyentes organismos económicos internacionales- han insistido en la necesidad de replantear completamente las bases sobre las que habían descansado el desarrollo y la cooperación internacional, insistiendo en la necesidad de que sea el mercado el motor del proceso. Sin embargo, algunas instituciones y fundaciones privadas, principalmente en los EE.UU., sí han planteado claramente el papel negativo jugado por la cooperación al desarrollo, cuestionando abiertamente la misma. Valgan como ejemplo las palabras de Nicholas Eberstadt, del American Enterprise Institute, quien en 1996 afirmaba ante el Comité de Relaciones Exteriores del Senado USA que "los cuantiosos y continuos flujos de financiamiento externo en condiciones concesionales procedentes de los países desarrollados han permitido a los gobiernos del Tercer Mundo adoptar políticas antieconómicas, mal concebidas, improducti-

vas o, incluso, francamente destructivas”³.

Sin embargo, un cuestionamiento más sutil de la cooperación al desarrollo, que sí ha tenido gran predicamento en las políticas oficiales sobre el tema, es el que se expresa mediante la vinculación condicional de la AOD -y en general la financiación externa del desarrollo- con la puesta en práctica de determinadas políticas macroeconómicas de corte neoliberal, y el logro de determinados resultados en el control de algunas variables. Se trata del asunto de las condicionalidades, abiertamente presente en todos los diagnósticos y propuestas sobre el tema de los principales gobiernos y organismos internacionales durante los últimos años. Dichas condicionalidades de carácter explícito -instituciones financieras internacionales- o implícito -proveedores privados de capital- han resultado determinantes para la orientación de las políticas de muchos gobiernos, alterando radicalmente en muchas ocasiones las bases del desarrollo emprendido con anterioridad.

Los tradicionales objetivos de las políticas de desarrollo -crecimiento económico, modernización productiva e industrialización, reducción de la pobreza, creación de empleo, etc.- han venido siendo sustituidos por la búsqueda de resultados macroeconómicos relacionados con el comportamiento de variables como el déficit público o la inflación, reflejándose todo ello en las estrategias de las instituciones financieras internacionales y, muy especialmente, del Banco Mundial. Esta institución, que había sido concebida para proveer créditos a largo plazo -a diferencia del FMI- ha centrado su atención durante los últimos años en los problemas de corto plazo, desnaturalizando su misión fundacional y dejando constancia al mismo tiempo de las nuevas prioridades establecidas en torno al desarrollo.

Pero la influencia del pensamiento neoliberal sobre la concepción y la orientación de la cooperación al desarrollo ha ido más lejos, afectando a la percepción del tema en otros ámbitos. En efecto, el cuestionamiento teórico de la cooperación por parte de influyentes sectores repercute también en la manera en que los gobiernos y otras instituciones encaran sus políticas sobre el asunto. Es el caso del escepticismo instalado en ciertas esferas de algunos gobiernos o de la propia Unión Europea. La puesta en tela de juicio de la cooperación se ha visto reforzada por las insistentes críticas hacia los gobiernos de los países receptores de la misma, haciéndoles responsables de los escasos resultados logrados, críticas asociadas muchas veces a los supuestos efectos negativos del intervencionismo llevado a cabo en busca de un mayor desarrollo económico y social. De esta manera, el cuestionamiento neoliberal de la cooperación por su posible impacto negativo en el libre funcionamiento del mercado encuentra su corolario en la crítica de las políticas de desarrollo emprendidas por los gobiernos. Así, la idea de unos escasos resultados tras varias décadas de esfuerzos de cooperación y miles de millones de dólares invertidos ha ido extendiéndose poco a poco durante los últimos años, a la vez que se culpaba de ello a la incapacidad de los gobiernos del

³ Finanzas & Desarrollo. Boletín del FMI. Diciembre 1997 (p.6).

sur para gestionar dichos fondos, a su desvío para otros usos distintos a los del desarrollo, o a la propia corrupción. Todo ello ha terminado por concretarse no sólo en un creciente descenso de los recursos públicos destinados a la AOD, sino también en un intento de justificación del mismo, expresado en un término que acabaría haciendo fortuna: *la fatiga de la cooperación*.

Finalmente, es preciso reseñar que la crisis de la cooperación al desarrollo ha tenido también su reflejo en un dato no menos significativo: la creciente proporción de los fondos de la AOD destinados a la ayuda humanitaria y de emergencia en detrimento de aquellos otros destinados a promover el desarrollo. Una situación que sería justificada ante la opinión pública como la consecuencia del aumento de las catástrofes humanitarias y las emergencias. La paradoja es que el incremento de la inseguridad humana, de la desigualdad y la pobreza, de la violencia y la violación de los derechos humanos, del hambre y la desnutrición crónica -incremento provocado en buena medida por las medidas liberalizadoras y el desmantelamiento de las políticas públicas encaminadas a generar bienestar- acabaría traduciéndose finalmente en menores recursos para el desarrollo ante la necesidad de atender las situaciones de emergencia. De esta manera, el planteamiento neoliberal no sólo ha conseguido cuestionar la eficacia de la cooperación de cara al logro de mayores cotas de desarrollo, sino que ha encontrado la manera de convertir lo que queda de la misma en un instrumento con el que paliar parte de las consecuencias generadas por su estrategia.

El Desarrollo Humano Sostenible y los nuevos retos de la Cooperación

La entronización del paradigma neoliberal en la interpretación del fenómeno del desarrollo no ha sido sin embargo -diríamos que afortunadamente- la única novedad habida en las últimas dos décadas, una vez que el fin de la expansión de postguerra acabara también con los fructíferos debates entre desarrollistas y dependentistas. En efecto, durante los últimos años, y paralelamente a la consolidación de la hegemonía neoliberal en los principales círculos de decisión, se han venido abriendo camino nuevas interpretaciones sobre los procesos de desarrollo que han venido a cuestionar algunos de los fundamentos sobre los que había venido girando la discusión. De entre estas aportaciones caben destacarse sin lugar a dudas, las referidas a las nociones de Desarrollo Humano y Desarrollo Sostenible.

La importancia de los aspectos puestos de manifiesto desde estas nuevas perspectivas hace que el debate sobre la crisis de la cooperación no pueda ya plantearse únicamente teniendo como referencia -aunque sea una referencia crítica- el pensamiento neoliberal, sino que se hace absolutamente necesario avanzar nuevas propuestas que tengan en cuenta dichos nuevos conceptos. Como es sabido, desde la idea del Desarrollo Humano la clave del desarrollo reside en la ampliación de las oportunidades de las personas, lo que obliga a considerar todos

aquellos aspectos que inciden en la expansión de las capacidades y libertades humanas y no sólo -aunque también, sobre todo en algunos lugares- los relacionados con el crecimiento económico y la expansión de las capacidades productivas. Por su parte, la noción de Desarrollo Sostenible obliga a replantear la idea desarrollista de un bienestar basado en un crecimiento económico continuo y en unos recursos supuestamente ilimitados, para aceptar la necesidad de discutir sobre cuáles han de ser los componentes básicos del desarrollo, desde el reconocimiento de que algunos de los hasta ahora planteados lo hacen inviable.

Todo ello hace que la apuesta por el Desarrollo Humano Sostenible plantee nuevas perspectivas y nuevos retos para la cooperación al desarrollo, cuestionando los viejos esquemas basados de manera casi exclusiva en la asistencia técnica y la transferencia de recursos financieros, en el marco de una concepción de la "ayuda" en las que las sociedades locales eran meras beneficiarias pasivas. La búsqueda de otro modo de desarrollo obliga a priorizar la participación, a potenciar la sociedad civil y sus organizaciones, a hacer que las personas puedan efectivamente tomar en sus manos la tarea del desarrollo y ser las auténticas protagonistas del mismo, así como a plantear una distribución más equitativa de los recursos del planeta. La idea del Desarrollo Humano Sostenible afecta de manera directa a la concepción de la cooperación y la solidaridad, haciendo que éstas no puedan plantearse como vía para que algunas sociedades accedan al modelo de desarrollo de otras -a todas luces insostenible-, y obligando en consecuencia a considerar la necesidad de cambios en unas y otras sociedades, ya que difícilmente puede definirse como Desarrollo Humano Sostenible aquél que no es universalizable. Y, por otra parte, la noción de DHS hace que la apuesta por el desarrollo no pueda plantearse considerando únicamente los aspectos materiales del mismo, siendo necesario vincular éstos con los relativos al desarrollo integral de las personas y las sociedades, incluyendo los aspectos de género, los medioambientales, los políticos, o los culturales.

Desde luego, son muchos los nuevos retos que para la cooperación se derivan de la apuesta por un Desarrollo Humano Sostenible⁴. Provisionalmente, podemos agrupar éstos en tres grandes ámbitos: a) la exigencia de la igualdad de derechos y la ciudadanía universal; b) la reclamación de una redistribución de los recursos más igualitaria; y c) la potenciación de la participación activa de la gente en los procesos de desarrollo.

El primero de estos tres aspectos se encuentra en relación con la creciente inseguridad humana y desprotección en las que vive la mayoría de las personas en muchos lugares del mundo. En las circunstancias actuales, con unas economías cada vez más abiertas y un margen cada vez menor para que los Estados puedan llevar a cabo políticas de desarrollo de contenido social, la esperanza de cientos de millones de seres humanos no pasa ya únicamente por una improbable protección de sus derechos en el ámbito de sus países, sino principalmente por un reconocimiento universal de los mismos que lleve aparejada una nueva noción de

⁴Sobre las implicaciones de las nociones de desarrollo humano y sostenibilidad sobre los procesos de desarrollo y la concepción de la cooperación internacional puede verse IBARRA y UNCETA (2001).

ciudadanía. La necesidad de una acción concertada a escala internacional a favor del desarrollo humano aparece así indisolublemente ligada al reconocimiento efectivo de la ciudadanía universal y a la búsqueda de mecanismos capaces de proteger los derechos y la seguridad de las personas. La consecuencia de todo ello es que si la cooperación al desarrollo había sido concebida hasta hoy como una contribución voluntaria de unas sociedades para con otras, cuyo bienestar era, en todo caso, responsabilidad única de sus gobiernos respectivos -la propia palabra “ayuda” es en parte reflejo de esta concepción-, actualmente se hace cada vez más necesaria una nueva visión del tema que contemple la cooperación como un derecho y un deber derivados de la igualdad de derechos inherente a todos los habitantes del mundo, que considere la cooperación como un instrumento para hacer efectiva la protección de los derechos de todas las personas del mundo, incluyendo un planteamiento de la misma en clave de fiscalidad.

La segunda de las cuestiones señaladas, la redistribución de los recursos, plantea la necesidad de situar la cooperación al desarrollo en una nueva perspectiva, alejada de la idea de una solidaridad indolora, sin costes, según la cual los sectores y países más desfavorecidos podrían mejorar su suerte sin que ello afectara a las formas de vida de las sociedades más ricas. Se hace necesaria la puesta en marcha de mecanismos fiscales y redistributivos de alcance global, que permitan impulsar realmente un auténtico reparto de las oportunidades. Esta cuestión no es ajena a la planteada en primer lugar -la de la ciudadanía universal- pues no en vano las políticas redistributivas y de protección social en el interior de los países han venido descansando en una noción de ciudadanía nacional, que justificaba la defensa de unos derechos mínimos para sus habitantes. En el momento presente, la idea de la ciudadanía universal y el avance hacia su reconocimiento efectivo debería ser el fundamento de una nueva orientación de la cooperación al desarrollo concebida como fruto de un imperativo no sólo moral, sino también jurídico. En todo caso, la defensa de un Desarrollo Humano Sostenible obliga a considerar como una prioridad la redistribución global de las oportunidades, de los recursos, de los conocimientos, y del poder, a favor de los más perjudicados por el actual estado de cosas, tanto en cada país como a escala internacional.

Por último, el tema de la participación como aspecto esencial de los procesos de desarrollo plantea a su vez nuevos e importantes retos para la cooperación al desarrollo. La perspectiva tradicional, que contemplaba a las sociedades beneficiarias como meras receptoras de una ayuda concebida y administrada por otros, es incompatible con el impulso del desarrollo humano. Por el contrario, en el momento actual cobran la máxima importancia todas aquellas acciones orientadas a incrementar la capacidad de las personas y las sociedades para participar activamente en los procesos de desarrollo. Ello pasa, en primer lugar, por la protección de sus derechos fundamentales (libertad de expresión, de reunión, asociación, de culto, ...) pero también por ensanchar todos los mecanismos posibles de participación democrática en la toma de decisiones y por fortalecer las organizaciones de la sociedad civil. *Empoderar*, dar más poder y capacidades a la gente para poder decidir y orientar su futuro, se convierte así en un objetivo bási-

co de la cooperación en pos de un desarrollo humano y sostenible.

Conclusión

Lo apuntado en las páginas anteriores sirve tal vez para extraer una conclusión principal sobre las razones profundas de la crisis que vive la cooperación al desarrollo. Esta conclusión no es otra que la de la necesidad de considerar dicha crisis como un problema que supera lo meramente técnico -vinculándola con los problemas existentes en la gestión de la misma-, para entender que en lo fundamental es reflejo del cuestionamiento de las bases teóricas sobre las que había sido concebida. El tránsito desde una concepción del desarrollo entendido como un compromiso público a favor del bienestar humano a otra en la que el mercado se erige como protagonista casi exclusivo de la asignación de recursos ha afectado de lleno a la cooperación, haciendo que ésta se encuentre en una importante crisis.

Sin embargo, sería un error considerar que la salida a dicha crisis pasa por restaurar las concepciones sobre el desarrollo anteriores a la contrarrevolución neoliberal. Por el contrario, la importancia de los debates y de los nuevos conceptos surgidos en los últimos años en torno a las nociones de Desarrollo Humano y Desarrollo Sostenible hace imprescindible que las nuevas propuestas partan de reflexionar sobre la incidencia de dichas nociones en la concepción de la cooperación al desarrollo. En este sentido, es necesario superar el debate meramente técnico para avanzar en la investigación y el análisis sobre la relación existente entre la cooperación y la promoción del Desarrollo Humano Sostenible.

Referencias

- ALONSO, J.A. y MOSLEY, P. (Eds.) (1999): *La eficacia de la cooperación internacional al desarrollo: evaluación de la ayuda*. Cívitas. Madrid.
- IBARRA, P. y UNCETA, K. (Coords.) (2001): *Ensayos sobre el desarrollo humano*. Icaria. Barcelona.
- MAESTRO, I. (2001): *Ayuda al desarrollo: entre la caridad, la solidaridad y el interés*. Universidad Internacional de Andalucía. La Rábida.
- UNCETA, K. y YOLDI, P. (2000): *La cooperación al desarrollo: surgimiento y evolución histórica*. Servicio Editorial del Gobierno Vasco. Vitoria-Gasteiz.

LA RENTABILIDAD DEL CAPITAL EN ESPAÑA

Sergio Cámara Izquierdo*

Fecha de recepción: 14 de diciembre de 2001

Fecha de aceptación y versión final: 28 de enero de 2003

Resumen: La tasa de ganancia es una variable fundamental en el análisis del capitalismo a partir de la teoría laboral del valor. En este artículo se presenta una medición empírica de la rentabilidad del capital en España para el periodo 1964-2000. Esta labor requiere abordar dos problemas teóricos: la medición empírica de los valores-trabajo y la transformación de las categorías estadísticas ortodoxas en categorías acordes a la teoría laboral del valor. Respecto al primer problema, se argumenta que los precios son medidas directas y únicas de los tiempos de trabajo. El segundo aspecto teórico consta de dos partes. En primer lugar, partiendo de la CNE se describen los pasos teóricos necesarios para la medición empírica de las principales variables de la distribución de la renta: el capital variable, la plusvalía y la tasa de plusvalía. En segundo lugar, partiendo de las estimaciones del stock de capital en España se realiza el análisis teórico para la construcción de la serie del capital invertido en la producción. A partir de estos datos, se presenta la evolución de la tasa de ganancia en España y se caracteriza brevemente la evolución de la economía española de las últimas décadas en función de la rentabilidad del capital.

Palabras clave: Tasa de beneficio, Tecnología de producción, Distribución de la renta, trabajo productivo

Abstract: The rate of profit is an essential variable in the analysis of capitalism within the labour theory of value. In this paper, we provide an empirical estimation of the profitability of capital in Spain in the period 1964-2000. This task requires to face two theoretical problems: the empirical estimation of labour-values and the transformation of orthodox statistical categories into categories of the labour theory of value. About the first problem, we argue that prices are direct

* Departamento de Economía Aplicada V. Universidad Complutense de Madrid.

and unique measures of labour times. The second theoretical aspect has two parts. First, departing from the CNE we describe the necessary theoretical steps for the empirical estimation of the main variables of income distribution: variable capital, surplus value and the rate of surplus value. Secondly, departing for the estimations of the stock of capital in Spain, we discuss the theoretical matters for the construction of the series of capital invested in production. From these data, we show the evolution of the rate of profit in Spain and we briefly characterise the evolution of the Spanish economy in the last decades according to the profitability of capital.

Key words: Rate of profit, Technology of production, Income distribution, Productive labour.

Introducción

La tasa de ganancia es una variable fundamental en el análisis de la economía capitalista. En la teoría laboral del valor juega un papel fundamental tanto en aspectos microeconómicos -la formación de los precios de producción, las decisiones empresariales de inversión, el cambio tecnológico, la competencia, etc.- como en aspectos macroeconómicos -la acumulación de capital, el crecimiento, las crisis, la periodización de los ciclos económicos, etc. A pesar del amplio rango de problemas económicos que se pueden abordar a partir de la tasa de ganancia, la investigación de esta variable en la literatura marxista se ha centrado en el análisis de las crisis económicas. Marx estableció que la causa principal de las crisis recurrentes de la economía capitalista es una tendencia secular de la tasa de ganancia a caer.

El debate sobre esta conocida ley de la tendencia decreciente de la tasa de ganancia ha abarcado tanto el ámbito teórico como el empírico. Dentro de este último campo, se han producido múltiples aportaciones desde los primeros trabajos relevantes de Gillman (1957) y Mage (1963)¹. En general, el debate teórico-empírico ha girado en torno a tres explicaciones del descenso de la tasa de ganancia. Una primera explicación argumenta que el descenso de la tasa de ganancia se debe al descenso de la participación de los beneficios en el producto -Glynn y Sutcliffe (1972)-, el argumento ortodoxo explica el descenso por el incremento de la composición orgánica del capital -Shaikh (2002)- y, por último, el descenso de la tasa de ganancia se explica por el incremento del trabajo impro-

¹Denominamos como aportaciones relevantes aquellas que toman como punto de partida la diferencia en la medición empírica de las categorías entre el paradigma de la teoría laboral del valor y el resto de los paradigmas y, consecuentemente, abordan la necesidad teórica de "convertir" las variables ortodoxas en las variables marxistas correspondientes. Entre muchos otros, podemos mencionar los trabajos de Moseley (1991) y Shaikh y Tonak (1994) para los EE.UU., los trabajos de Freeman (1991) y Cockshott, Cottrell y Michaelson (1995) para el Reino Unido, los estudios de Gouverneur (1983, 1990) para algunos países europeos, el trabajo de Reati (1986) para Alemania o de Papadimitriou (1990) para Grecia. Para España, la investigación empírica se limita a la Tesis Doctoral de Guerrero (1989) y un trabajo propio previo a este artículo (Cámara 2001).

ductivo -Moseley (1991).

En este trabajo, se realiza una medición de la rentabilidad del capital en España durante el periodo 1964-2000 a partir de los datos de la Contabilidad Nacional de España (CNE), lo que requiere abordar una serie de problemas teóricos previos. En primer lugar, en la sección 1 justificamos el uso de los precios para medir categorías de la teoría laboral del valor. En la sección 2 abordamos el problema de la obtención de estas categorías a partir de las contabilidades nacionales ortodoxas. La transformación de las categorías se basa en la distinción entre trabajo productivo e improductivo, por lo que se ofrece una definición precisa de esta distinción. A partir de esta definición, se puede realizar una correspondencia completa entre las diferentes categorías. Por último, la sección 3 presenta los resultados empíricos obtenidos para el caso de España, centrándonos en las variables fundamentales de la tasa de plusvalía, la composición orgánica del capital y la tasa de ganancia.

1. Valor y precio en la teoría laboral del valor

La mayoría de los trabajos empíricos encuentran necesario abordar una serie de problemas teóricos previos para la medición de las categorías marxistas. Estos problemas afectan de igual modo a los trabajos que verifican empíricamente la ley del descenso de la tasa de ganancia. En general, se argumenta que la mencionada ley está formulada en términos de valor o que la tasa de ganancia relevante para la economía está definida en valores y no en precios. Consecuentemente, la verificación de la ley requiere la medición de la rentabilidad en valores, bien directamente a través de su estimación empírica o bien a través de los precios, pero estableciendo previamente algún tipo de proporcionalidad entre valores y precios.

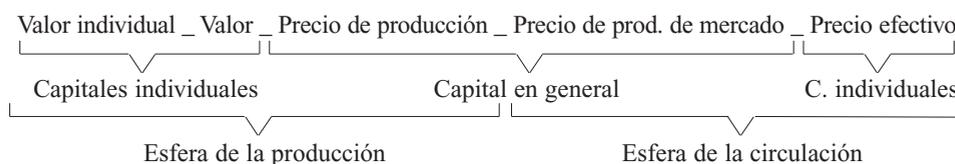
Este tipo de argumentos están basados en una interpretación dual de la teoría laboral del valor, que defiende la existencia de un sistema de precios y un sistema de valores independientes². Este tipo de dualidad, tan presente en la teoría laboral del valor, es incomprensible visto desde el prisma de otras teorías del valor. Por el contrario, defendemos una interpretación no dual de la teoría laboral del valor, lo que implica una reinterpretación del conocido problema de la transformación.

La transformación de los valores en precios es, desde nuestro punto de vista, una explicación teórica completa de la formación de los precios. El proceso de transformación supone el paso de la realidad concreta de los procesos de trabajo -donde tiene lugar la materialización del trabajo en las

²Esta interpretación dual de la teoría laboral del valor está presente en la amplia mayoría de la literatura marxista y es compartida de igual forma por los autores pertenecientes a la escuela de la "nueva interpretación" o a la escuela del TSS -que esgrimen emplear un sistema único en su interpretación- que establecen relaciones precisas entre el sistema de valores y el sistema de precios.

mercancías y la creación del valor- a la expresión final de este trabajo o valor mediante la realización de las mercancías. En este proceso, se pueden distinguir varios pasos sucesivos y varias “escalas” teóricas, y no sólo entre valor y precio, dependiendo del objeto de la realidad que queremos entender a través de esta herramienta teórica. En la Ilustración 1 distinguimos 5 precios diferentes y 4 pasos teóricos en la formación de los precios, que se corresponden con diferentes niveles de abstracción en la explicación teórica.

Ilustración 1: El proceso teórico de formación de los precios.



En este proceso, los diferentes precios teóricos implican diferentes niveles de abstracción. Sin embargo, todos los precios se refieren a una única realidad económica. Además, todos los pasos teóricos son necesarios o explicativos en la formación de los precios y su significado concreto requiere una concienzuda explicación. De igual modo, debemos explicar concienzudamente el carácter de las “desviaciones” que tienen lugar en cada una de estas transformaciones. Aunque estas explicaciones quedan fuera del ámbito de este trabajo, es necesario recalcar que el proceso de transformación de la teoría laboral del valor supone una explicación completa de la formación de los precios efectivos. Por tanto, son esos precios (y no otros) los que conforman el contexto económico que explica esta teoría. Por tanto, la utilización de los precios efectivos para la verificación empírica de las leyes basadas en la teoría laboral del valor está plenamente justificada. No sólo eso, lo que debe ser justificado teóricamente es la posible utilización de los precios en un diferente nivel de abstracción, por ejemplo, los precios de producción.

2. La transformación de las categorías ortodoxas en categorías de la teoría laboral del valor

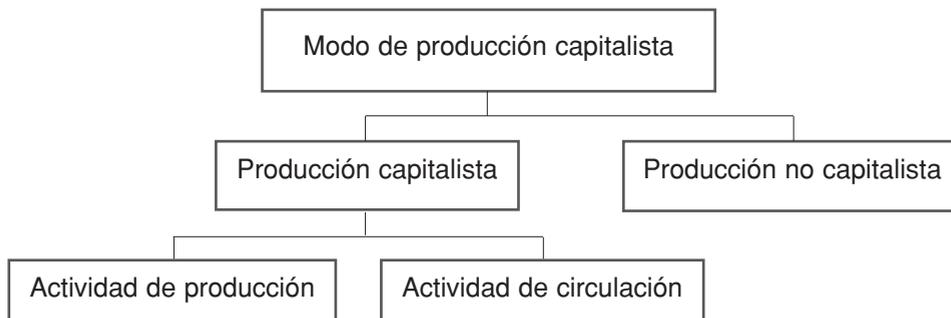
2.1 Trabajo productivo y trabajo improductivo

Las categorías de la contabilidad ortodoxa no se pueden equiparar a las cate-

gorías de la teoría laboral del valor³. La razón fundamental que explica las diferencias entre ambas categorías estriba en que la teoría económica ortodoxa no considera a la producción capitalista en su especificidad histórica, sino que trata toda la producción llevada a cabo en el modo de producción capitalista de igual forma. Por el contrario, nuestro punto de partida presupone a la plusvalía (ganancia) como una categoría específicamente capitalista. La distinción entre el trabajo productivo y el trabajo improductivo recoge la especificidad de la producción capitalista y nos sirve como fundamento teórico para la transformación de las categorías.

La definición de Marx más precisa del trabajo productivo se encuentra en extractos del *Capítulo VI y de las Teorías sobre la plusvalía*. En estos textos, el trabajo productivo se define como el trabajo que crea valor y plusvalía (Cap. VI: 17; TSV I: 137)⁴. No obstante, esta definición es muy sencilla y es necesario profundizar en los aspectos concretos en los que se aplica. Para ello, vamos a distinguir entre dos niveles diferentes de la distinción entre trabajo productivo y trabajo improductivo, tal y como muestra la Ilustración 2. En primer lugar, analizaremos el trabajo productivo para distinguir la producción capitalista de la producción no capitalista. Posteriormente, dentro de la producción capitalista, el concepto de trabajo productivo nos permitirá separar las actividades de producción de las actividades de circulación.

Ilustración 2: Niveles en la distinción entre trabajo productivo e improductivo.



³A pesar de esto, dentro de la literatura empírica marxista podemos encontrarnos con bastantes estudios en los que se comete el error de igualar las categorías de ambas teorías, por lo que los resultados que obtienen no son válidos para un análisis marxista de la economía. Estos estudios comprenden trabajos de reconocidos autores marxistas y pioneros en el análisis empírico de la economía desde la perspectiva de la teoría laboral del valor. Entre otros, podemos citar los de Glynn y Sutcliffe (1972), Boddy y Crotty (1975), Aglietta (1976) o Weisskopf (1979), entre los más importantes. En general, estos trabajos defienden un descenso de la tasa de ganancia basado en una participación decreciente de los beneficios en el producto o en la que se denomina teoría de la “compresión de los beneficios”.

⁴Esta definición está ampliamente aceptada actualmente, tanto por los partidarios de la distinción (véanse Mohun (1996: 36), Savran y Tonak (1999: 124), Leadbeater (1985: 592)) como por los detractores de la distinción (véase Laibman (1999: 62)). Sin embargo, la aplicación concreta de esta definición en la metodología empírica es muy controvertida.

La primera distinción tiene como objeto señalar las características distintivas del trabajo en el modo de producción capitalista. Siguiendo a Gouverneur (1983: 1)⁵, y siempre de acuerdo con nuestra definición de trabajo productivo, la producción capitalista se caracteriza por: 1) estar dirigida al mercado y 2) estar realizada por trabajadores asalariados contratados por capitalistas. En realidad, Gouverneur está siguiendo la definición desarrollada por Marx en el compendio del *Capítulo VI*, donde señala que el trabajo productivo⁶ se fundamenta en “*los rasgos que caracterizan el proceso capitalista de producción*”. Así, “*el poseedor de la capacidad laboral ... es un trabajador asalariado*” y este trabajo “*no sólo en parte conserva y reproduce los valores adelantados en calidad de capital, sino que al mismo tiempo los aumenta y en consecuencia, gracias tan sólo a la creación de plusvalía, los transforma en valores que se valorizan a sí mismos, en capital*” (Cap. VI: 79-80). Además, la producción capitalista es producción mercantil. En resumen, “*en la producción capitalista por un lado la producción de productos como mercancías, y por otro lado la forma del trabajo como trabajo asalariado, se absolutizan*” (Ibid: 81).

Atendiendo a estos criterios, se puede clasificar la actividad laboral dentro del modo de producción capitalista. El trabajo que cumple los dos criterios es trabajo capitalista. Sin embargo, el trabajo que sólo cumple con uno de los dos criterios no es capitalista, ni productivo en consecuencia. Así, “*todo trabajador productivo es un asalariado, pero no todo asalariado es un trabajador productivo*”. El trabajo asalariado que se contrata “*para consumirlo como un valor de uso*” no es trabajo productivo, dado que el dinero desembolsado funciona “*como rédito, no como capital. El consumo de ese trabajo no equivale a D-M-D', sino a M-D-M*” (Ibid: 80). También puede darse el caso contrario; el trabajo dirigido al mercado, pero no asalariado no puede considerarse trabajo productivo:

“Dentro de la producción capitalista ciertas partes de los trabajos que producen mercancías se siguen ejecutando de una manera propia de los modos de producción precedentes, donde la relación entre capital y el trabajo asalariado aún no existe de hecho, por lo cual de ninguna manera son aplicables las categorías de trabajo productivo y trabajo improductivo” (Ibid: 82)

Por último, el trabajo que no cumple con ninguno de los requisitos de la producción capitalista se define como trabajo privado. En la Ilustración 3, clasifica-

⁵Según Gouverneur, la producción capitalista está determinada por “dos características distintivas y esenciales”: se trata de “producción dirigida al mercado” y es “producción llevada a cabo por asalariados que trabajan por capitalistas que poseen los medios de producción” (Gouverneur 1983: 1). Moseley (1982: 206-207) realiza una caracterización del trabajo capitalista equivalente a partir del circuito del capital: D-M ... P [M y FT] ... M'-D'; sólo es trabajo capitalista el trabajo subsumido en este proceso.

⁶El Capítulo VI (inédito) es un apéndice al volumen I de El capital. En consecuencia, Marx no tiene en cuenta los dos niveles de la distinción, sino que toma en cuenta exclusivamente la distinción entre la producción capitalista y la producción no capitalista. Marx introduce el segundo nivel de la distinción en los volúmenes II y III cuando analiza el proceso de circulación del capital y el proceso de producción del capital en su conjunto.

mos las operaciones económicas contabilizadas en la CNE que no se pueden considerar como trabajo capitalista. En la última fila, hemos añadido el llamado “Alquiler imputado de viviendas” que no conlleva ninguna actividad laboral y, por tanto, se trata de una actividad puramente ficticia:

Ilustración 3: Esferas no capitalistas de la producción.

	Asalariado	No asalariado
Mercantil	Trabajo capitalista	Producción mercantil no capitalista
No mercantil	Producción del gobierno. Producción de las ISFL, etc. Trabajadores del servicio doméstico	Trabajo privado
Ficticia	Alquiler imputado de viviendas	

El trabajo productivo debe ser necesariamente trabajo capitalista, pero esta condición necesaria no es suficiente. El segundo nivel en la definición de trabajo productivo exige distinguir entre la actividad de producción y la actividad de circulación. Este nivel sólo es analizado por Marx en los volúmenes II y III de *El capital*. En el libro II, Marx analiza el proceso de reproducción global del capital, D-M ... P ... M'-D'. En este proceso, el capital sufre diversas metamorfosis y asume diferentes funciones. Las transformaciones representadas por un guión tienen lugar en la esfera de la circulación, mientras que la representada por puntos suspensivos tienen lugar en la esfera de la producción. El análisis previo en el volumen I establecía que los incrementos de valor sólo se pueden producir en la producción, mientras que en la circulación tiene lugar exclusivamente un intercambio de equivalentes.

En palabras de Marx, “*mientras circula, el capital no funciona como capital productivo, ni produce, por tanto, mercancías ni plusvalía*” ya que durante el tiempo de circulación, “*los medios de producción no absorben trabajo... Y, no absorbiendo trabajo, no absorben tampoco, como es natural, trabajo sobrante*” (K II: 111 y 110). Por tanto, en el proceso de circulación no se produce valor ni plusvalía, ya que no hay producción, ni, por tanto, trabajo de producción. No obstante, “*la fase de la circulación del capital industrial constituye una fase del proceso de reproducción, ni más ni menos que la producción misma*” (K III: 176). Es

más, implica el gasto de dinero tanto en fuerza de trabajo como en medios de producción y este dinero invertido funciona como capital en el sentido estricto, pues debe rendir una ganancia proporcional a la del resto de los capitales productivos.

En resumen, el capital asume en su proceso de reproducción tanto funciones improductivas -por lo que hablamos de capital improductivo y trabajo de circulación- como funciones productivas que dominan el proceso -por lo que hablamos de capital productivo y trabajo de producción. Sólo el trabajo de producción es trabajo productivo de valor y plusvalía. Marx analiza en el libro III de *El capital* el proceso por el cual estos capitales se apropian de una parte alícuota de plusvalía, aun siendo improductivos de valor y plusvalía. Las diversas funciones que asume el capital improductivo en sus diferentes formas de absorción de la plusvalía son analizadas en la sección 4ª, dedicada al capital comercial, en la sección 5ª, dedicada al capital a interés, y en la sección 6ª, dedicada a la propiedad territorial⁷. Estas funciones, no obstante, son recogidas por la CNE de la misma forma que las actividades productivas, por lo que nuestra contabilización requiere realizar los ajustes correspondientes.

No obstante, es necesario señalar que las esferas improductivas de la circulación del capital comercial, el capital a interés y la propiedad territorial no se corresponden con ninguna rama de producción de las clasificaciones convencionales de las cuentas nacionales ortodoxas. Es decir, el capital comercial no se puede equiparar a la rama de comercio y alquiler, el capital a interés no es equiparable a la producción bancaria, etc. Por el contrario, se trata de ramas de la producción que pertenecen al capital productivo y que están sujetas igualmente al circuito del capital: $D-M \dots P \dots M'-D'$.

Por ejemplo, en la rama de producción del comercio existe una actividad de producción de un servicio de venta que incluye operaciones como el transporte, almacenaje, empaquetado o la publicidad. Por tanto, existe una actividad de creación de valor y plusvalía. Además, esta actividad convive con la actividad de circulación que permite completar el circuito del capital. En la rama de la producción bancaria, también existe una actividad puramente de producción. Esta actividad incluye desde operaciones con contenido “físico” como las transferencias de dinero, el alquiler de cajas fuertes, etc. hasta operaciones “contables” como la producción de cartillas de ahorro u otros pasivos financieros⁸ o la producción de préstamos u otros activos financieros. Igualmente, en este sector es necesaria la presencia de trabajo de circulación. En el caso, de la propiedad inmueble el argumento es similar.

De esta forma, la presencia de actividades de circulación en estas ramas es equiparable cualitativamente a la presencia de estas actividades en cualquier otra rama. Ciertamente, podemos suponer que las actividades de circulación tengan

⁷ Es importante hacer notar que esta lectura de la distinción entre trabajo productivo e improductivo excluye de la distinción de trabajo capitalista improductivo el trabajo de supervisión y explotación que tiene lugar en las empresas capitalistas. Esta lectura, no obstante, se encuentra en contradicción con la mayoría de la literatura al respecto.

⁸ Nadie negaría que la producción de una hucha para guardar el dinero implica trabajo productivo. La producción de una cartilla de ahorro es un trabajo igualmente productivo, a pesar de su carácter “inmaterial”, dado que está subsumida también en el circuito del capital.

una presencia más amplia en estas ramas de la producción que en el resto. Por ejemplo, la esfera de la circulación del capital a interés está presente en todas las ramas de la producción, pero es perfectamente lógico asumir una presencia mayor en el sector de la producción bancaria. Igualmente, en la rama de la propiedad inmueble es natural que la presencia de actividad de circulación para la apropiación de la “renta de la tierra” sea superior que en cualquier otra rama⁹. Pero en cualquier caso, no es posible realizar una identificación directa de estos sectores con las esferas improductivas de la circulación.

No obstante, este error metodológico es compartido prácticamente por la totalidad de los trabajos empíricos que tienen en cuenta la distinción entre trabajo de producción y trabajo de circulación. Podemos mencionar alguno de los trabajos empíricos más relevantes de la literatura. Shaikh y Tonak (1994: 252) consideran la totalidad de las ramas de comercio, banca y seguros y propiedad inmueble como actividades de no-producción. Consecuentemente, consideran todo el trabajo de estos sectores como improductivo, en el que incluyen a su vez el trabajo de no-producción de los sectores de producción (Ibid : 295). Moseley (1991: 176-177) cree que los sectores de los bancos, seguros y propiedad inmueble son enteramente improductivos. Para la rama comercio, asume la hipótesis arbitraria de que los trabajadores productivos son iguales a la mitad de los empleados de no-supervisión. En una segunda estimación del trabajo improductivo, Moseley continúa considerando las primeras ramas como improductivas, mientras que revisa ligeramente al alza el trabajo improductivo en el sector comercio¹⁰. Otros trabajos empíricos usan criterios similares.

2.2 La correspondencia entre las categorías ortodoxas y las categorías de la teoría laboral del valor

A partir de la distinción entre trabajo productivo y trabajo improductivo realizada en el apartado anterior es posible realizar la transformación de las categorías de las cuentas nacionales convencionales en las categorías de la teoría laboral del valor. No obstante, esta transformación no sólo requiere considerar el carácter improductivo de las actividades; además, es necesario tener en cuenta la manera en que las diferentes operaciones son contabilizadas en la CNE, siguiendo el criterio general del Sistema Europeo de Cuentas. Así, mientras la producción del gobierno está en realidad doblemente contabilizada en la CNE y es necesario su eliminación, para la actividad de circulación del capital comercial se debe realizar exclusivamente una redefinición de las categorías. En la Ilustración 4, se expone la correspondencia completa entre las categorías “equivalentes” de ambos paradigmas económicos¹¹:

⁹No estamos seguros que se pueda realizar una hipótesis similar sobre la rama de comercio y alquiler.

¹⁰La primera estimación de Moseley obtiene una proporción media en el periodo considerado del trabajo improductivo sobre total en el sector comercio del 55.46% (véanse las tablas A.7 y A.8 en pp. 168-169). En la segunda estimación esta proporción media crece hasta el 60.49% (véanse las tablas A.9 y A.10 en la p. 170).

¹¹Al final del artículo, incluimos un apéndice que cubre más ampliamente el tratamiento de las actividades improductivas, así como la estimación particular de las categorías y las fuentes de datos utilizadas. Además, abordamos las cuestiones teóricas y empíricas para la estimación de la serie del capital invertido en la producción.

Ilustración 4: Correspondencia entre las categorías ortodoxas y las categorías de la teoría laboral del valor.

	VA _ VN	RA _ v	EE _ p
Producción del gobierno	- RA _G - IMPNET _G	- RA _G	- IMPNET _G
Producción de las ISFL	- RA _{ISFL} - IMPNET _{ISFL}	- RA _{ISFL}	- IMPNET _{ISFL}
Servicio doméstico	- RA _{SD}	- RA _{SD}	
Alquiler imputado de viv.	- EE _{AIV}		- EE _{AIV}
Prod. mercantil no asal.	- R _{mixta no capitalista}		- R _{mixta no capitalista}
Capital comercial	+ CI _C	- RA _C	+ CI _C + RA _C
Capital a interés	- RA _F - EE _F	- RA _F	- EE _F
Propiedad territorial	- RA _T - EE _T	- RA _T	- EE _T

VA: Valor añadido. VN: Valor nuevo. RA: Remuneración de los asalariados. v: Capital variable. EE: Excedente de explotación. p: plusvalía. IMPNET: Otros impuestos netos sobre la producción. Rmixta: Renta mixta. CI: Consumos intermedios.

Aunque las particularidades de la estimación empírica de cada una de las categorías anteriores se encuentran explicadas en el apéndice, creemos oportuno abordar en este punto el tratamiento empírico que realizamos de la actividad de circulación. Como hemos advertido anteriormente, la actividad de circulación no se puede equiparar con ningún sector de producción ni con ninguna categoría equivalente de la contabilidad ortodoxa. Por consiguiente, una estimación empírica de esta actividad requiere la asunción de hipótesis concretas para cada una de los sectores de producción basadas en un análisis microeconómico de estas ramas. Sin embargo, creemos que para el caso español no existen datos estadísticos suficientes que permitan llevar a cabo satisfactoriamente esta fundamentación microeconómica.

Por el contrario, creemos que ante esta carencia es perfectamente plausible asumir la hipótesis macroeconómica de que la actividad de circulación es una proporción constante de la actividad de producción en el periodo considerado¹². Esto nos permite evitar la difícil labor de estimar la actividad de circulación. De esta forma, las estimaciones de las categorías correspondientes estarán afectadas por un sesgo que, no obstante, afecta exclusivamente a su nivel, pero no a su evo-

¹² Hemos usado anteriormente esta hipótesis macroeconómica en Cámara (2001). En este punto, seguimos a Guerrero:

“La tendencia inmanente del modo de producción capitalista no es el aumento sino a la disminución en términos relativos de este tipo de trabajo improductivo (en relación con el trabajo total). Si esto lo unimos a la progresión del capital (como modo específico de producción) en el conjunto de la producción real (mercantil) de un país como España (1954-1988), podemos suponer que la pequeña porción de estos trabajadores improductivos ha representado, además, un porcentaje constante (a lo largo de dicho periodo) del capital variable desembolsado por el conjunto de las empresas capitalistas” (Guerrero 1990 : 247-8).

lución a lo largo del tiempo¹³.

Esta hipótesis se encuentra en contradicción con los autores dentro del marxismo que defienden el continuo crecimiento de la actividad de circulación. En general, estos autores encuentran tres explicaciones que fundamentan el crecimiento de estas actividades. El primer argumento consiste en que el trabajo de circulación es menos productivo que el trabajo de producción (Moseley 1994: 88-89). Este argumento está respaldado por la competencia creada por las crecientes dificultades de realización y las crisis recurrentes que no permiten reducir el tiempo de circulación ((Ibid: 89); Smith (1993: 279-280); Lebowitz (1972)). Por último, argumentan la necesidad de incrementar el trabajo de supervisión debido a la creciente resistencia del trabajo, el incremento del tamaño de las empresas, etc. (Moseley 1994: 89). Sin embargo, creemos que la racionalidad de estos argumentos está pobremente fundamentada.

El último argumento es, independientemente de la debilidad de la afirmación, infundado desde nuestro punto de vista, ya que consideramos el trabajo de supervisión como trabajo productivo. Por otro lado, el primer argumento está basado en la equiparación de algunos sectores de la producción de la contabilidad ortodoxa con la actividad de circulación, algo que ya hemos rechazado. Por el contrario, creemos que el crecimiento de estos sectores más intensivos en el uso de trabajo se debe a la incesante expansión del capital productivo y a la necesidad de crear y abordar nuevas industrias¹⁴. Esta expansión hacia nuevas ramas de producción implica una tendencia hacia el incremento de la producción “inmaterial” y hacia un divorcio creciente entre la producción de valor y la producción de riqueza. Sin embargo, esto no implica un crecimiento de la actividad improductiva¹⁵.

Por último, el segundo argumento está expuesto de forma más coherente por Lebowitz (1972). Este autor pretende demostrar que es posible explicar un incremento en los costes de circulación dentro de un modelo competitivo realizando una analogía con la tendencia de los capitales a innovar en la producción y reducir sus costes. Así, argumenta que en condiciones de dificultades de realización de las mercancías, los capitales individuales están incentivados a incrementar algunos costes de circulación con el objetivo de reducir su tiempo de circulación y, por tanto, sus costes totales de circulación (Lebowitz 1972: 335-336). No obstante, al igual que con las innovaciones tecnológicas, los demás capitales están obligados a adoptar decisiones similares con el objeto de mantener su rentabilidad y no verse arrastrados fuera del mercado. De esta forma, la generalización de la

¹³ No obstante, dado el diferente tratamiento de la actividad de circulación en la CNE no somos capaces de adelantar el signo de este sesgo para todas las variables. En general, habrá un error de estimación para el valor nuevo creado (+ $CI_c - RA_f - EE_f - RA_t - EE_t$), para el capital variable (- $RA_c - RA_f - RA_t$) y para la plusvalía (+ $CI_c + RA_c - EE_f - EE_t$).

¹⁴ De esta forma, la creación de nuevas ramas de producción con una intensidad mayor en la utilización de trabajo y consecuentemente con una composición orgánica del capital más elevada constituye una de las causas contrarrestantes de la tendencia al descenso de la tasa de ganancia.

¹⁵ Es importante observar que esta interpretación “heterodoxa” de la distinción entre el trabajo de producción y el trabajo de circulación nos permite una lectura más “ortodoxa” de las tendencias de la acumulación del capital de acuerdo con la teoría laboral del valor que la lectura habitual de la distinción.

“innovación” en la circulación agota los efectos positivos sobre los capitales individuales y se convierte en una necesidad para la reproducción, afectando negativamente a la rentabilidad del capital global (Ibid: 336-337).

A pesar del generoso esfuerzo de Lebowitz por explicar el crecimiento de la actividad de circulación, creemos que su argumento es débil. En primer lugar, Lebowitz olvida que mientras las innovaciones en la producción implican una reducción global de los costes, las innovaciones en la circulación provocan el efecto contrario. Así, aunque admitamos la posibilidad de un crecimiento momentáneo de los costes de circulación, la competencia impedirá que este incremento se mantenga en el tiempo, dado que los capitales con un coste de circulación menor tenderán a sobrevivir y los capitales con un coste de circulación mayor tenderán a desaparecer. En términos de su argumento, la generalización de la innovación en la circulación y el crecimiento global de los costes de circulación sólo puede tener una validez temporal limitada y supeditada a la tendencia más general de los capitales a reducir sus costes.

En resumen, creemos que la racionalidad de suponer una actividad de circulación constante (e, incluso, decreciente) está fundada más sólidamente que la hipótesis de una actividad de circulación creciente.

3. La rentabilidad del capital en España (1964-2000)

A partir de las estimación de las diferentes series expuestas anteriormente¹⁶, estamos en disposición de aplicar la transformación de las categorías ortodoxas en categorías de la teoría laboral del valor. En este cálculo, omitimos aquellos sumandos que no hemos estimado, sin perjudicar por esta razón a la estimación final en lo esencial. De esta forma, obtenemos los principales agregados de la teoría laboral del valor: el valor nuevo capitalista, el capital variable y la plusvalía. Además, podemos obtener la tasa de plusvalía, como el cociente entre la plusvalía y el capital variable. En este nivel de abstracción, la tasa de plusvalía se debe interpretar como un indicador de la distribución primaria de la renta en el sector capitalista. En la Tabla 1 se presentan los resultados obtenidos para los principales agregados de la teoría laboral del valor, así como para la tasa de plusvalía.

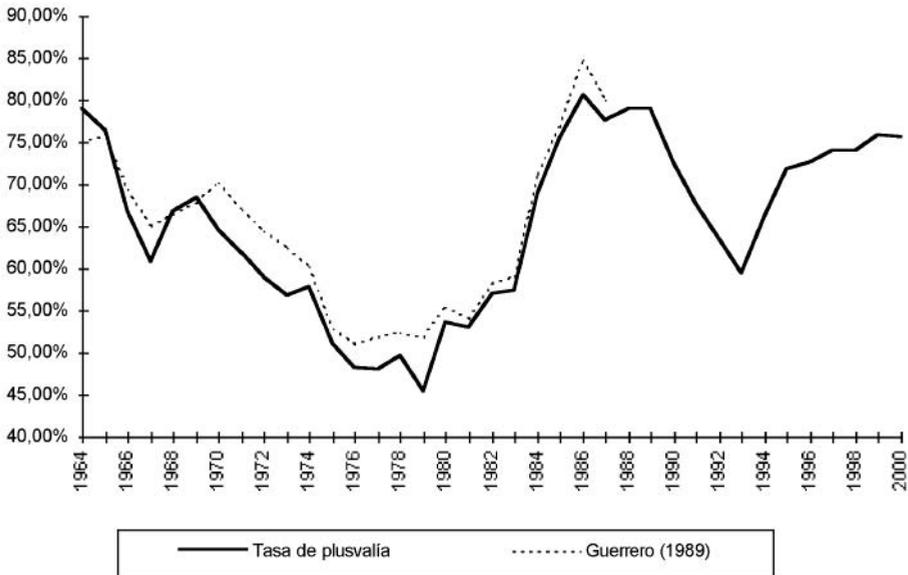
La tasa de plusvalía es una variable fundamental en la teoría laboral del valor. De acuerdo con esta teoría, la tasa de plusvalía tiene una evolución cíclica con una tendencia a largo plazo a incrementarse. Este incremento teórico se debe a la caracterización de la producción capitalista como producción de plusvalía relativa, es decir, a la reducción del tiempo de trabajo necesario en favor del incremento del tiempo de trabajo excedente. No obstante, este incremento tendencial de la tasa de plusvalía puede verse alterado si el incremento de la masa de

¹⁶ Los detalles de las estimaciones se encuentran en el “Apéndice metodológico y estadístico” al final de este artículo.

bienes salariales -esto es, de los salarios reales- crece por encima de los incrementos en la productividad del trabajo -esto es, su capacidad de producir plusvalía-. Como veremos más adelante, la tasa de plusvalía es un componente esencial de la rentabilidad del capital, por lo que debemos tener en cuenta su evolución en el periodo considerado en el análisis de la rentabilidad.

En el Gráfico 1, presentamos nuestra estimación de la tasa de plusvalía y la estimación realizada por Guerrero (1989: 618) hasta el año 1987. Cabe destacar la similitud de ambas estimaciones en su periodo común, tanto por su nivel como por su evolución prácticamente paralela. Por otro lado, en este gráfico se puede observar la evolución cíclica de la tasa de plusvalía. En el periodo 1964-2000 podemos distinguir cuatro subperiodos: 1964-79, 1979-1989, 1989-1993 y 1993-2000. Se trata de periodos de decrecimiento y crecimiento de la plusvalía, alternativamente. Estos periodos coinciden con las épocas de recesión económica y con las épocas de acumulación acelerada. No obstante, no se observa una tendencia al crecimiento a largo plazo de la tasa de plusvalía, aunque su evolución a largo plazo durante el periodo 1964-2000 debe ser leída de forma cautelosa, pues no se trata de un periodo suficientemente largo.

Gráfico 1: Evolución de la tasa de plusvalía.

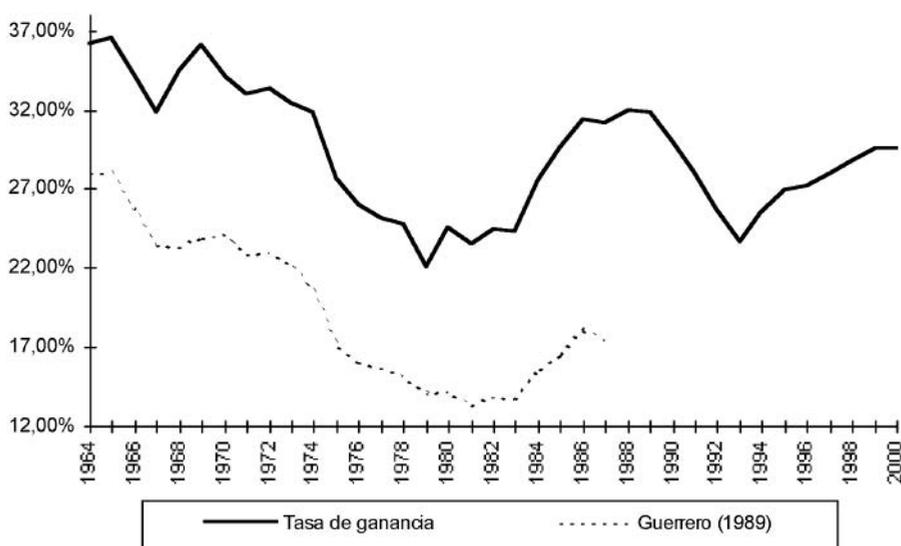


La tasa de ganancia se define como el ratio entre la masa de plusvalía dividida y el stock de capital invertido en la producción:

$$g' = \frac{p}{K}$$

La evolución de la tasa de ganancia del capital en España se presenta en la Tabla 2 y en el Gráfico 2. En el gráfico se recoge igualmente la evolución de la tasa de ganancia estimada por Guerrero (1989: 843). En este caso, se observan diferencias entre la estimación de Guerrero y nuestra estimación, fundamentalmente en su nivel. No obstante, podemos concluir que la evolución en el periodo común de la tasa de ganancia sigue una evolución similar. La diferencia en el nivel se explica por la diferente estimación del capital invertido en la producción. Nuestra estimación parte de la serie del stock de capital fijo privado de la fundación BBVA, mientras que Guerrero, al no disponer en su momento de estos datos, realiza una estimación propia de esta serie a partir del estudio de la Universidad de Deusto (1968).

Gráfico 2: Evolución de la tasa de ganancia.

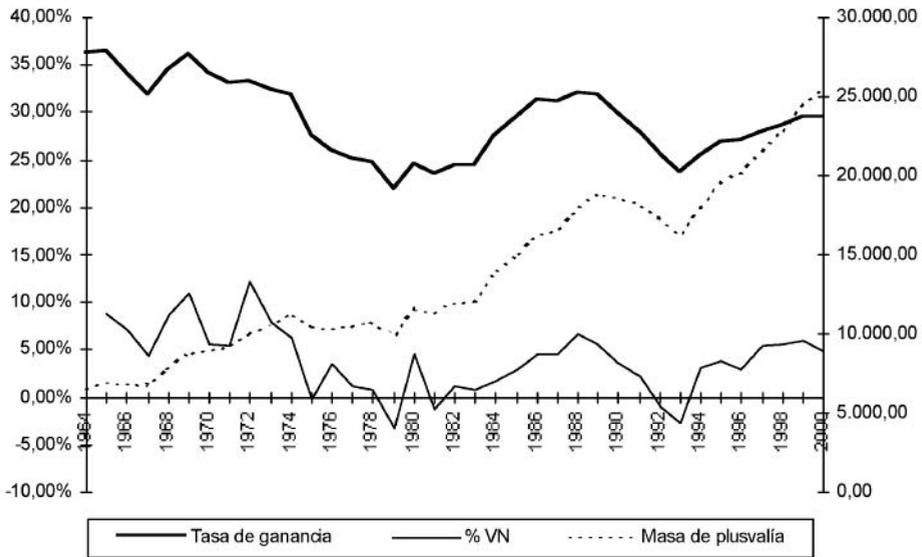


Observando el Gráfico 2, podemos señalar que la tasa de ganancia sufre un comportamiento cíclico, con una tendencia descendente en el periodo. Al igual que con la tasa de plusvalía, se pueden distinguir cuatro subperiodos en la evolución de la tasa de ganancia. Existen dos periodos de decrecimiento, 1964-1979 y 1989-1993, y dos periodos de crecimiento, 1979-1989 y 1993-2000. Estos periodos se corresponden exactamente con los subperiodos que caracterizan el comportamiento de la tasa de plusvalía. De igual forma, también debemos interpretar el descenso de la tasa de ganancia en el periodo de forma cautelosa, dado que no se cuenta con una serie suficientemente larga.

El descenso de la tasa de ganancia está relacionado con la causa de las cri-

sis. Según la teoría laboral del valor, la insuficiente rentabilidad del capital es la que provoca las crisis y los reajustes en el aparato productivo que conllevan. No obstante, el criterio crítico que condiciona la evolución de la rentabilidad del capital global no es la evolución de la tasa de ganancia, sino la evolución de su masa. La crisis se manifiesta en su forma más destructiva cuando inversiones adicionales de capital no suponen un incremento de la masa de ganancia. En el Gráfico 3 mostramos la evolución de los principales componentes de la evolución de la economía española en el periodo 1964-2000: la tasa de ganancia, la masa de plusvalía y el crecimiento en el sector capitalista.

Gráfico 3: Evolución de la economía española (1964-2000).



En el Gráfico 3, podemos observar la correspondencia entre la evolución de la tasa de ganancia y el crecimiento del sector capitalista en el periodo considerado. Además, es importante hacer notar que todos los periodos de decrecimiento de la masa de ganancia se corresponden con crecimientos negativos en el sector capitalista, especialmente en los años 1975, 1979, 1981 y 1992-93. En consecuencia, queda patente que la rentabilidad del capital es una variable fundamental en el crecimiento de la economía española y, fundamentalmente, en su comportamiento cíclico.

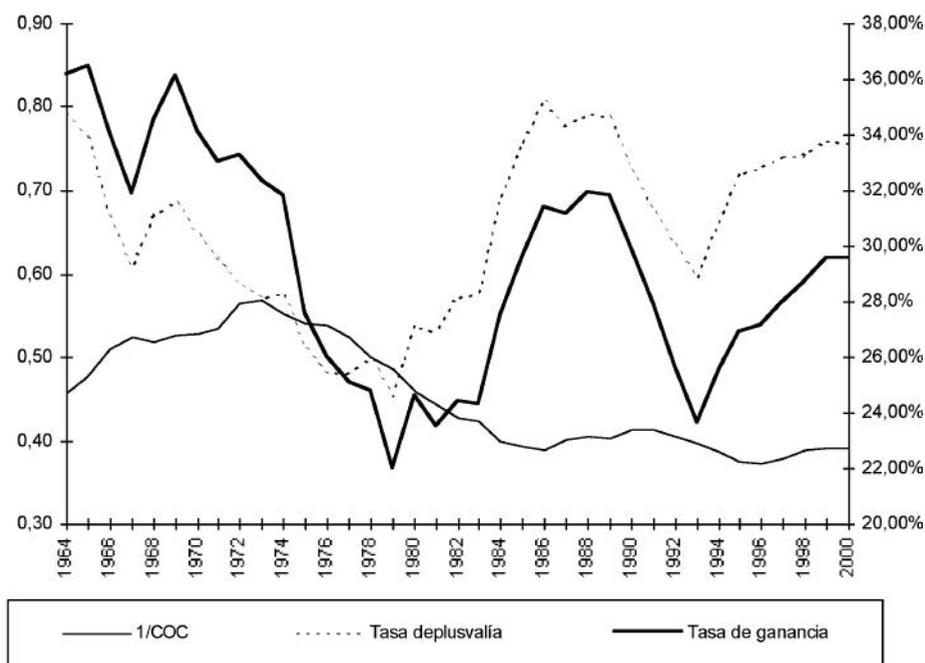
Por último, vamos a analizar las causas del comportamiento cíclico de la tasa de ganancia y de su descenso en el periodo. La evolución de la tasa de ganancia se puede estudiar a partir de la evolución de sus dos componentes principales: la

tasa de plusvalía (p') y la composición orgánica del capital (COC):

$$g' = \frac{p}{K} = \frac{p}{v} \cdot \frac{v}{K} = p' \cdot \frac{1}{COC}$$

La expresión anterior muestra que la tasa de ganancia es directamente proporcional a la tasa de plusvalía e indirectamente proporcional a la composición orgánica del capital¹⁷. El Gráfico 4 muestra la evolución de la tasa de ganancia en función de la evolución de sus dos componentes esenciales: la tasa de plusvalía y la inversa de la composición orgánica del capital.

Gráfico 4: Evolución de la tasa de ganancia y sus componentes.



Este gráfico nos permite realizar una serie de observaciones realmente interesantes. En primer lugar, se puede observar que el comportamiento cíclico de la tasa de ganancia está perfectamente correlado con el comportamiento cíclico de la tasa de plusvalía. Ya habíamos adelantado este resultado al caracterizar la evolución de ambas tasas en periodos idénticos. Sin embargo, más importante toda-

¹⁷ La COC está definida en esta expresión como el ratio entre el stock de capital fijo constante y el flujo de capital variable invertido en la producción. Si suponemos una tasa de rotación del capital variable constante e igual a 1, la COC se puede interpretar igualmente como el ratio de dos variables stock. En cualquier caso, si suponemos una tasa de rotación del capital variable constante, la evolución de la COC usada no diferirá de la COC expresada como el ratio de dos variables stock.

vía es el comportamiento a largo plazo de la tasa de ganancia. En este caso, vemos que el descenso de la tasa de ganancia se debe al crecimiento de la composición orgánica del capital en el periodo considerado. Efectivamente, podemos comprobar gráficamente que si bien la evolución de ambas tasas es paralela, la tasa de ganancia comienza por encima de la tasa de plusvalía, pero termina el periodo netamente por debajo de esta. Este comportamiento se debe a la evolución de la COC. Así, tras un periodo de decrecimiento de la COC hasta el año 1973 (en el que se observa un comportamiento errático de la tasa de ganancia), desde 1973 hasta el año 2000 se observa un crecimiento casi continuado de esta variable. En consecuencia, a pesar de la evolución cíclica paralela de la tasa de ganancia y la tasa de plusvalía, se observa un descenso relativo de la tasa de ganancia sobre la tasa de plusvalía.

Este comportamiento de la tasa de ganancia nos permite sacar conclusiones sobre las causas de su descenso y, en consecuencia, las causas de las crisis. En primer lugar, podemos afirmar que la causa subyacente del descenso de la tasa de ganancia y de las recesiones económicas es la tendencia creciente de la composición orgánica del capital. No obstante, esta tendencia inmanente se encuentra modulada en cada periodo concreto por la evolución de la tasa de plusvalía, que mide la distribución primaria del producto entre las diferentes clases.

Estos resultados no nos deben llevar a una interpretación ecléctica de la causa de las crisis entre la escuela de la compresión de los beneficios y la escuela de la tendencia creciente de la COC. Por el contrario, la interpretación de la participación decreciente de los beneficios en el producto sólo nos puede dotar de una explicación parcial y restringida del descenso de la ganancia. Es más, esta participación decreciente debe interpretarse como la consecuencia más que como la causa de la insuficiente rentabilidad. Por el contrario, la tendencia a largo plazo de la COC nos provee con una explicación comprensiva de la evolución de la economía española y de su tendencia inmanente a la crisis. El incremento de la participación del capital constante sobre el capital variable (la base creadora de la plusvalía) es la causa de la insuficiente rentabilidad recurrente de la economía y de la necesidad de crisis que restablezcan las condiciones de rentabilidad adecuadas para la acumulación de capital.

Conclusión

En la primera parte de este artículo, hemos repasado los aspectos teóricos necesarios para la medición de la rentabilidad del capital español a partir de la teoría laboral del valor. En este repaso, hemos rechazado las reticencias al análisis empírico de las economías capitalistas a partir de este paradigma. Por el contrario, creemos que las mayores objeciones basadas en el uso de los precios y en la articulación de las leyes de la acumulación en base a los precios están infundadas. De hecho, creemos que la teoría laboral del valor es una herramienta completa para explicar la formación de los precios y de la evolución concreta de las

economías capitalistas, entre ellas la economía española. Por otro lado, basándonos en la distinción entre trabajo productivo y trabajo improductivo, hemos establecido las bases teóricas necesarias para la transformación de las categorías contables de la contabilidad ortodoxa en categorías acordes con la teoría laboral del valor. Aunque hemos defendido que esta distinción es esencial, creemos que en la mayoría de la literatura marxista está mal formulada. En los trabajos empíricos, esto puede provocar que la causa del descenso de la tasa de ganancia se identifique incorrectamente con el crecimiento del trabajo improductivo.

En la segunda parte, hemos analizado la evolución de la economía española en función de la rentabilidad del capital a partir de las estimaciones obtenidas. Nuestras principales conclusiones han sido que el crecimiento del sector capitalista depende fuertemente de la evolución de la tasa de ganancia. Más concretamente, hemos identificado los periodos de recesión económica con los periodos de decrecimiento de la masa de ganancia. Por último, hemos analizado la evolución de la tasa de ganancia en función de la tasa de plusvalía y de la composición orgánica del capital. La conclusión evidente es que la evolución cíclica de la tasa de ganancia se corresponde con la evolución cíclica de la tasa de plusvalía, mientras que su evolución a largo plazo en el periodo se corresponde con la evolución de la composición orgánica del capital. Este comportamiento apoya la interpretación ortodoxa del crecimiento de la COC como causa del descenso de la tasa de ganancia y de las crisis.

Apéndice metodológico y estadístico

Fuentes utilizadas

Para la estimación de las variables del valor nuevo, capital variable y plusvalía usamos los datos de la Contabilidad Nacional de España en base 1995 -CNE-95- a precios constantes. La serie de la CNE-95 abarca, no obstante, únicamente el periodo 1995-2000. Por consiguiente, es necesario contar con fuentes adicionales. En primer lugar, nos ayudaremos de la serie enlazada basada en la CNE-95 elaborada por el Centro de Predicción Económica (CEPREDE) del Instituto Klein de la Universidad Autónoma de Madrid para el periodo 1970-2000¹⁸. Además, contamos con las series enlazadas basadas en la CNE-86 elaboradas por la fundación BBVA (Uriel, Moltó y Cucarella 2000) que abarcan los periodos 1954-2000 ó 1964-2000 dependiendo de las variables.

Para la estimación de la serie del stock de capital invertido en la producción vamos a usar el importante trabajo de la fundación BBVA para la estimación de las series del stock de capital fijo (Mas, Pérez y Uriel 1998). Este trabajo abarca hasta el periodo 1964-1997, por lo que es necesario alargar las series hasta el año 2000 usando los datos de la Formación Bruta de Capital

¹⁸ Queremos agradecer a Julián Pérez del Instituto Klein su disponibilidad para facilitarnos esta serie.

Fijo de la CNE-95, en concreto, los datos desagregados que aporta la serie del Instituto Klein.

Estimación del Producto Interior Neto

La mejor aproximación de la contabilidad ortodoxa al valor nuevo agregado de la teoría laboral del valor es el Producto Interior Neto a precios de mercado. Para su obtención, tomamos como punto de partida el Producto Interior Bruto a precios de mercado de la CNE-95 y restamos el consumo de capital fijo (CCF). Este CCF no es igual al aportado por la CNE, dado que la definición de capital no se corresponde con la definición marxista, tal y como se expone más adelante, sino que se corresponde al CCF del capital privado no residencial. La Tabla A.3 recoge las series estimadas.

Estimación de la Producción no de mercado

El epígrafe P.13 “Producción no de mercado” del SEC-95 engloba la producción no mercantil del gobierno, de las instituciones sin fines de lucro (ISFL) y de los hogares que emplean personal doméstico. Estas operaciones recogidas por la CNE deben descontarse, ya que no se trata de producción capitalista. En este caso, el dinero desembolsado para la contratación del trabajo funciona como renta y no como capital. Consecuentemente, el valor de estas operaciones está recogido ya en el valor añadido de las ramas capitalistas de producción, por lo que su contabilización por el lado de la oferta como producción no de mercado supone un doble contabilización del mismo valor añadido.

El valor añadido neto de la “Producción no de mercado” valorado en el SEC-95 por el coste de la producción, es decir, el excedente neto de explotación es nulo¹⁹. Dado que el valor de los otros impuestos netos sobre la producción es prácticamente despreciable, lo incluimos como parte de la remuneración de los asalariados del sector, que se convierte en el único componente del VAN.

Para la estimación del VAN de la “Producción de mercado” partimos de la estimación de la serie del VAB a precios constantes. Para obtener la serie del VAN, necesitamos restar el CCF de esta producción. Sin embargo, no tenemos datos suficientes para obtener una serie del CCF completa a precios constantes. Por consiguiente, optamos por estimarla indirectamente a través de la serie del CCF de la “Producción no de mercado” a precios corrientes y los deflatores de la inversión pública. La Tabla A.4 recoge los resultados de las estimaciones.

Estimación del Alquiler imputado de viviendas

Se trata de una partida ficticia que no supone una actividad laboral. Para su estimación no contamos con ninguna serie de datos para la CNE-95 ni CNE-86. Por consiguiente, vamos a partir de la serie a precios corrientes estimada por Guerrero (1989) en base CNE-80 que abarca hasta 1987. Además, vamos a usar como indicadores que nos permitan su actualización a precios constantes el VAB

¹⁹ De forma equivalente, el excedente bruto de explotación es igual al consumo de capital fijo.

del total de la rama de Alquiler de inmuebles y el stock de capital privado residencial. La Tabla A.5 recoge los datos estimados.

Estimación de la Producción mercantil no asalariada

El método que usamos para la estimación de la Producción mercantil no asalariada consiste en obtener una serie de los trabajadores no asalariados y asignarles la renta media de los asalariados. De esta forma, obtenemos el agregado del valor añadido neto de la producción mercantil no asalariada. Los trabajadores no asalariados se corresponden con la categoría “Empresarios sin asalariados y trabajadores independientes” de la EPA. La renta media de los asalariados se obtiene a partir del agregado de la remuneración de los asalariados dividida entre el dato de los asalariados privados de la EPA. Los resultados se muestran en la Tabla A.6.

Estimación de la serie de capital invertido en la producción

Para la estimación de la serie de capital invertido en la producción tomamos como punto de partida la serie del stock capital fijo privado no residencial de la fundación BBVA. Es necesario realizar dos operaciones. En primer lugar, debemos pasar la serie original en precios constantes de 1990 a precios constantes de 1995. Posteriormente, es necesario alargar la serie original disponible hasta el año 1997 para los años 1998, 1999 y 2000 a partir de los datos de la FBKF de la CNE-95. Además, debemos descontar el valor de los medios de producción en manos de los trabajadores independientes no asalariados, que en términos de la teoría laboral del valor no se puede considerar como capital. Para esta labor, asumimos que el ratio capital/producto de la producción mercantil no asalariada es la mitad del mismo ratio para el global de la economía privada.

Por último, conviene recordar que el stock del capital invertido en la producción no sólo incluye el stock de capital fijo, sino además la variable stock del capital circulante invertido en la producción. No obstante, dada la dificultad empírica de la estimación de esta variable por la falta de datos estadísticos, vamos a considerar exclusivamente el stock de capital fijo, algo común en la literatura al respecto. En la tabla A.7 se ofrecen los resultados obtenidos de las estimaciones.

APÉNDICE DE TABLAS

Tabla 1: Evolución de los principales agregados de la teoría laboral del valor.

	VN	v	p	p'
1964	14.641,90	8.178,90	6.463,00	79,00%
1965	15.935,90	9.036,30	6.899,60	76,40%
1966	17.089,20	10.249,40	6.839,80	66,70%
1967	17.822,40	11.083,10	6.739,30	60,80%
1968	19.345,20	11.603,60	7.741,60	66,70%
1969	21.467,80	12.741,00	8.726,80	68,50%
1970	22.689,30	13.776,80	8.912,50	64,70%
1971	23.926,20	14.792,10	9.134,10	61,70%
1972	26.848,10	16.889,40	9.958,70	59,00%
1973	28.988,20	18.476,70	10.511,60	56,90%
1974	30.809,30	19.535,70	11.273,60	57,70%
1975	30.743,00	20.354,20	10.388,80	51,00%
1976	31.797,70	21.450,00	10.347,70	48,20%
1977	32.197,90	21.758,60	10.439,30	48,00%
1978	32.481,60	21.719,60	10.761,90	49,50%
1979	31.407,60	21.613,70	9.793,90	45,30%
1980	32.817,20	21.366,70	11.450,40	53,60%
1981	32.408,40	21.180,50	11.227,90	53,00%
1982	32.796,30	20.884,10	11.912,30	57,00%
1983	33.063,20	21.006,80	12.056,40	57,40%
1984	33.635,50	19.914,40	13.721,10	68,90%
1985	34.603,40	19.728,80	14.874,60	75,40%
1986	36.177,30	20.026,70	16.150,60	80,60%
1987	37.800,00	21.275,50	16.524,50	77,70%
1988	40.346,40	22.533,10	17.813,30	79,10%
1989	42.626,60	23.824,40	18.802,20	78,90%
1990	44.205,00	25.637,60	18.567,50	72,40%
1991	45.169,00	26.964,40	18.204,70	67,50%
1992	44.700,10	27.359,50	17.340,50	63,40%
1993	43.445,20	27.250,60	16.195,60	59,40%
1994	44.834,90	26.980,10	17.854,90	66,20%
1995	46.521,90	27.085,50	19.436,40	71,80%
1996	47.912,00	27.756,00	20.156,00	72,60%
1997	50.541,50	29.050,10	21.491,40	74,00%
1998	53.415,90	30.686,80	22.729,10	74,10%
1999	56.616,70	32.201,90	4.414,80	75,80%
2000	59.388,30	33.809,10	25.579,20	75,70%

FUENTE: INE, BBVA, Klein y elaboración propia

Tabla 2: La evolución de la tasa de ganancia.

	Kcapitalista	p	g'	p'
1964	17.853	6.463,00	36,20%	0,790
1965	18.902	6.899,60	36,50%	0,764
1966	20.070	6.839,80	34,10%	0,667
1967	21.158	6.739,30	31,90%	0,608
1968	22.426	7.741,60	34,50%	0,667
1969	24.171	8.726,80	36,10%	0,685
1970	26.116	8.912,50	34,10%	0,647
1971	27.671	9.134,10	33,00%	0,617
1972	29.909	9.958,70	33,30%	0,590
1973	32.463	10.511,60	32,40%	0,569
1974	35.398	11.273,60	31,80%	0,577
1975	37.671	10.388,80	27,60%	0,510
1976	39.817	10.347,70	26,00%	0,482
1977	41.571	10.439,30	25,10%	0,480
1978	43.406	10.761,90	24,80%	0,495
1979	44.530	9.793,90	22,00%	0,453
1980	46.556	11.450,40	24,60%	0,536
1981	47.739	11.227,90	23,50%	0,530
1982	48.829	11.912,30	24,40%	0,570
1983	49.569	12.056,40	24,30%	0,574
1984	49.844	13.721,10	27,50%	0,689
1985	50.283	14.874,60	29,60%	0,754
1986	51.482	16.150,60	31,40%	0,806
1987	53.068	16.524,50	31,10%	0,777
1988	55.748	17.813,30	32,00%	0,791
1989	59.110	18.802,20	31,80%	0,789
1990	62.198	18.567,50	29,90%	0,724
1991	65.173	18.204,70	27,90%	0,675
1992	67.562	17.340,50	25,70%	0,634
1993	68.476	16.194,60	23,70%	0,594
1994	69.914	17.854,90	25,50%	0,662
1995	72.250	19.436,40	26,90%	0,718
1996	74.309	20.156,00	27,10%	0,726
1997	76.740	21.491,40	28,00%	0,740
1998	79.108	22.729,10	28,70%	0,741
1999	82.484	24.414,80	29,60%	0,758
2000	86.431	25.579,20	29,60%	0,757

FUENTE: INE, BBVA, Guerrero (1989) y elaboración propia

Tabla A-3: Series estimadas del Producto Interior Bruto a precios de mercado.

	PIBpm	CCF	PINpm
1964	24.633,30	1.326,80	23.306,60
1965	26.137,70	1.392,70	24.781,00
1966	28.070,30	1.485,30	26.584,90
1967	29.288,60	1.594,20	27.694,40
1968	31.220,70	1.677,10	29.553,70
1969	34.001,70	1.836,00	32.165,80
1970	35.445,30	1.978,20	33.467,20
1971	36.987,10	2.114,70	34.872,40
1972	40.186,00	2.261,00	37.925,00
1973	43.438,10	2.451,10	40.987,00
1974	46.064,80	2.696,90	43.367,90
1975	46.318,90	2.857,20	43.461,70
1976	48.004,20	3.062,30	44.941,90
1977	49.037,00	3.252,90	45.784,00
1978	49.590,00	3.392,50	46.197,50
1979	49.880,60	3.560,10	46.320,60
1980	50.618,70	3.699,50	46.919,20
1981	50.551,10	3.881,90	46.669,20
1982	51.181,10	3.964,20	47.216,90
1983	52.087,70	4.067,20	48.020,50
1984	53.016,60	4.174,30	48.842,30
1985	54.247,30	4.275,60	49.971,70
1986	56.012,50	4.317,10	51.695,40
1987	59.119,50	4.450,50	54.669,00
1988	62.131,10	4.654,00	57.477,10
1989	65.130,60	4.972,10	60.158,50
1990	67.594,60	5.306,40	62.288,30
1991	69.313,80	5.550,70	63.763,10
1992	69.958,60	5.853,00	64.105,60
1993	69.237,10	6.122,50	64.114,60
1994	70.887,00	6.242,90	64.644,10
1995	72.841,80	6.348,80	66.493,00
1996	74.617,00	6.708,20	67.908,80
1997	77.556,40	6.903,90	70.652,40
1998	80.904,90	7.099,70	73.805,20
1999	84.158,30	7.362,50	76.795,80
2000	87.580,90	7.696,50	79.884,30

FUENTE: INE, Klein, BBVA y elaboración propia

Tabla A-4: Series estimadas de la “Producción no de mercado”.

	VABpnm	CCFpnm	VANpnm
1964	2.886,70	137,20	2.749,50
1965	2.950,20	177,80	2.772,40
1966	2.997,40	199,90	2.797,50
1967	3.054,40	199,30	2.855,10
1968	3.149,10	217,90	2.931,10
1969	3.306,50	229,40	3.077,10
1970	3.372,60	256,80	3.115,80
1971	3.497,40	281,90	3.215,60
1972	3.637,30	322,90	3.314,40
1973	3.891,90	326,40	3.565,50
1974	4.203,30	349,50	3.853,80
1975	4.417,70	446,60	3.971,00
1976	4.709,20	444,40	4.264,90
1977	4.963,50	434,80	4.528,70
1978	5.206,70	454,90	4.751,90
1979	5.425,10	473,60	4.951,50
1980	5.658,70	500,40	5.158,30
1981	5.820,20	512,10	5.308,10
1982	6.050,10	537,00	5.513,10
1983	6.253,90	576,80	5.677,10
1984	6.442,50	621,00	5.821,50
1985	6.697,20	688,60	6.008,60
1986	6.980,20	716,40	6.263,80
1987	7.378,40	749,60	6.628,80
1988	7.776,00	779,70	6.996,30
1989	8.328,00	826,00	7.502,00
1990	8.945,30	881,50	8.063,80
1991	9.420,90	937,30	8.483,60
1992	9.783,30	975,00	8.808,30
1993	9.920,70	1.038,80	8.881,90
1994	10.063,10	1.100,20	8.962,90
1995	10.405,30	1.136,60	9.268,70
1996	10.557,70	1.181,50	9.376,20
1997	10.795,20	1.223,20	9.572,00
1998	11.055,40	1.266,20	9.789,20
1999	11.277,90	1.287,20	9.990,70
2000	11.560,60	1.261,80	10.298,80

FUENTE: INE, BBVA, Klein y elaboración propia

Tabla A-5: Serie estimada del Alquiler imputado de viviendas.

	AIV		AIV		AIV
1964	1.707,00	1977	2.436,60	1989	2.626,70
1965	1.756,30	1978	2.344,00	1990	2.674,70
1966	1.803,50	1979	2.367,10	1991	2.722,00
1967	1.899,00	1980	2.030,50	1992	2.774,00
1968	1.913,60	1981	1.966,30	1993	2.823,90
1969	1.967,90	1982	1.986,40	1994	2.884,00
1970	2.030,40	1983	2.006,20	1995	2.924,40
1971	2.110,80	1984	1.964,30	1996	2.986,20
1972	2.178,50	1985	2.027,10	1997	3.053,30
1973	2.263,10	1986	2.248,50	1998	3.123,00
1974	2.365,60	1987	2.509,40	1999	3.202,60
1975	2.356,10	1988	2.588,60	2000	3.292,00
1976	2.415,10				

FUENTE: INE, BBVA, Guerrero (1989) y elaboración propia

Tabla A-6: Serie estimada de la Producción mercantil no asalariada.

	Resatis		Resatis		Resatis
1964	4.208,10	1977	6.620,70	1989	7.403,20
1965	4.316,30	1978	6.620,10	1990	7.344,60
1966	4.894,70	1979	7.594,40	1991	7.288,40
1967	5.117,80	1980	6.913,20	1992	7.823,30
1968	5.363,70	1981	6.986,40	1993	7.963,70
1969	5.653,00	1982	6.921,00	1994	7.962,30
1970	5.631,70	1983	7.273,90	1995	7.778,00
1971	5.619,90	1984	7.421,10	1996	7.634,40
1972	5.584,00	1985	7.332,60	1997	7.485,60
1973	6.170,10	1986	7.005,80	1998	7.477,10
1974	6.339,20	1987	7.730,70	1999	6.985,80
1975	6.391,50	1988	7.545,80	2000	6.905,30
1976	6.464,20				

FUENTE: INE, BBVA, Klein y elaboración propia

Tabla A-7: Series estimadas del stock de capital privado productivo.

	KPrivProd	Kesatis	Kcapitalistas
1964	19.625	1.772	17.853
1965	20.705	1.803	18.902
1966	22.105	2.035	20.070
1967	23.312	2.154	21.158
1968	24.665	2.238	22.426
1969	26.499	2.329	24.171
1970	28.515	2.399	26.116
1971	30.096	2.425	27.671
1972	32.285	2.377	29.909
1973	35.106	2.642	32.463
1974	38.189	2.791	35.398
1975	40.661	2.990	37.671
1976	42.902	3.085	39.817
1977	44.811	3.240	41.571
1978	46.756	3.350	43.406
1979	48.506	3.976	44.530
1980	50.259	3.703	46.556
1981	51.602	3.862	47.739
1982	52.691	3.862	48.829
1983	53.631	4.062	49.569
1984	53.942	4.098	49.844
1985	54.265	3.981	50.283
1986	55.224	3.742	51.482
1987	57.106	4.038	53.068
1988	59.664	3.916	55.748
1989	62.986	3.876	59.110
1990	66.095	3.897	62.198
1991	69.181	4.008	65.173
1992	71.953	4.390	67.562
1993	73.087	4.611	68.476
1994	74.502	4.588	69.914
1995	76.739	4.488	72.250
1996	78.735	4.426	74.309
1997	81.032	4.293	76.740
1998	83.329	4.221	79.108
1999	86.414	3.930	82.484
2000	90.335	3.904	86.431

FUENTES: INE, BBVA, Klein y elaboración propia

Referencias

- Aglietta, Michel (1976). *Regulación y crisis del capitalismo*. Siglo XXI editores, 1979.
- Berzosa, Carlos (ed.) (1990). *Tendencias de la economía mundial para el 2000*. Editorial Iepala.
- Boddy, Rafford y Crotty, James (1975). "Class conflict and macro-policy: the political business cycle", *Review of Radical Political Economics*, vol. 7, num. 1, pp 1-19.
- Cámara, Sergio (2001). *La rentabilidad de la economía española (1964-1997)*. Trabajo de investigación presentado para la obtención del Diploma de Estudios Avanzados. 110 pp. Departamento de Economía Aplicada V. Universidad Complutense de Madrid.
- Cockshott, Paul; Cottrell, Allin y Michaelson, Greg (1995). "Testing Marx: Some new results from UK data", *Capital & Class*, vol. 55, spring, pp. 103-129.
- Freeman, Alan (1991). "National Accounts in value terms: the social wage and the profit rate in Britain, 1950-1986", en Dunne (ed.) (1991), pp. 84-106.
- Gillman, Joseph (1957). *The falling rate of profit*. Dennis Dobson.
- Glyn, Andrew y Sutcliffe, Bob (1972). *British capitalism. Workers and the profit squeeze*. Penguin Books.
- Gouverneur, Jacques (1983). *Contemporary capitalism and marxist economics*. Martin Robertson.
- Gouverneur, Jacques (1990). "Productive labour, price/value ratio and the rate of surplus value: theoretical viewpoints and empirical evidence", *Cambridge Journal of Economics*, vol. 14, num. 1, pp. 1-27.
- Guerrero, Diego (1989). *Acumulación de capital, distribución de la renta y crisis de rentabilidad en España (1954-1987)*. Tesis Doctoral, Universidad Complutense de Madrid.
- Guerrero, Diego (1990). "Teoría económica marxista y tendencias estructurales de la economía española (1954-88)" en Berzosa (ed.) (1990), pp. 229-258.
- Laibman, David (1999). "Productive and unproductive labour: A comment", *Review of Radical Political Economics*, vol. 31, num. 2, pp. 61-73.
- Leadbeater, David (1985). "The consistency of Marx's categories of productive and unproductive labour", *History of Political Economy*, vol. 17, num. 4, pp. 591-618.
- Lebowitz, Michael (1972). "The increasing cost of circulation and the marxian competition model", *Science & Society*, vol. 36, num. 3, pp. 331-338.
- Magé, Shane (1963). *The "law of the falling rate of profit": its place in the marxian theoretical system and relevance to the United States*. Ph. Dissertation. Columbia University.
- Marx, Karl (1861-63). *Teorías sobre la plusvalía*, Vol I. Fondo de Cultura Económica. [TSV I]
- Marx, Karl (1863-66). Capítulo VI (inédito). *Resultados del proceso inmediato de producción*. Siglo XXI editores. [Cap. VI]
- Marx, Karl (1885). *El capital*, Vol II. Fondo de Cultura Económica, 1959. [K II]
- Marx, Karl (1894). *El capital*, Vol III. Fondo de Cultura Económica, 1959. [K III]
- Mas, Matilde, Pérez, Francisco y Uriel, Ezequiel (1998). *El stock de capital en España y su distribución territorial*, 4 volúmenes. Fundación BBVA, segunda edición revisada.
- Mohun, Simon (1996). "Productive and unproductive labor in the labor theory of value", *Review of Radical Political Economics*, vol. 28, num. 4, pp. 30-54.
- Moseley, Fred (1991). *The falling rate of profit in the postwar United States economy*. Macmillan Press.
- Moseley, Fred (1994). "Unproductive labor and the rate of profit: a reply", *Science & Society*, vol.

- 58, num. 1, pp. 84-92.
- Papadimitriou, D. (1990). "The political economy of Greece: An empirical analysis of marxian economics", *European Journal of Political Economy*, vol. 6: 181-199.
- Savran, Sungur y Tonak, E. Ahmet (1999) "Productive and unproductive labour: An attempt at clarification and clasification". *Capital & Class*, vol. 68, summer, pp. 113-152.
- Shaikh, Anwar (2002). "Tendencia decreciente de la tasa de ganancia" en *Manual y diccionario de economía política y social*. Editorial Síntesis. Próxima publicación.
- Shaikh, Anwar y Tonak, Ahmet (1994). *Measuring the wealth of nations: The political economy of national accounts*. Cambrigde University Press.
- Smith, Murray E. G. (1993). "Productivity, valorization and crisis: Socially necessary unproductive labor in contemporary capitalism", *Science & Society*, vol. 57, num. 3, pp. 262-293.
- Universidad Comercial de Deusto (1968). *Riqueza Nacional de España*. 5 volúmenes.
- Uriel, Ezequiel, Moltó, M^a Luisa y Cucarella, Vicent (2000). *Contabilidad Nacional de España. Series enlazadas 1954-1997 (CNEe-86)*. Fundación BBVA.
- Weisskopf, T. E. (1979). "Marxian crises theory and the rate of profit in the postwar U.S. economy", *Cambridge Journal of Economics*, vol. 3, December, pp. 341-378.

LA GLOBALIZACIÓN, INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA Y DESIGUALDADES REGIONALES

Raquel Díaz Vázquez*

Fecha de recepción: 3 de enero de 2002

Fecha de aceptación y versión final: 27 de enero de 2003

Resumen: El aumento espectacular de las inversiones extranjeras con fines productivos, impulsadas por una oleada de fusiones y adquisiciones transfronterizas, ha sido uno de los principales rasgos que ha caracterizado recientemente a una economía mundial en la que las empresas transnacionales han actuado como “motor” del tantas veces aludido “proceso de globalización”. Sin embargo, las impresionantes cifras globales esconden además la existencia de grandes diferencias entre territorios de tal modo que son los países más desarrollados y, dentro de éstos, las regiones más desarrolladas, quienes dominan el mapa mundial. La economía española, tras convertirse en uno de los principales receptores de este capital foráneo bajo la forma de Inversión Extranjera Directa, es un claro ejemplo de esta concentración territorial de capital extranjero en las regiones más desarrolladas. Si bien la crisis económica internacional generó una nueva estrategia basada en la reubicación del capital foráneo, la comunidad madrileña, siempre ha mantenido su atractivo para el inversor extranjero. La concentración de este tipo de capital en dicha comunidad incluso se intensifica conforme se avanza temporalmente. De nuevo, se está reproduciendo un patrón de crecimiento desigual, y la brecha entre las regiones más y menos desarrolladas se intensifica.

Palabras clave: Globalización, Inversiones Extranjeras Directas, Localización territorial, Concentración geográfica.

Abstract: In the last years, a spectacular increase of Foreign Direct Investments along the world is happening. The increase of coalitions and transborder acquisitions are one of the main features that characterizes the world economy and, so, it is the motor of the “globa-

* Departamento de Fundamentos del Análisis Económico e Historia e Instituciones Económicas. Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales. Universidad de Vigo

lization process”. However, the impressive global figures hide -also- the big differences among territories. The developed countries and, inside these, the developed regions, dominate the world map. An example of this territorial concentration of foreign capital in the developed regions is the Spanish economy. In spite of the national and international crises, Madrid has always maintained its attractiveness for the foreign investor. The concentration of this capital in this region is even intensified along the time. Again, a pattern of unequal growth is reproducing. So, the breach among the more and fewer developed regions is increasing.

Key words: Foreign Direct Investment, Territorial allocation, Geographical concentration, Globalization.

1. Introducción

El incremento en el volumen de capitales desplazado internacionalmente en las dos últimas décadas, así como la internacionalización de la producción a través de la masiva creación de empresas multinacionales han sido elementos que han motivado el recurrente uso al término globalización como adjetivo definitorio de la situación económica actual. Como defensa de tal caracterización se ha realizado de forma paralela una exaltación de los beneficios que, entre otras, la inversión extranjera directa¹ (IED) podría generar tanto en los países emisores como en los receptores [Blomström, 1991; Lall, 1993; Cazorla Papis, 1997].

Para los países emisores, la ampliación de las actividades de sus empresas en terceros países permitiría la adquisición de recursos productivos y la penetración en nuevos mercados [García de Quevedo, 1996a], lo que les permitiría aprehender una mayor parte de los beneficios del comercio, incrementar la base productiva nacional y mejorar su posición competitiva [Dicken, 1997]. En los mismos términos, se ha argumentado que para los países receptores, la IED, además de complementar el ahorro nacional y contribuir al equilibrio de la balanza de pagos [Tamames y Rueda, 1997], podría actuar como complemento del tejido empresarial contribuyendo a su ampliación. Modernizaría y reforzaría la estructura productiva de la localización receptora, generaría empleo, permitiría una mayor apertura de la región hacia el exterior por la mayor tendencia exportadora de las empresas transnacionales y, sobre todo, participaría en el proceso de capitalización de la localización en la que se ubique [Lall, 1985; García de Quevedo, 1996a; Fernández-Otheo, 2000; Chow y Zeng, 2001].

Esta argumentación en defensa de la IED se sustenta en el hecho de que la variable a la que se está haciendo referencia es “inversión”. Y aunque no todo lo

¹ Se considera IED al movimiento de capital financiero realizado por no residentes y cuya finalidad consiste en el ejercicio de una influencia efectiva sobre la gestión de la empresa en la que se revierte dicho capital. Según la OCDE y el FMI, existe dicha influencia efectiva si la participación del inversor es igual o supera el 10% del capital social de la empresa, o si no alcanzando dicho porcentaje, el inversor forma parte, de modo directo o indirecto, de su órgano de administración.

que se incluye bajo el concepto de inversión extranjera directa sería sinónimo de Formación Bruta de Capital Fijo (FBCF) -dado que bajo IED se incluyen las compras de empresas ya existentes y los préstamos a largo plazo-, debe reconocerse que una parte importante de la IED, la integrada por la constitución de nuevas empresas, así como la ampliación de las ya existentes, sí podría entenderse como inversión nueva. Sería la denominada inversión tipo greenfield (inversión que amplía la capacidad productiva nacional), que actuaría como sinónimo de la FBCF².

Pero la IED no es considerada solamente como una mera transferencia de capital. Se defiende que va acompañada de una serie de activos específicos a la empresa como es su propia tecnología, el sistema de producción, los métodos de dirección o el know-how, entre otros [Caves (1996)], de forma tal que podría incrementar la capacidad de producción de la localización receptora a través de incrementos en la productividad global generados por los activos específicos de la empresa [Egger y Pfaffermayr (2001)] a la vez que permitiría generar spillovers a otras empresas [Coe y Helpman (1995), Blomström y Kokko (1998)]. El efecto de la IED sobre la capitalización de la localización receptora no sólo sería cuantitativo sino también cualitativo.

Sin embargo, la literatura reciente también apunta que no todo son beneficios. Las empresas multinacionales tienen una gran flexibilidad de maniobra en términos de elección de localizaciones foráneas alternativas, lo que somete a la localización inicialmente receptora a un enorme grado de vulnerabilidad [Tames y Rueda, 1997; Dicken, 1997]. Una mejora en la balanza de pagos del país receptor tampoco se traduce siempre en un incremento del bienestar [Gaziaoglou y McCausland, 2002]. Por otra parte, al considerarse que la IED podría constituir una variable objetivo intermedio para la política económica con el objeto de diseñar una estrategia de crecimiento sostenido a largo plazo, se ha generado un incremento en la competencia entre países por la captación de IED que se ha trasladado a su vez a las entidades regionales [García de Quevedo, 1996b]. Las entidades gubernamentales nacionales o sub-nacionales ponen en marcha políticas macroeconómicas que facilitan la movilidad del capital foráneo acompañadas de programas de promoción de inversiones extranjeras que abarcan desde la oferta de servicios de información a la empresa extranjera, hasta la difusión de las ventajas que el país le ofrece al inversor extranjero. Sin embargo, dentro de cada nación, es la Administración Central quien dirige el desarrollo de estas actividades. Aunque se abre la posibilidad de que la IED pueda ser utilizada como un instrumento más dentro de las políticas cohesión y de convergencia de los diferentes territorios de un mismo país, la realidad muestra que la IED está intensificando su patrón de concentración espacial, de manera que son los países más desarrollados y, dentro de éstos, las regiones más desarrolladas las principales receptoras de este capital foráneo [World Investment Report (WIR), 2001].

Este hecho apunta hacia un nuevo "efecto perverso" de la IED: la concen-

² Debe indicarse que existen grandes dificultades metodológicas para identificar la parte de inversión extranjera directa que puede considerarse como inversión productiva. El concepto de "inversión productiva" significa un incremento del stock de capital en la economía, y no guarda una relación directa y unívoca con el tipo de inversión extranjera directa efectuada. En este sentido, véase Carrascosa (1990) quien realiza un estudio exhaustivo sobre las diferencias entre IED e inversión productiva.

tración espacial de la IED podría generar un patrón de desarrollo desigual entre las distintas regiones que conforman un territorio [Dicken, 1997]. Si se aceptan los argumentos antes expuestos, dada la magnitud de las cifras, es fácilmente deducible que la IED no solo podría estar afectando al proceso de capitalización, crecimiento y, tal vez, desarrollo de las naciones receptoras, sino que, sobre todo, en la medida en que la IED se concentra en las regiones más desarrolladas y contribuye al incremento en el stock de capital y a una mejora del mismo en dichas localizaciones, la IED podría ser un factor generador de divergencias entre los diferentes territorios de una misma nación, generando una mayor brecha entre las regiones más desarrolladas y las menos desarrolladas. Pero no se debe olvidar tampoco que las grandes multinacionales, con el objetivo de reforzar su posición competitiva, se concentran en aquellas actividades en las que en el territorio de destino de la inversión ya existe una situación de partida ventajosa con un cierto "liderazgo". Como resultado, el destino sectorial de la inversión extranjera en cada territorio está directamente relacionado con la propia estructura productiva de la región de destino, de forma tal, que tiende a agudizar el patrón de especialización territorial. La globalización vía IED, lejos de contribuir a un cambio en la especialización de la estructura productiva territorial de las regiones menos desarrolladas, estaría generando una intensificación de una estructura productiva que difiere sustancialmente de la que presentan las regiones más desarrolladas.

Por ello, ante el continuado incremento de estos flujos internacionales de capital y teniendo presentes los argumentos que sustentan que la IED podría generar distorsiones en los sistemas productivos entre las diferentes regiones que integran un mismo territorio acentuando sus propias diferencias, surge la necesidad de cuantificar y describir el grado de concentración o dispersión que presenta actualmente la IED así como los cambios más recientes que se han podido constatar en él. El presente trabajo se encamina a este fin y para ello tomará como economía de análisis la economía española, siendo ésta en su vertiente regional la que acapará la atención principal.

Una breve descripción de la IED en el contexto internacional permitirá constatar las similitudes entre el comportamiento de la IED en el contexto internacional y en la economía española. El alto grado de concentración que manifiesta la IED en las zonas más desarrolladas, tanto a nivel internacional como regional dentro de la economía española, será un hecho evidente. Los análisis también revelarán cómo dicha concentración se ha intensificado en los últimos años, de manera que estas zonas más desarrolladas, no solo se consolidan como el principal destino del capital foráneo, sino que existe una clara tendencia a que su dominio se imponga en el mapa mundial en detrimento, obviamente, de las zonas menos desarrolladas.

2. Una breve descripción de la IED en el mundo

Dos rasgos han caracterizado la internacionalización de la producción en la última década: el incremento continuado y constante de dicha internacionaliza-

ción vía flujos de IED y el alto grado de concentración de la misma en las áreas más desarrolladas.

En lo que respecta a la evolución, es fácilmente constatable que, durante toda la década de los noventa y como un fenómeno más del denominado “proceso de globalización”, las entradas mundiales de IED continuaron con su tendencia ascendente, lo que impulsó aún más la expansión de la producción internacional. En el año 2000, la ratio entradas mundiales de IED/FBCF superó el 14% cuando hace veinte años era del 2%. De forma similar, la ratio stocks mundiales de IED/PIB se incrementó, pasando de un 5% a un 16% durante el mismo período. Según datos de la UNCTAD, las empresas transnacionales comprendían más de 60.000 empresas matrices con un total de 800.000 filiales extranjeras. El PIB atribuido a estas filiales superaba (en 1999) el 7% del PIB mundial y tan sólo las filiales extranjeras de estas primeras 100 empresas multinacionales empleaban a más de 6 millones de personas con unas ventas en el extranjero superiores a los 2 billones de dólares.

Tabla 1: Algunos indicadores de la IED y la producción internacional.

	Tasa de crecimiento anual (en tantos por cien)			
	Período 1986-1990	Período 1991-1995	Período 1996-2000	Año 2001
Entradas de IED	23,60	20,00	40,10	-50,70
Fusiones y adquisiciones transfronterizas	26,4 ^a	23,30	49,80	-47,50
Puestos de trabajo de las filiales en el extranjero	6,80	5,10	11,70	7,10
PIB al coste de los factores	11,50	6,50	1,20	2,00
Formación bruta de capital fijo	13,90	5,00	1,30	...
Exportaciones de bienes y servicios	15,80	8,70	4,20	-5,40

^a1987-1990 solamente

Fuente: UNCTAD, WIR 2002.

Hasta el año 2000, la IED, impulsada por el auge en las fusiones y adquisiciones transfronterizas, incluso siguió creciendo a un ritmo muy superior al registrado por otros agregados económicos tales como la producción, la formación de capital y el comercio mundial. Las entradas de IED en la segunda mitad de la década de los noventa se incrementaron a una tasa anual de más del 40% mientras que las exportaciones de bienes y servicios sólo aumentaron como media un 4,2% cada año durante el mismo período. Debe tenerse presente además que este incremento en los flujos de IED se realiza en un período en el que la producción internacional global prácticamente se mantiene constante. Las cifras expuestas en la Tabla 1 son un claro indicador del importante papel que la IED ha estado

adquiriendo dentro de ese “proceso globalizador” y que puede llegar a superar al mantenido tradicionalmente por el comercio internacional. Ahora bien, también se debe tener presente que los hechos acontecidos en el año 2001 han supuesto un duro golpe a todo lo relacionado con el sector exterior.

La eliminación de los controles de capital durante la última década, los procesos de privatizaciones llevados a cabo por los diferentes gobiernos y la desregulación y liberalización de los mercados financieros y de telecomunicaciones han sido, sin duda, elementos que han generado nuevas oportunidades de negocio y el surgimiento de economías de escala que han fomentado la inversión internacional, aunque no parecen haber sido suficientes como para frenar la caída en las entradas mundiales de IED del año 2001.

Tabla 2: Cambios introducidos en las legislaciones nacionales.

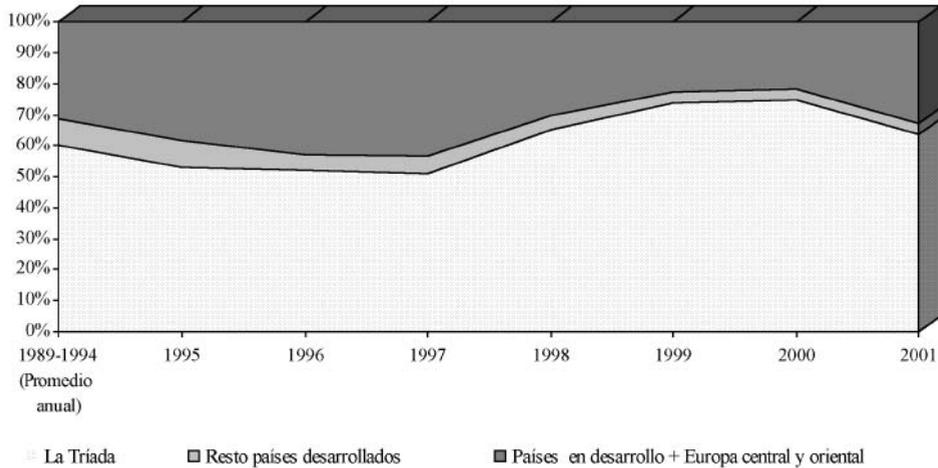
Concepto	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Número de países que introdujeron cambios en su legislación sobre inversión extranjera	35	43	57	49	64	65	76	60	63	69	71
Número de cambios introducidos	82	79	102	110	112	114	151	145	140	150	208
Más favorables a la IED	80	79	101	108	106	98	135	136	131	147	194
Menos favorables a la IED	2	-	1	2	6	16	16	9	9	3	14

Fuente: UNCTAD, WIR 2002.

Sin embargo, estas cifras globales sobre la evolución internacional de la IED no deben ocultar otro importante hecho. Tal y como viene alertando la propia UNCTAD en sus informes anuales sobre las inversiones en el mundo, son tan solo un “puñado” de países los partícipes de esta internacionalización de la producción. En el año 2000, el 95% de las entradas mundiales totales de IED era acaparado por tan sólo 30 países, los cuales, a su vez, generaban alrededor del 99% de las salidas mundiales totales. Aproximadamente el 90% de las 100 mayores empresas transnacionales tenía su sede en la Tríada (la Unión Europea, los Estados Unidos y Japón) e incluso, dentro de ésta, cada vez se intensificaban más los

vínculos entre los EEUU y la Unión Europea, de modo que los unos eran los principales suministradores de IED de los otros y viceversa.

Gráfico 1: Distribución internacional de las entradas de IED
(en tantos por cien)



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos publicados por la UNCTAD en el WIR 2001 y el WIR 2002.

Como se puede constatar en el gráfico 1, hasta el año 2000 existía un importante patrón de concentración del capital extranjero bajo la forma de IED entorno a los países más desarrollados que incluso se había intensificado en los últimos años. Los principales países desarrollados siempre acaparaban más de la mitad de las entradas mundiales de IED. Pero fue a finales de la década de los noventa, cuando estos países desarrollados ya no sólo se consolidaron como el principal punto de destino de la IED, sino que pasaron a recibir más de las tres cuartas partes de las entradas mundiales de estas inversiones. Como resultado, los países en desarrollo perdieron participación en las entradas mundiales. De un máximo del 41% en 1994 pasaron a recibir poco más de un 20% en el año 2000. Pero esta impactante participación de los países más desarrollados en las entradas de IED también tuvo sus consecuencias en el año 2001, de tal modo que fueron éstos los principales países perjudicados en el retroceso de la IED mundial. Pese a ello, el nivel de absorción de IED alcanzado por estos países se siguió manteniendo a un nivel superior al detectado al inicio de la década de los noventa. A pesar de la crisis derivada del 11-S, los países desarrollados continuaron ejerciendo su dominio en la atracción de IED.

Como resultado, el índice de entradas de IED elaborado por la UNCTAD hasta el año 2000 y que mide la capacidad de los diferentes países de atraer IED teniendo en cuenta su tamaño económico medido en términos de PIB y empleo y su competitividad medida en términos exportaciones alcanzaba en los países desarrollados un valor casi el

doble que el promedio mundial, mientras que en los países menos desarrollados este índice era claramente inferior a dicho promedio, tal y como se refleja en la tabla 3.

Tabla 3: Índice de entradas de IED en el mundo.

	Período 1988-1990	Período 1998-2000
Todo el mundo	1,00	1,00
Economías desarrolladas	2,00	2,20
Europa occidental	2,40	3,00
Unión Europea	2,40	3,00
Otros países de Europa occidental	2,50	2,40
América del Norte	2,60	2,30
Otras economías desarrolladas	0,60	0,30
Economías en desarrollo	0,60	0,70
África	0,60	0,40
América Latina y el Caribe	0,80	1,20
Asia y el Pacífico	0,60	0,60
Europa en desarrollo	2,10	1,10
Europa central y oriental	0,10	0,60

Fuente: UNCTAD, WIR 2001.

El hecho más preocupante es que este patrón de concentración de la IED es más que un reflejo de la concentración de la actividad económica en términos generales. Están concentradas las inversiones interiores, los intercambios comerciales y la producción mundial, pero las economías más desarrolladas generan y reciben proporcionalmente más inversiones internacionales que el resto. Y éste es un hecho que se repite también dentro de las propias economías nacionales.

La creciente movilidad de las empresas transnacionales ha generado que las condiciones locales cobren cada vez una mayor importancia. Las ventajas derivadas de un mercado sin fronteras en la Unión Europea, las reformas estructurales en Europa del Este y el dinamismo de las economías asiáticas han generado una nueva estrategia de actuación dentro de las empresas transnacionales que ha derivado no solo en el incremento del volumen de capital desplazado internacionalmente sino, sobre todo, en los cambios en la elección de la localización destino del capital³. Los factores que tradicionalmente se consideraban como genera-

³Según Barrel y Pain (1999), la creación de un Área Europea Económica "cerrada" -en la que las barreras interiores se han ido eliminando gradualmente, pero en la que permanecen las barreras exteriores- ha sido uno de los elementos claves en el incremento en el volumen de flujos de IED dentro de este área europea. España, junto con Portugal, han sido dos países que, desde su reciente adhesión a la UE, han resultado enormemente beneficiados por este espectacular incremento en las entradas de IED provenientes tanto de la propia área europea como de países ajenos [Bajo y Sosvilla (1994), Barrel y Pain (1997), Muñoz Guarasa (1999) y Alguacil y Orts (2002)].

dores de la atracción de IED -existencia de recursos naturales, acceso a mano de obra sin cualificar barata o un gran mercado- van perdiendo importancia en el nuevo contexto internacional. La disponibilidad y calidad de la mano de obra, la existencia de infraestructuras, tanto de transporte como de telecomunicaciones y la proximidad a centros con capacidad de innovación, se convierten en elementos imprescindibles que debe reunir una localización para que resulte atractiva al inversor extranjero. La capacidad de la región receptora de proporcionar la cualificación e infraestructura necesaria para poder manejar la tecnología avanzada que incorporan las empresas transnacionales parece ser un hecho determinante en la elección de la localización. En este sentido, las localizaciones más pobres y menos desarrolladas, independientemente del país en que se encuentren situadas, en la medida en que no puedan ofrecer los nuevos requisitos que las empresas transnacionales les demandan dejan de ser consideradas como posible localización alternativa para la instalación de una filial de la empresa multinacional.

Frente a las ventajas comparativas, son las economías de aglomeración que surgen de las sinergias creadas por una completa red de proveedores, compradores y competidores y que también influyen en las empresas locales, quienes atraen a empresas extranjeras, generando una concentración geográfica de las mismas en el ámbito internacional que empuja asimismo a una concentración también dentro de un contexto subnacional. Como consecuencia, el patrón internacional de concentración territorial de la IED se prolonga incluso dentro de una misma economía nacional. La economía española es un claro ejemplo de esta concentración de capital extranjero a nivel regional, y Madrid el eje sobre el que se genera ese polo de atracción.

3. La IED en España

La economía española, inmersa también en este “proceso de globalización” en el que las empresas multinacionales dominan la producción internacional, manifiesta los mismos rasgos que caracterizaban a la IED a nivel internacional aunque con matices. El elevado grado de concentración de los flujos de entradas de IED en las regiones más desarrolladas se intensifica incluso en mayor medida que lo detectado a nivel internacional. Sin embargo, las tasas de crecimiento de dichos flujos de IED en el ámbito nacional a comienzos de los noventa no alcanzan los niveles internacionales.

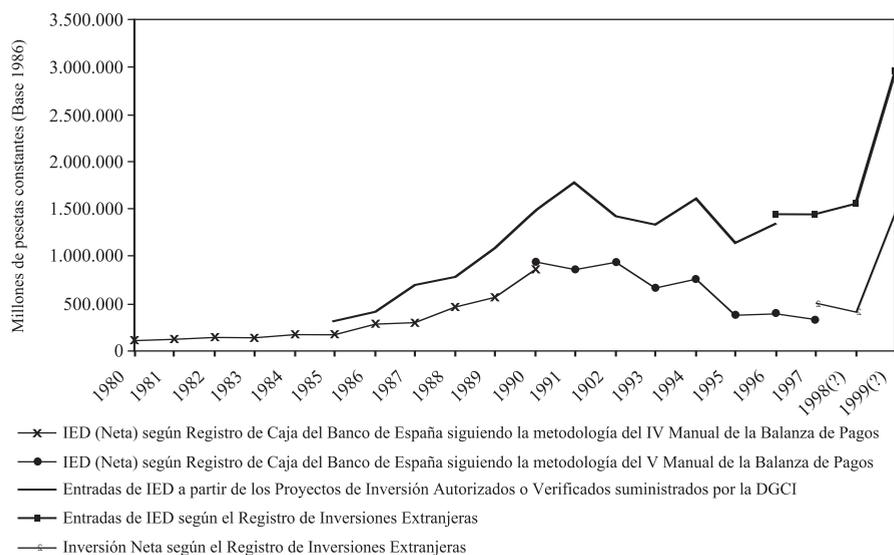
3.1. La IED en España y su evolución

La segunda mitad de los años ochenta fue testigo de un continuo y progresivo incremento de las entradas de IED en nuestra economía sin precedentes⁴. Ahora bien, la década de los noventa, al iniciarse con crisis económicas genera-

⁴Bajo-Rubio y López-Pueyo (2002) realizan un completo análisis sobre los principales cambios que la integración de la economía española en la ahora Unión Europea generaron en los flujos de entrada de IED en nuestro territorio, destacando por su cuantía el incremento de la participación de tales flujos en términos de otras variables como el PIB o la FBCF. Este fenómeno también ha sido analizado en los trabajos de Bajo y Torres (1992 a y b), Gordo y Martín (1996), Díaz, Novoa y Outes (1997) o Bajo-Rubio y Torres (2001), entre otros.

lizadas, constata un importante freno en el crecimiento de dichas entradas⁵. Sin embargo, el nivel se mantiene, lo que implica que la economía española se consolida como uno de los destinos preferentes para el capital extranjero⁶.

Gráfico 2: Evolución de la IED en España.



El fuerte proceso de deslocalización⁷ que vivió nuestra economía, y que se intensificó a partir de 1991, ha sido quien le ha conferido el carácter especial a toda la década de los noventa. El final de la misma apunta de nuevo hacia un progresivo incremento de la presencia exterior en nuestra economía motivado, no por la erradicación del proceso de deslocalización del capital foráneo, sino más bien, por el gran volumen de entradas de IED que se han vuelto a registrar en 1999. Un incremento que supera, con creces, el motivado por el “efecto CEE” y que se intensifica en el año 2000⁸.

Según cifras de la Dirección General de Comercio e Inversiones (DGCI)⁹, que publica los datos extraíbles de los Proyectos de Inversión Autorizados o Veri-

⁵ En los mismos términos que la crisis internacional provocó una caída en la inversión nacional, las empresas extranjeras se vieron obligadas a replantearse sus estrategias de inversión en el exterior [Zamora (1992)].

⁶ Para un análisis detallado de la evolución de la IED en España desde 1972 véase Díaz Vázquez (2001 y 2002).

⁷ En un sentido amplio, se puede entender como deslocalización “la transferencia sobre el territorio de otro país de una actividad industrial o de un servicio precedente realizado sobre el territorio nacional” [Celada Crespo, 1995, pág. 162]. Extraído de Muñoz Guarasa y Pérez Gálvez (2000, pág. 1).

⁸ Las entradas de IED en la economía española en el año 2000 superan los 10 billones de pesetas corrientes, cifra que triplica lo recibido en 1999. Ante la manitud de la cifra se ha optado por no incluirla en el Gráfico 2, al impedir la percepción relativa de lo ocurrido en España desde 1986. Ese mismo hecho motiva la no inclusión de las entradas de IED en año 2001. Aunque se constata una caída con respecto al año anterior, el valor de 2001 sigue siendo el doble de lo recibido en el año 1999.

⁹ Dependiente del Ministerio de Economía y Hacienda.

ficados desde 1985, de los 400.000 millones de pesetas que se recibieron en 1986 bajo el concepto de IED, ésta ha pasado a 1,7 billones de pesetas en 1991, expresadas en términos constantes.

Desde entonces, siempre se han mantenido a un nivel similar, nunca por debajo del billón de pesetas. La sustitución de las estadísticas basadas en los Proyectos de Inversión Autorizados o Verificados por la información proveniente del Registro de Inversiones Exteriores¹⁰ en 1998, impide realizar un análisis comparativo para todo el período¹¹. Sin embargo, la evolución constatada al final de la década permite contemplar de nuevo un auge en el proceso inversor internacional. Ahora bien, el dato de 1999 (y más aún el del año 2000) debe tomarse con cierta cautela. El notable incremento constatado ese año tiene su origen principal en un único tipo de inversiones exteriores provenientes de EEUU y realizadas en el sector de “Gestión de Sociedades y tenencia de valores extranjeros”, en especial en las “Empresas tenedoras de valores extranjeros”¹² y apuntan más a un hecho coyuntural que a un cambio estructural. Tan sólo el incremento generado por estas operaciones justifica el 73% del incremento total de la IED recibida en 1999 con respecto a la de 1998. Resta, no obstante, un 27% no ligado a estas operaciones y que supone un incremento de la IED recibida en 1999 con respecto a la recibida en 1998 del 43%¹³.

Las cifras que presenta la Balanza de Pagos también son de consideración, aunque de inferior cuantía, dado que lo que recogen es el saldo neto, es decir, las inversiones (compras) menos las desinversiones (ventas)¹⁴. Reflejan cómo, a consecuencia del fuerte proceso desinversor -General Electric, Gillette o Heineken, entre otras- que se ha producido en nuestra economía a lo largo de los años 90 dentro del contexto de crisis internacional, ha tenido lugar un importante descenso en la IED neta recibida por la economía española. Un papel clave en este

¹⁰ Inicialmente, la actualización y publicación de los datos procedentes del Registro de Inversiones Extranjeras en España únicamente se realiza para el año 1996 y siguientes. Actualmente, la DGCI ofrece series de IED expresadas en euros y actualizadas desde 1993.

¹¹ Para un análisis exhaustivo de las diferencias metodológicas entre las series suministradas por la DGCI a partir de los Proyectos de Inversión Autorizados o Verificados y el Registro de Inversiones Extranjeras en España véase Muñoz Guarasa (2000).

¹² Las Sociedades tenedoras de valores son aquellas en las que más de la mitad de su activo está constituido por valores. Aunque el concepto de “valor” no está claramente definido por las leyes, bajo su denominación se suelen incorporar a una serie de derechos, incorporados o no a títulos, y destinados a la circulación el tráfico mercantil. Comprendería acciones, obligaciones, bonos, letras de cambio y pagarés, entre otros. Por las características particulares de este tipo de empresas, en cuanto a su activo, las Inversiones Extranjeras en ellas realizadas no se ajustan fielmente al “espíritu” del concepto de IED. Sin embargo, dado que son sociedades que, por sí mismas, no cotizan en Bolsa, la Inversión Extranjera en este tipo de sociedades no se puede incluir dentro del concepto de Inversión Extranjera en cartera. El cambio legislativo que permite extraer beneficios fiscales a estas empresas holdings que actúan como receptoras de fondos de las empresas matrices y que posteriormente son reinvertidos en otras empresas en el extranjero es el hecho que justifica la evolución de la IED constatada en este sector [Pelegrín Solé (2002)].

¹³ Este mismo hecho, unido a la compra de Airtel por la británica Vodafone, determina la evolución de la IED recibida por la economía española en el año 2000.

¹⁴ Tras el proceso de integración de la economía española en la Comunidad Europea ha sido necesaria la elaboración de nuevas normas para la elaboración de la Balanza de Pagos en España. La anterior metodología recogida en el IV Manual de la Balanza de Pagos de 1977 es sustituida por el V Manual de la Balanza de Pagos de 1993. La actualización de las series publicadas solamente se efectúa desde el año 1990, hecho que queda reflejado en el gráfico 2. Para una exposición detallada de las características, innovaciones y efectos de la nueva metodología véase Valencia García (1996).

proceso lo han jugado los cambios habidos en el orden económico internacional. La apertura de los países de Europa Central y del Este y la mayor libertad de bienes, servicios y capitales que acompañó al programa del Mercado Único, generaron un marco de mayor competencia tal que las empresas multinacionales, ante la necesidad de alcanzar mayores economías de escala, se vieron abocadas a una nueva configuración de sus estrategias y a una reestructuración en la ubicación de sus centros de producción. Así lo demuestra el auge de las fusiones y adquisiciones de este tipo de empresas en la economía española ya iniciado en la segunda mitad de la década de los ochenta¹⁵. De cualquier modo, de forma general, y pese a que la literatura no aporta resultados contundentes sobre los factores concretos que han podido generar este proceso, cambios en la demanda o en el apoyo gubernamental, o aumentos relativos en los costes laborales podrían ser también algunos de los desencadenantes de la nueva estrategia de reubicación internacional de la actividad productiva¹⁶.

En cualquier caso, las diferencias cuantitativas entre las series de la DGCI y la Balanza de Pagos, así como las de Inversión bruta y neta del Registro de Inversiones Extranjeras, dejan constancia del fuerte proceso de recolocación del capital exterior con efectos directos sobre nuestra economía, pero a su vez, de la consolidación de estas entradas de capital extranjero. Con ello, se pone de manifiesto el gran atractivo que siempre ha presentado nuestra economía para la instalación de nuevo capital foráneo o ampliación del existente.

Esta consolidación de la economía española como receptora de IED, se reafirma al analizar la evolución de esta variable en términos de otras variables macroeconómicas relevantes, como el PIB nacional o la propia FBCF.

La ruptura de las series publicadas por el INE, así como las de Inversión Extranjera Directa en España provenientes de la DGCI impiden realizar su único análisis para todo el período expansivo de la IED que se inicia en 1986. Ahora bien, los datos aportados por la nueva contabilidad del INE (Base 95), así como los Registros de Inversiones Extranjeras en España permiten realizar un estudio por subperíodos: 1986-1995, en el que se toma como referencia la Contabilidad Nacional del INE (Base 86) y los Proyectos de Inversión Autorizados o Verificados de la DGCI; y 1996-1999, para el cual las fuentes utilizadas son el Registro de Inversiones Extranjeras y la Contabilidad Nacional del INE (Base 95)¹⁷.

Pese a que los datos de uno y otro período no son comparables entre sí, permiten analizar la tendencia de la IED en cada subperíodo y, con ello, la de la década de los noventa. Se comprueba cómo las entradas de IED, que en 1986 representaban un porcentaje de poco más del 1% en términos del PIB, alcanzaron un 4,18% en 1991

¹⁵ En Martínez Serrano et al. (1995) se analiza con profundidad este fenómeno en el ámbito de la economía española y para el período 1986-1991, y la UNCTAD, en su Informe sobre las Inversiones en el Mundo del año 2000, lo destaca dentro del contexto internacional.

¹⁶ Para un estudio detallado de los posibles factores desencadenantes de la desinversión extranjera directa en España véase Muñoz Guarasa y Pérez Gálvez (2000).

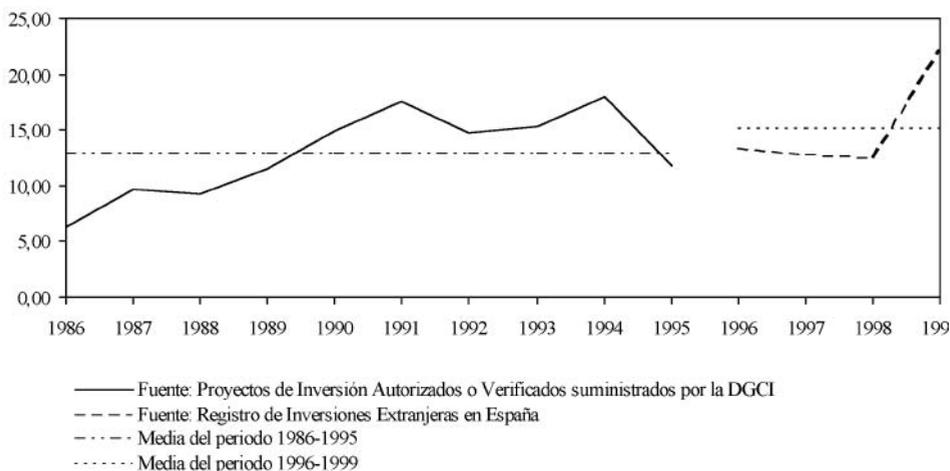
¹⁷ Hasta el momento de la realización del presente estudio, el INE solo ofrecía datos de PIB y FBCF hasta el año 1999, por lo que obligadamente, este es el último año para el cual se pueden analizar estas dos variables y su ratio en términos de IED.

y, en los años posteriores, pese a que se daba por finalizada la fase de expansión económica de los ochenta, nunca fueron inferiores a un 2,4%. Como resultado, la media del período siempre estuvo próxima al 3%, independientemente del subperíodo analizado y de la fuente empleada, hecho que se recoge en el Gráfico 3.

Gráfico 3: Evolución de la IED con respecto al PIB.



Gráfico 4: Evolución de la IED con respecto a la FBCF.



Con respecto a la FBCF total en nuestra economía, los porcentajes son aún más significativos. De un 6,37% en 1986 se pasó a un 17,6% en 1991, e incluso

-como queda recogido en el Gráfico 4- se sobrepasa este porcentaje en 1994, señal de que, aunque las entradas de IED han sufrido un ligero retroceso, la inversión nacional también. El porcentaje medio en la segunda mitad de los noventa es superior al 15%, lo que está denotando la importancia creciente de esta variable en la capitalización de nuestra economía a nivel nacional.

Tabla 4: Evolución de la IED y FBCF en España
(Miles de Millones de pesetas corrientes)

	FBCF ⁽¹⁾		IED ⁽²⁾		IED/FBCF	
1986	6.296,80		400,90		6,37	
1987	7.518,10		727,30		9,67	
1988	9.083,10		843,30		9,28	
1989	10.867,60		1.245,00		11,46	
1990	12.264,40		1.819,90		14,84	
1991	13.066,50		2.300,90		17,61	
1992	12.889,20		1.904,80		14,78	
1993	12.100,00		1.855,10		15,33	
1994	12.859,60		2.319,40		18,04	
1995	14.494,20		1.710,60		11,80	
1996	14.975,70	16.702,90	2.087,20	2.238,50	13,94	13,40
1997		17.982,90		2.287,40		12,72
1998		20.054,30		2.502,30		12,48
1999		22.619,00		4.946,00		21,87
Variación 1986-1995	130,19%		326,70%			
Variación 1996-1999		35,42%		120,95%		

⁽¹⁾ Los datos de la columna de la izquierda provienen de la Contabilidad Nacional del INE (Base 1986). Los de la derecha se recogen de la Base 1995.

⁽²⁾ Los datos de la columna de la izquierda provienen de las series suministradas por la DGCI a partir de los Proyectos de Inversión Autorizados o Verificados. Los de la derecha provienen del Registro de Inversiones Exteriores.

3.2. La distribución geográfica de la IED en España

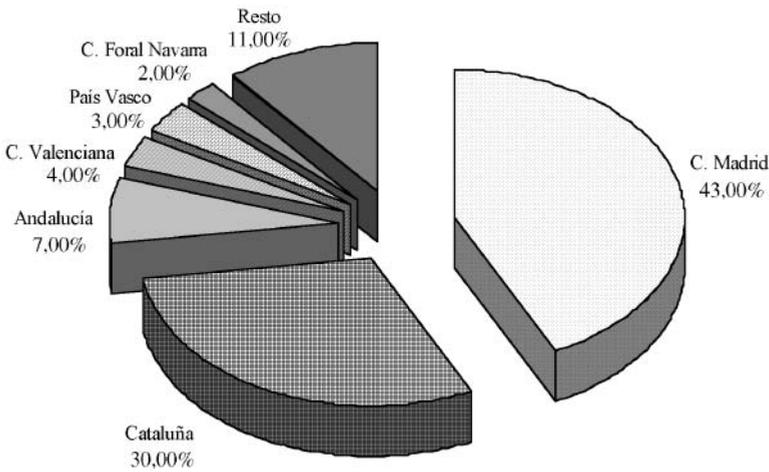
Sin embargo, como hecho preocupante por las implicaciones que de él se puedan derivar, y en consonancia con lo detectado en el ámbito internacional, no todas las regiones de la geografía española han sido las beneficiarias de esta consolidación en las entradas de capital foráneo.

Madrid y Cataluña, independientemente del subperíodo analizado, han absorbido siempre más del 70% de las entradas anuales de IED¹⁸. Tal y como se

¹⁸ Esta fuerte concentración regional de la IED en España aparece recogida en trabajos previos como los realizados por López y Mella (1990), Egea y López (1991), Díaz, Novoa y Outes (1997), Muñoz Guarasa (1999), Fernández-Otheo (2000), Díaz Vázquez (2001 y 2002), o Pelegrín Solé (2002), entre otros.

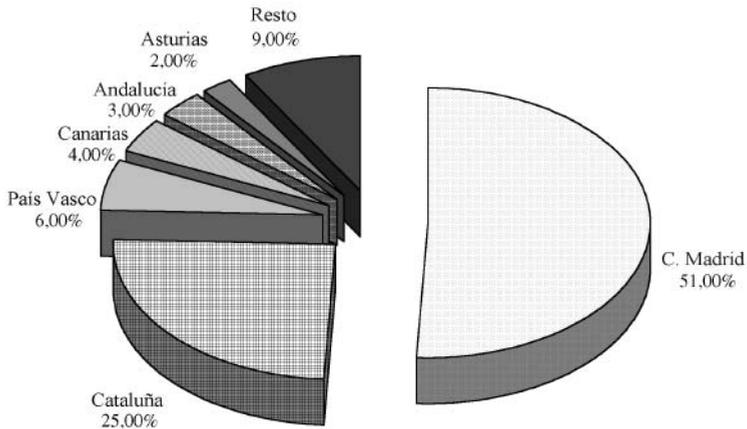
recoge en los Gráficos 5 y 6, de las restantes comunidades, ninguna presenta porcentajes superiores al 10%, por lo que incluso existen once comunidades autónomas que, conjuntamente, solo son capaces de absorber, como máximo, un 11% de la IED total hasta 1995, y un 9% a partir de entonces.

Gráfico 5: Distribución regional de la IED en España.
(Media del período 1986-1995)

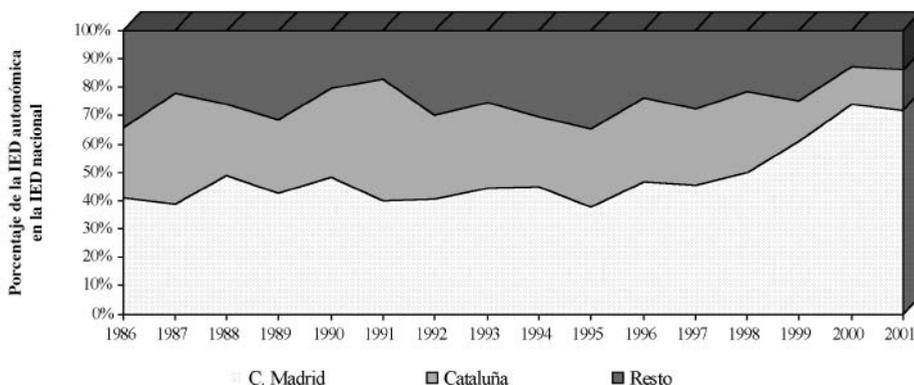


Fuente: Elaboración propia a partir de los Proyectos de Inversión Autorizados o Verificados suministrados por la DGCI.

Gráfico 6: Distribución regional de la IED en España.
(Media del período 1996-1999)



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del Registro de Inversiones Extranjeras en España.

Gráfico 7: Evolución de la IED en el ámbito autonómico.

Fuente: Elaboración propia a partir de los Proyectos de Inversión Autorizados o Verificados suministrados por la DGCI y el Registro de Inversiones Extranjeras en España.

Tabla 5: Distribución de la IED.
(En tantos por cien)

	MEDIA 1986-1990	MEDIA 1991-1995	MEDIA 1996-1999	MEDIA 2000-2001
C. Madrid	43,95	41,54	50,71	75,19
Cataluña	29,24	30,93	24,78	12,75
País Vasco	3,43	3,35	6,18	4,38
C. Valenciana	2,22	4,89	1,85	3,21
Canarias	1,89	0,86	4,27	1,30
Andalucía	7,81	6,31	3,14	1,22
Galicia	1,29	1,34	0,39	0,60
Baleares	1,91	1,43	0,99	0,47
Aragón	1,98	1,51	1,58	0,25
Asturias	0,25	0,83	2,24	0,19
C. Navarra	1,23	3,21	1,96	0,18
Cantabria	0,43	0,40	0,46	0,11
Castilla-La Mancha	1,08	0,69	0,24	0,05
Extremadura	0,46	0,24	0,12	0,05
Murcia	0,33	0,81	0,42	0,03
La Rioja	0,77	0,25	0,21	0,02
Castilla y León	1,72	1,41	0,46	0,01
Varianza	143,48	136,86	167,50	328,79
Indice Herfindahl¹⁹	0,71	0,72	0,67	0,42

Fuente: Elaboración propia a partir de los Proyectos de Inversión Autorizados o Verificados suministrados por la DGCI y del Registro de Inversiones Exteriores en España.

Tabla 6: Evolución de la IED en Madrid y en España.
(Importes en millones de pesetas corrientes)

	Madrid		Total regionalizado	
	Importe	Tasa variación año anterior	Importe	Tasa variación año anterior
1986	112.798		274.452	
1987	235.459	108,74%	608.235	30,40%
1988	388.094	64,82%	793.111	50,00%
1989	506.545	30,52%	1.189.678	47,77%
1990	851.373	68,07%	1.757.991	30,00%
1991	914.122	7,37%	2.285.401	121,62%
1992	760.570	-16,80%	1.869.026	-18,22%
1993	806.473	6,04%	1.820.839	-2,58%
1994	1.003.779	24,47%	2.234.424	22,71%
1995	604.479	-39,78%	1.599.817	-28,40%
1996	951.678		2.034.847	
1997	1.043.701	9,67%	2.285.596	12,32%
1998	1.150.870	10,27%	2.316.165	1,33%
1999	2.801.027	143,39%	4.613.563	99,19%
Variación acumulada 1986-1990		272,16%		249,79%
Variación acumulada 1991-1995		-26,08%		-26,49%
Variación acumulada 1996-1999		163,32%		112,84%

Fuente: Elaboración propia a partir de los Proyectos de Inversión Autorizados o Verificados suministrados por la DGCI y el Registro de Inversiones Exteriores en España.

¹⁹ El Índice Herfindahl ha sido calculado a partir de la expresión $1 - \sum \left(\frac{IED_k}{IED} \right)^2$, ($k=17$). Cuando este valor se aproxima a cero, la IED tendería a estar más y más concentrada. En cambio, si se aproxima a 1, la IED se estaría dispersando.

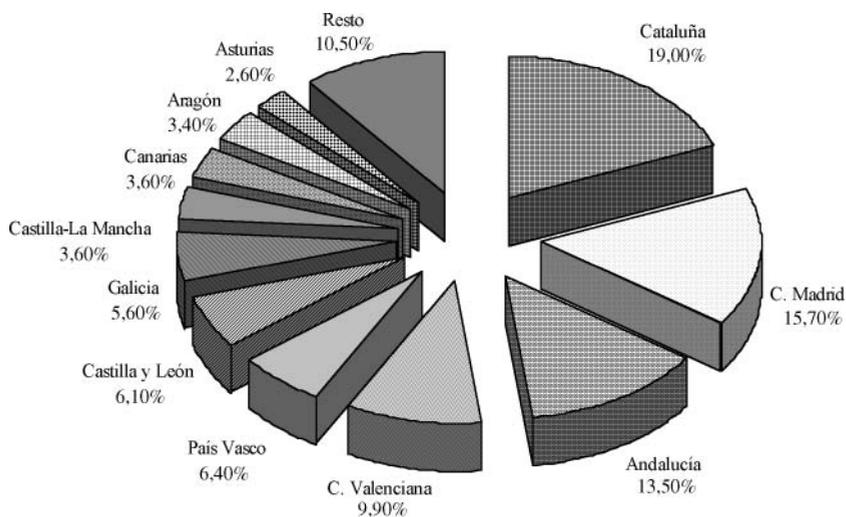
Estos hechos reflejados en estas diferencias cuantitativas ponen de manifiesto las grandes diferencias regionales en la cuestión de la captación de IED. Incluso, como factor añadido, se puede constatar una importancia creciente de la comunidad madrileña en la recepción de este capital extranjero, de manera que en la segunda mitad de los noventa ya acaparaba más de un 50% de las entradas totales y, a partir del año 2000, supera el 75%. La pauta de comportamiento que se había mantenido hasta mediados de los noventa -ya de por sí preocupante, dado que la IED en Madrid siempre supera el 40% de la IED total-, a finales de la década comienza a presentar notables síntomas de cambio, que benefician aún más a la Comunidad Madrileña, y del que, obviamente, las restantes autonomías salen de nuevo perjudicadas.

Los datos expuestos en las Tablas 5 y 6, así como el Gráfico 7 permiten constatar cómo hasta 1995, la IED en Madrid siempre absorbía entre un 40% y un 50% de la IED recibida en todo el territorio y la IED en Cataluña presentaba siempre porcentajes entorno al 25%. El final de la década marca, sin embargo, una ruptura en cuanto a la estabilidad en este patrón de comportamiento, tal que la IED tendería a intensificarse en Madrid, en claro detrimento del resto de las autonomías. En cualquier caso, la distribución territorial de la IED a partir del año 1999 debe tomarse con cierta cautela. El notable incremento de la participación madrileña en el total en estas fechas se justifica en gran medida por las mencionadas inversiones exteriores provenientes mayoritariamente de EEUU y realizadas en el sector de "Gestión de Sociedades y tenencia de valores extranjeros". Estas operaciones explican el 61,28% del incremento de total de la IED realizada en Madrid en el año 1999. La compra de Airtel por Vodafone también es un hecho coyuntural que determina el espectacular incremento de la IED recibida por Madrid en el año 2000.

Aunque los datos a partir de la segunda mitad de la década de los noventa no son directamente comparables a los del resto del período, el alto peso de la IED en la comunidad madrileña es patente, y las diferencias entre las comunidades más desarrolladas y las menos, evidente. El cálculo de la varianza en la Tabla 5, así como el Índice Herfindahl, permiten apreciar incluso cómo se amplían las diferencias entre las regiones más receptoras y las menos receptoras de IED.

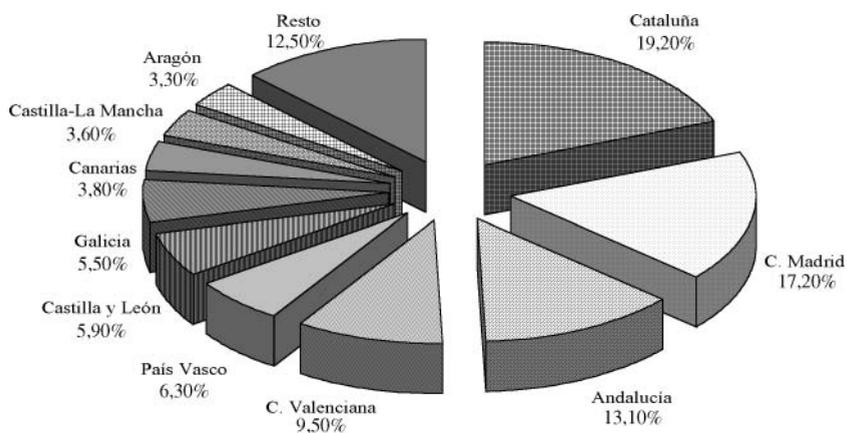
Al igual que ocurría en el contexto internacional, esta concentración de las entradas de IED no guarda un paralelismo con la concentración de la actividad económica de la región cuantificada en términos del PIB. Aunque inicialmente se pudiera pensar que, en la misma medida en que está concentrada la actividad productiva estarían concentradas las entradas de IED, el ejercicio comparativo de los gráficos de la distribución de la IED con los de la distribución regional del PIB (Gráficos 8 y 9), permiten constatar grandes diferencias.

Gráfico 8: Distribución regional del PIB en España.
(Media del período 1986-1995)



Fuente: Contabilidad Regional del INE (Base 1995)

Gráfico 9: Distribución regional del PIB en España.
(Media del período 1996-1999)



Fuente: Contabilidad Regional del INE (Base 1986)

Tabla 7: Ratio regional IED/PIB en España.
(Expresada en tantos por cien)

	Media 1986-1990	Media 1991-1995	Media 1996-1999
C. Madrid	6,18	8,46	9,95
Canarias	1,06	0,74	4,28
Cataluña	3,35	5,34	3,93
País Vasco	1,06	1,62	3,60
Navarra C, Foral	1,79	6,37	3,26
Asturias	0,23	1,03	2,53
Aragón	1,20	1,25	1,36
Baleares	1,69	1,76	1,25
Cantabria	0,63	0,86	1,01
La Rioja	2,01	1,01	0,85
Andalucía	1,25	1,51	0,70
C, Valenciana	0,50	1,50	0,62
Murcia	0,34	1,07	0,53
Galicia	0,40	0,73	0,23
Castilla-La Mancha	0,43	0,58	0,23
Castilla y León	0,45	0,75	0,22
Extremadura	0,30	0,47	0,20

Fuente: Elaboración propia a partir de los Proyectos de Inversión Autorizados o Verificados suministrados por la DGCI, Registro de Inversiones Exteriores en España y Contabilidad Regional del INE (Bases 1986 y 1995),

Para cualquiera de los dos subperíodos analizados, los porcentajes de absorción de la IED y los de participación en el PIB nacional son sensiblemente diferentes, especialmente en los casos de las comunidades catalana y madrileña. Madrid y Cataluña nunca participan conjuntamente con más de un 37% en el PIB nacional²⁰, frente a más de un 70% de absorción de IED.

Estas diferencias en los porcentajes vuelven a reafirmar el hecho de que no todas las regiones presentan el mismo atractivo para la localización de IED en sus

²⁰Se debe hacer constar que las diferencias en los porcentajes de participación de estas dos comunidades en el PIB nacional dependiendo del subperíodo analizado obedecen más a un cambio en la metodología de cálculo del PIB regional que a una tendencia a la reestructuración de la distribución regional de la producción.

territorios, aún admitiendo que determinadas comunidades, por el hecho de ser más “grandes” económicamente hablando en términos de PIB, deberían atraer más IED. Estas amplias diferencias en el atractivo para la atracción de IED aun teniendo en cuenta el tamaño regional medido por el PIB pueden reflejarse cuantitativamente por medio de la ratio IED/PIB.

Los valores obtenidos reflejados en la Tabla 7 son una muestra más de las diferencias regionales en la cuestión de la localización de IED en nuestra economía. La Comunidad de Madrid siempre presenta ratios IED/PIB superiores al 6% y Cataluña, al 3%. Destaca el porcentaje obtenido para la comunidad madrileña en la segunda mitad de la década de los noventa. Esta comunidad, por el cambio en la metodología empleada por el INE para la elaboración de la Contabilidad Regional (Base 1995) ha visto incrementada su participación en el PIB nacional del 15,70% al 17,20%. Pese a ello, la ratio IED/PIB en este período supera notablemente la constatada en el periodo anterior, lo que denota que las entradas de IED en esta comunidad al final de la década han sido lo suficientemente elevadas como para compensar e incluso superar el incremento experimentado por el PIB regional.

Se debe señalar, asimismo, que el dato de la Comunidad Canaria correspondiente a la segunda mitad de la década de los 90 obedece a un hecho coyuntural que se justifica en el incremento constatado en el año 1999 relativo a operaciones destinadas al sector de “Gestión de Sociedades y tenencia de valores extranjeros” y provenientes mayoritariamente de EEUU. En cambio, la participación de la IED en términos de PIB correspondiente al País Vasco sí parece obedecer a una tendencia creciente de las entradas de IED en dicha comunidad, dado que el incremento acumulado del período 1997-1999 se situó en un 351%.

Frente a estas comunidades, Extremadura, las dos Castillas y Galicia siempre presentan una participación de la IED en términos de su PIB autonómico sensiblemente inferior al 1%. Es preocupante el hecho de que durante el período 1996-1999 en ninguna de estas cuatro Comunidades Autónomas, la relación entre las entradas de IED y su nivel de PIB llega a alcanzar el 0,25%, teniendo presente que en la Comunidad de Madrid esta relación está muy próxima al 10% y que la media nacional superó el 3% durante este mismo período. Se pone de manifiesto una vez más la pérdida del ya escaso atractivo de estas Comunidades Autónomas.

Ante la existencia de estas desigualdades en la localización territorial de la IED, es posible obtener un *ranking* de Comunidades Autónomas en función del grado de atracción que despiertan en el inversor extranjero. Para la obtención de dicho *ranking* se ha recurrido al denominado *coeficiente de localización*, construido considerando el porcentaje de IED que absorbe cada autonomía respecto al total nacional recibido, y el porcentaje de participación del PIB autonómico respecto al nacional²¹.

$$^{21} \text{Coeficiente de localización } i = \frac{IED_i / \sum_{i=1}^{i=17} IED}{PIB_i / \sum_{i=1}^{i=17} PIB}$$

Tabla 8: Coeficientes de la localización de la IED.

	MEDIA 1986-1991	MEDIA 1991-1995	MEDIA 1996-1999
C. Madrid	2,83	2,61	2,94
Cataluña	1,56	1,61	1,29
Canarias	0,53	0,24	1,12
C. Navarra	0,73	1,96	1,11
País Vasco	0,52	0,54	0,98
Asturias	0,09	0,33	0,92
Aragón	0,57	0,44	0,48
Baleares	0,81	0,58	0,43
Cantabria	0,32	0,30	0,37
La Rioja	1,00	0,33	0,27
Andalucía	0,58	0,47	0,24
C. Valenciana	0,22	0,50	0,19
C. Murcia	0,14	0,33	0,18
Castilla y León	0,28	0,24	0,08
Galicia	0,23	0,24	0,07
Extremadura	0,24	0,13	0,07
Castilla-La Mancha	0,30	0,19	0,07

Fuente: Elaboración propia a partir de los Proyectos de Inversión Autorizados o Verificados suministrados por la DGCI, el Registro de Inversiones Extranjeras en España y Contabilidad Regional del INE (Bases 1986 y 1995).

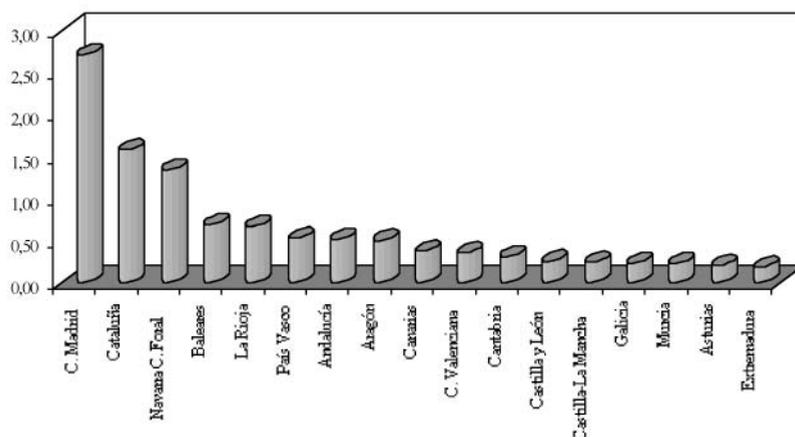
Como se puede comprobar en la Tabla 8, de las diecisiete Comunidades Autónomas del territorio, únicamente existen dos -Madrid y Cataluña - que presentan en los tres subperíodos coeficientes superiores a la unidad -es decir, que reciben más IED de la que le correspondería proporcionalmente a su tamaño en términos de PIB-. Destaca la Comunidad de Madrid que, con un coeficiente de 2,94 para la segunda mitad de los noventa, registra prácticamente el triple de entradas de capital extranjero de las que les correspondería si la IED presentase un patrón de localización proporcional a la participación de cada comunidad en el PIB nacional.

Frente a ella, las restantes comunidades, lógicamente, aparecen con coeficientes de localización inferiores a la unidad. El escaso atractivo que presentan estas comunidades para la instalación de actividades productivas de origen extranjero es palpable. Se puede constatar nuevamente cómo en la Comunidad Gallega, Extremadura, Murcia y las dos Castillas, este coeficiente es incluso inferior a 0,10 para la segunda mitad de los noventa, hecho que no sucedía en la primera mitad de la década. La presencia de este tipo de capital en tales economías se ha ido reduciendo paulatinamente hasta alcanzar un nivel que únicamente supone la décima parte del que teóricamente le debería corresponder si las entradas de IED mantuvieran una relación de tipo propor-

cional con respecto a su tamaño económico medido en términos de PIB.

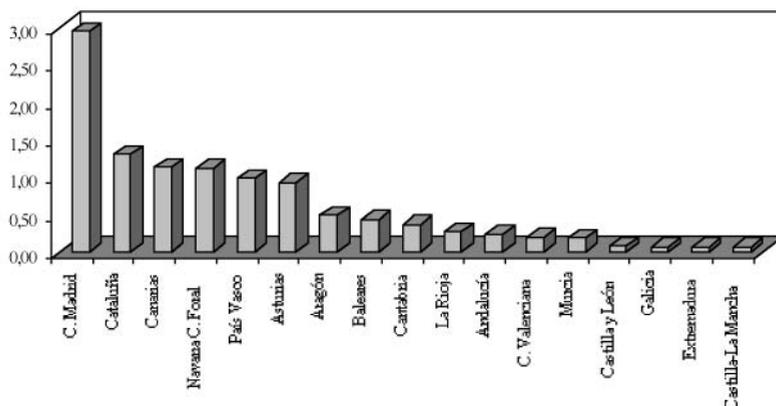
Son hechos que, al igual que lo detectado en el contexto internacional, evidencian el alto grado de concentración de la IED en nuestra economía. Una concentración que, a la vista de los datos, no presenta un paralelismo con un tamaño económico cuantificado en términos de PIB.

Gráfico 10: Coeficientes de la localización de la IED en el período 1986-1995.



Fuente: Elaboración propia a partir de los Proyectos de Inversión Autorizados o Verificados suministrados por la DGCI y Contabilidad Regional del INE (Base 1986).

Gráfico 11: Coeficientes de la localización de la IED en el período 1996-1999.



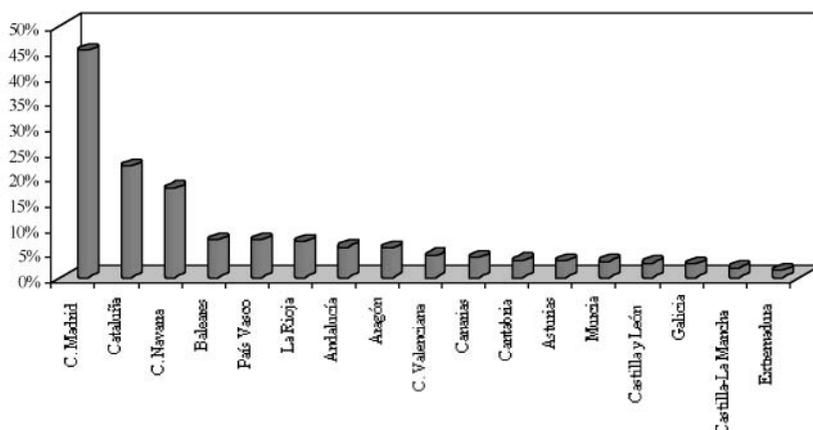
Fuente: Elaboración propia a partir del Registro de Inversiones Extranjeras y Contabilidad Regional del INE (Base 1995).

La representación gráfica de estos resultados (Gráficos 10 y 11) permite obtener una referencia visual de estas amplias desigualdades regionales de la IED con relación al PIB y la pérdida de peso de comunidades autónomas como Galicia, Extremadura o las dos Castillas. Es manifiesta la alta capacidad de atracción de las comunidades de Madrid, Cataluña y Navarra, en lo que se refiere a captación de IED, frente al escaso interés que despiertan las cuatro comunidades mencionadas anteriormente.

Como resultado, estas amplias desigualdades en los porcentajes de distribución territorial de la IED y esta patente concentración de la IED en las autonomías más desarrolladas, constituyen un más que significativo motivo de preocupación desde el momento en que se considera la importancia que estas entradas de capital extranjero pueden estar suponiendo en la capitalización de las diferentes Comunidades Autónomas. Este hecho puede ser analizado -si bien de modo aproximativo- a través del estudio comparativo del peso que la IED está suponiendo en la FBCF de cada autonomía.

En este sentido, si se expresan los datos de IED que recibe cada Comunidad Autónoma -suministrados por la DGCI- en términos de las Inversiones Totales Territorializadas -publicadas por la Fundación BBV-, se comprueba nuevamente el alto grado de concentración de la IED en determinados territorios de la economía española y que no guardan una relación paralela con la actividad económica general (Gráfico 12). En la Comunidad de Madrid, el porcentaje medio alcanzó un valor próximo al 50% durante el período 1986-1995. Navarra y Cataluña presentaron porcentajes significativos, cercanos a un 20%, pero ya muy distantes del dato de la comunidad madrileña. En el extremo opuesto aparecen nuevamente Galicia, Extremadura y ambas Castillas, en las que la ratio IED/PIB nunca superó 3%, aunque debe tenerse presente que en el resto de Comunidades Autónomas dicha ratio siempre fue inferior al 10%.

Gráfico 12: Relación entre la IED y la inversión total.
(Media del período 1986-1995)



Fuente: Elaboración propia a partir de los Proyectos de Verificación de la IED suministrados por la DGCI y Fundación BBV²².

Estos datos, en términos comparativos, vienen a poner de manifiesto nuevamente el importante papel que este capital puede estar jugando en las regiones ya más desarrolladas como Madrid y Cataluña, frente al escaso peso que tiene en los procesos de capitalización, crecimiento y desarrollo de las comunidades menos desarrolladas. Las dos autonomías con mayor participación en el PIB nacional disponen de una importante fuente generadora de crecimiento y riqueza que no disponen el resto de autonomías. Las entradas continuadas de IED en nuestra economía, con el patrón de localización detectado, están contribuyendo a un incremento del stock de capital en las regiones ya más desarrolladas. En los mismos términos que apuntaba Dicken (1997), estas diferencias en la capitalización recibida del extranjero pueden ser un motivo más de divergencia entre las diferentes autonomías de nuestro territorio. Surge con ello un nuevo motivo de preocupación en el contexto del desarrollo autonómico. Las regiones más desarrolladas están siendo las más atractivas para el inversor extranjero. El capital foráneo, en ellas instalado, podría afectar a su vez a su propio desarrollo. Se puede generar un círculo virtuoso en el que las perjudicadas vuelven a ser las regiones menos desarrolladas.

4. Conclusiones

Ante el incremento espectacular en las tasas de crecimiento de la IED constatados en los últimos años, la internacionalización de la producción va camino de desplazar al comercio como principal fuerza dominante del proceso de globalización que caracteriza a las economías actuales. Sin embargo, como hecho más preocupante, dicho dominio se restringe a un pequeño grupo de países que son, precisamente, los más desarrollados. Adicionalmente, esta concentración espacial de la IED internacional ya no solo se constata a nivel de países, sino que incluso se prolonga dentro de las propias economías nacionales y la economía española no es ajena a este hecho.

La década de los noventa ha sido testigo de un proceso de consolidación de las entradas de capital extranjero en nuestra economía que, a nivel territorial, manifestó la misma pauta de concentración de la actividad extranjera que la detectada en el contexto internacional. Las dos autonomías más desarrolladas dentro del panorama geográfico español -Madrid y Cataluña- aglutinan la mayor parte de las entradas de IED en nuestra economía. Incluso la Comunidad Madrileña registra en los últimos años un importante aumento en su capacidad de atracción de IED, incrementando las diferencias con el resto de comunidades del territorio. Es manifiesto el elevado grado de concentración de este capital foráneo que, además, no guarda un paralelismo con la ya de por sí concentrada actividad económica

²² En el momento de la realización del presente estudio, la Base de Datos SophieT, actualmente ofrecida por el Instituto Valenciano de Investigaciones Económicas y previamente por la Fundación BBV (y empleada para la obtención de la serie de Inversión regionalizada) no ofrecía datos de Inversión Bruta regionalizada para el período 1996-1999. Ello obliga a la finalización del estudio en el año 1995. En cualquier caso, dada la evolución de la IED en la segunda mitad de la década de los noventa, las diferencias en los porcentajes de participación de IED en el total de inversión lejos de reducirse, aumentarían.

cuantificada en términos de PIB. Como resultado, existe una más que considerable presencia de inversiones con capital extranjero en las economías más desarrolladas, en detrimento de las restantes Comunidades Autónomas.

Estas diferencias que aquí se muestran, que son cuantitativas, pero que tienen un componente cualitativo por las innovaciones tecnológicas que la IED conlleva al ser realizada esencialmente por los países tecnológicamente más avanzados, pueden estar suponiendo un incremento en el stock de capital y una mejora en dicho stock, pero de forma más intensa en las regiones más desarrolladas.

Como consecuencia lógica, existen grandes diferencias en las entradas de capital extranjero en términos de la inversión total entre autonomías. Este hecho puede suponer una clara fuente de divergencia territorial. Las autonomías menos desarrolladas carecen de un potencial de modernización y crecimiento de su stock de capital que, en cambio, sí poseen las regiones más desarrolladas. La IED, con la pauta de comportamiento manifestada en los últimos años, puede ser una variable con efecto negativo sobre el “teórico” proceso de convergencia que debería existir entre las diferentes Comunidades Autónomas. La IED, lejos de contribuir al desarrollo armónico de los diferentes territorios, podría estar coadyuvando a ampliar la brecha entre las regiones más y menos desarrolladas.

Referencias

- Alguacil, M.T. y Orts, V. (2002), “Inward foreign direct investment and imports in Spain”, *Documentos de Economía y Finanzas Internacionales*, FEDEA, DEFI 02/01.
- Bajo, O. y Sosvilla, S. (1994), “An econometric analysis of foreign direct investment in Spain, 1964-89”, *Southern Economic Journal*, July, páginas 104-120.
- Bajo, O. y Torres, A. (1992a), “El comercio exterior y la inversión extranjera directa tras la integración de España en la CEE (1986-1990)”, en Viñals, J., *La economía ante el Mercado Único Europeo. Las claves del proceso de integración*, Madrid: Alianza Económica, páginas 167-222.
- Bajo, O. y Torres, A. (1992b), “La integración española en la CE y sus efectos sobre el sector exterior”, *Información Comercial Española*, número 708-709, agosto-septiembre, páginas 25-39.
- Bajo-Rubio, O. y Torres, A. (2001), *The impact of Spain's integration with the EC on trade and foreign investment*, The Wroclaw University of Economics Press, Wroclaw.
- Bajo-Rubio, O. y López-Pueyo, C. (2002), “Foreign Direct Investment in a Process of Economic Integration: The Case of Spanish Manufacturing, 1986-1992”, *Documentos de Economía y Finanzas Internacionales*, DEFI 02/02.
- Barrel, R. y Pain, N. (1997), “Foreign Direct Investment, Technological Change and Economic Growth within Europe”, *The Economic Journal*, November, páginas 1.770-1.786.
- Barrel, R. y Pain, N. (1999), “Trade Restraints and Japanese Direct investment flows”, *European Economic Review*, January, páginas 29-45.
- Blomström, M (1991), “Host country benefits of foreign investment”, *NBER Working Paper Series*, número 3615, Mass., US.
- Blomström, M y Kokko, A. (1998), “Multinational corporations and spillovers”, *Journal of Economic Surveys*, número 12(3).

- Boletín de Información Comercial Española (1998), "Estadísticas sobre flujos de inversiones exteriores", *Boletín de Información Comercial Española*, número 2.579, páginas 29-30.
- Carrascosa Morales, A. (1990), "Inversión extranjera e inversión productiva", *Economía Industrial*, julio-agosto, páginas 173-179.
- Caves, R. (1996), *Multinational enterprise and economic analysis*, Cambridge University Press, Cambridge, MA.
- Cazorla Papis, L. (1997), "La inversión directa de la PYME industrial española en países en vías de desarrollo: un análisis de los factores determinantes", *Información Comercial Española*, número 761, páginas 49-66.
- Chow, Y. y Zeng, J. (2001), "Foreign capital in a neoclassical model of growth", *Applied Economic Letters*, número 8, páginas 613-615.
- Coe, D. y Helpman, E. (1995), "International R&D spillovers", *European Economic Review*, número 39, páginas 859-887.
- Díaz Vázquez, R. (2001), *Inversión Extranjera Directa en España: Patrón de Localización Regional*, tesis doctoral, Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales. Universidad de Vigo.
- Díaz Vázquez, R. (2002), "Un estudio descriptivo de la Inversión Extranjera Directa en España y su distribución territorial", *Cuadernos de Economía*, vol.25, nº 70, septiembre-diciembre, páginas 277-301.
- Díaz Vázquez, R., Novoa García, S. y Outes Ruso, X.L. (1997), "Foreign investment in Spain", documento elaborado para el proyecto europeo "Structural competitiveness in four EC countries. Macroeconomic, sectorial and regional aspects", código ERBCHRXCT 930223. Mimeo.
- Dicken, P. (1997), "Las empresas multinacionales y los estados nación", *Revista internacional de ciencias sociales*, número 151.
- Egea Román, M.P. y López Pueyo, C. (1991), "Un estudio sobre la distribución geográfica de la inversión extranjera directa en España", *Información Comercial Española*, número 696-697, agosto-septiembre, páginas 105-118.
- Egger, P. y Pfaffermayr, M. (2001), "A note on labour productivity and foreign inward direct investment", *Applied Economics Letters*, número 8, páginas 229-232.
- Estadísticas de IED basadas en los Proyectos de Inversión Autorizados o Verificados ofrecidas por la DGCI, *Boletín de Información Comercial Española* (varios años).
- Fernández-Otheo, C.M. (2000), "Concentración y especialización regional de la Inversión Directa Extranjera en España", *Economía Industrial*, número 335/336, páginas 67-82.
- Fundación BBV, Base de datos SophineT.
- Gordo, E. y Martín, C. (1996), "Spain in the EU: Adjustments in trade and direct investment and their implications for real convergence", *Documentos de trabajo de la Fundación FIES*, número 127/1996.
- García de Quevedo Ruiz, J.C. (1996a), "Inversiones internacionales y competitividad", *Boletín Económico del ICE*, número 2.485, páginas 15-20.
- García de Quevedo Ruiz, J.C. (1996b), "Competencia internacional por la captación de inversiones", *Boletín Económico del ICE*, número 2.500, páginas 5-16.
- Gazioglou, S. y McCausland, W.D. (2002), "The cost of inward direct foreign investment to developing countries", *Applied Economics Letters*, Preview article, Paper 100491.
- INE, *Contabilidad Nacional* (Base 1986), Base de Datos Tempus.

- INE, *Contabilidad Nacional* (Base 1995), Base de Datos Tempus.
- INE, *Contabilidad Regional* (Base 1986), Base de Datos Tempus.
- INE, *Contabilidad Regional* (Base 1995), Base de Datos Tempus.
- Lall, S. (1985), *Multinationals, Technology and Exports*, Macmillan, London.
- Lall, S. (1993), Introducción: transnational corporations and economic development in *Transnational Corporations and Economic Development*, (eds.) S. Lall y J.H. Dunning, United Nations Library on Transnational Corporations, Vol.3, páginas 1-30, United Nations, London.
- López, A. y Mella, J. M. (1990), "Inversiones directas extranjeras y dinámica regional en España", *Boletín Económico de Información Comercial Española*, número 2.230, páginas 1.643-1.656.
- Martínez Serrano, J.A., Gil Pareja, S. y otros (1995), "Fusiones y adquisiciones en la economía española durante el período 1986-1991", *Economía Industrial*, número 306, páginas 95-115.
- Muñoz Guarasa, M. (1999), *La Inversión Directa Extranjera en España: Factores Determinantes*, Civitas Ediciones, Madrid.
- Muñoz Guarasa, M. (2000), "Las nuevas fuentes estadísticas sobre inversión extranjera en España. Un análisis comparativo", *Boletín Económico del ICE*, número 2.646, páginas 25-30.
- Muñoz Guarasa, M. y Pérez Gálvez, J. (2000), "Factores explicativos de la desinversión directa extranjera en España (1980-1990): Un análisis econométrico", comunicación presentada en el *VI Encuentro de Novos Investigadores de Análise Económica*, celebrado en Vigo, del 12 al 14 de julio.
- Pelegrín Solé, A. (2002), "Inversión Extranjera Directa. Factores determinantes de la localización regional", *Papeles de Economía Española*, nº93, páginas 122-133.
- Tamames, R. y Rueda, A. (1997), *Estructura Económica de España*, 23ª edición, Alianza Editorial, Madrid.
- UNCTAD, (2000), *World Investment Report 2000: Cross-border Mergers and Acquisitions and Development. An Overview*, United Nations. Nueva York y Ginebra.
- UNCTAD, (2001), *World Investment Report 2001: Promoting Linkages. An Overview*, United Nations. Nueva York y Ginebra.
- UNCTAD, (2002), *World Investment Report 2002: Transnational Corporation and Export Competitiveness. An Overview*, United Nations. Nueva York y Ginebra.
- Valencia García, A. (1996), "Innovaciones metodológicas del Quinto Manual de Balanza de Pagos del FMI. Repercusiones en la Balanza de Pagos española", *Boletín Económico del ICE*, número 2.486, páginas 19-24.
- Zamora, J.A. (1992), "Tendencias de la Inversión Directa en la década de los noventa: España y Europa", *Información Comercial Española*, octubre, número 710, páginas 89-99.

INTERVENCIONES BREVES

LA CRISIS CONTINUA DE LA ECONOMÍA JAPONESA¹

Makoto Itoh*

1. El cambio dialéctico desde el número uno al peor de la clase

Hasta finales de la década de 1980, la economía japonesa atraía la atención de todo el mundo por su fortaleza y su estabilidad relativa. Se recuperó dos veces de la dañina destrucción causada por las conmociones petroleras de 1973-75 y 1979-83, y fue capaz de mantener una tasa de crecimiento (3,9% en 1974-90) más alta que en la mayoría de las economías desarrolladas, si bien su tasa de crecimiento declinó a menos de la mitad de la experimentada durante el cuarto de siglo precedente. Nótese que el estilo japonés de gestión empresarial, con su empleo de por vida, su sistema salarial indiciado en función de la antigüedad, y sus sindicatos de empresa fueron suficientes para asegurar la lealtad de los trabajadores hacia sus empresas, y reforzar con éxito la capacidad competitiva en el contexto mundial, a pesar de una importante apreciación del yen, hasta hacer posible el mantenimiento del excedente comercial. En 1987, la renta nacional per cápita japonesa superó a la de los EEUU, generando así la imagen de “Japón como un número uno” mundial.

Inesperadamente, la economía japonesa se deterioró gravemente en la década de 1990. Su tasa de crecimiento bajó a casi un 1% de media, e incluso por debajo de cero en algunos años, por lo que se considera los noventa como la década perdida de la economía japonesa. Esta década perdida aún no ha terminado, como lo demuestra el crecimiento de -0,5% en 2001, y la preocupación generalizada ante las posibilidades de alcanzar siquiera el muy modesto objetivo fijado por el gobierno para 2002 (0,2 %). La economía japonesa se ha vuelto la peor de todas las de los paí-

* Makoto Itoh es Catedrático de Economía en la Kokugakuin University, Tokio, y Profesor Emérito de la Universidad de Tokio. Nacido en Tokio en 1936, ha enseñado en distintas universidades extranjeras y es autor, entre otros, de los libros: *The Japanese Economy Reconsidered* (2000), *Political Economy of Money and Finance* (1999), *Political Economy for Socialism* (1995), y *The Basic Theory of Capitalism* (1988).

¹ Traducción de Diego Guerrero. Este artículo se escribió originalmente para la Revista de Economía Crítica, así como para la italiana Rivista d'Economia Politica.

ses desarrollados en cuanto a sus resultados macroeconómicos.

En la historia larga del capitalismo, los pasos dialécticos del éxito al fracaso, o desde la prosperidad a la crisis y la depresión autodestructivas se han repetido a menudo bajo diversas formas en diferentes periodos. K. Marx demostró teóricamente, en *El capital*, esta naturaleza paradójica del desarrollo capitalista como algo intrínseco. El grave deterioro de la economía japonesa en los noventa fue también el resultado de una reestructuración triunfante del capitalismo japonés hasta los ochenta. Sobre la base de una cooperación real de los trabajadores y los sindicatos, las grandes empresas japonesas aumentaron de forma continua su poder competitivo en el Mercado mundial por medio de la introducción de tecnologías de la información cada vez más complejas, y de sistemas automáticos en la producción, mediante un número creciente de trabajadores irregulares más baratos, tanto a tiempo parcial como con otros tipos de segmentación. De forma que los salarios reales japoneses se estancaron a partir de mediados de los setenta. La mayoría de las grandes empresas japonesas fue capaz de liquidar su deuda bancaria y tendió a acumular reservas propias de capital dinerario excedentario y ocioso sin los correspondientes proyectos de inversión en capital real. Incrementaron también su acceso a la financiación directa en los mercados de capital, tanto interiores como extranjeros, con el objeto de obtener capital monetario mediante la emisión de acciones, bonos convertibles y otros títulos. Los bancos japoneses tradicionalmente dependían de una alta tasa relativa de ahorro de los hogares (más de un 20% en los 1980s, según la Encuesta de las Familias de la Oficina del Primer Ministro) y la empleaban en forma de préstamos a las grandes empresas. Al perder los bancos esta segura y tradicional clientela de prestatarios entre las grandes empresas, tuvieron que dirigirse a nuevos ámbitos de negocio y prestar dinero a las pymes y a los consumidores, especialmente para financiación de viviendas, agencias inmobiliarias y empresas constructoras.

Poco después de los acuerdos Plaza de 1985 para reducir los tipos de interés y estimular la demanda interna -al objeto de suavizar las tensiones comerciales con los EEUU y la sobreapreciación del dólar-, el capital dinerario acumulado y ocioso de las grandes empresas japonesas se dirigió hacia el comercio especulativo en activos inmobiliarios y en la Bolsa de Tokio. Los bancos japoneses y otras instituciones financieras movilizaron también, de forma directa e indirecta, su flexible capacidad de préstamo hacia la especulación inmobiliaria y accionarial. Así se infló, desde 1986 hasta finales de los ochenta, una enorme burbuja en ambos mercados japoneses, que luego se hundieron al principio de los noventa. El valor total de los activos evaporados por pérdidas de capital tanto en el mercado inmobiliario como en el de capitales era, a mediados de los noventa, de 1000 billones de yenes, es decir, 2,4 veces el PIB. Esta cuantía es increíblemente grande y destructiva incluso si la comparamos con las pérdidas de capital durante la Gran Depresión posterior a 1929 en los EEUU (1,9 veces el PIB).

2. Un círculo vicioso en la economía japonesa

Como la prosperidad económica japonesa hacia finales de los ochenta dependía en gran medida de la remontada de la burbuja que estaba expandiendo la demanda de consumo y de inversión, la explosión de la misma deprimió la demanda efectiva como consecuencia de la evaporación de los valores de los activos. El índice Nikkei de una media de 225 títulos, por ejemplo, bajó desde un máximo de 38.915 yenes a finales de 1989 hasta unos 15.000 ya en la segunda mitad de 1992, con una pérdida de 430 billones de yenes de capital, y tendió a deslizarse aun más a la baja, en medio de subidas y bajadas, hasta los 8.300 yen actuales. El precio de la tierra y otros activos inmobiliarios también bajó de forma persistente, hasta la mitad o la tercera parte del pico anterior.

Una desaparición tan duradera y gigantesca de los valores de los activos golpeó a los bancos y el resto de las instituciones financieras de Japón. Como éstos prestaron una gran cantidad de dinero para la especulación con activos inmobiliarios y acciones, tuvieron que sufrir una subida continua de hipotecas “malas” y préstamos fallidos, con bajas expectativas de devolución, como consecuencia del hundimiento de los activos. Además, el acuerdo de 1987 del Banco Internacional de Pagos de Basilea exigía que los bancos de negocio internacional mantuvieran sus ratios de recursos propios sobre activos totales por encima del 8% después de abril de 1993. Al firmarse el acuerdo, los bancos japoneses creían que esta regla podía alcanzarse hasta el punto de poder contabilizar hasta un 45% de las ganancias latentes de capital en el precio de las acciones (exceso en el precio efectivo de las acciones sobre el valor contable en el momento de la compra) como recursos propios. Sin embargo, dicha regla se hizo de hecho cada vez más difícil de cumplir, al ir desapareciendo las ganancias latentes de capital de los bancos, e incluso llegar a hacerse luego negativas.

Para estimular la demanda interna y mitigar las dificultades bancarias, el Banco de Japón redujo poco a poco el tipo de interés oficial, desde el 6% en 1990 hasta el 1,75% en 1993, y luego hasta el entonces récord histórico del 0,5% a partir de septiembre de 1995, y finalmente hasta el 0,1% desde septiembre de 2001. Era, sin embargo, difícil que los bancos aprovecharan unas condiciones tan buenas para endeudarse con el Banco de Japón y expandir realmente sus préstamos, debido a que su propio capital se estaba reduciendo de forma continua. Los bancos tuvieron que reducir los activos totales en forma de créditos para cumplir la normativa del BIS. Temían también aumentar el volumen de préstamos “malos” mediante nuevos créditos, y se inclinaron por rechazar bastante a menudo la renovación de los préstamos de sus clientes empresariales. Como los clientes principales de los bancos japoneses habían pasado a ser las pymes y las empresas inmobiliarias y constructoras, las dificultades continuas de los bancos y la correspondiente restricción en el crédito bancario generaron una presión depresiva muy severa sobre estas empresas. De forma que el número de quiebras anuales estuvo siempre por encima de las 14000 en 1992-95, y aumentó a 19000 en 2000.

Como más de dos tercios de los trabajadores japoneses están empleados en

las pymes, la presión depresiva sobre estas empresas, al causar tantas quiebras, fue una fuente fundamental de deterioro del mercado de trabajo y de aumento del desempleo. Además, el número absoluto de empleados de la industria japonesa comenzó a caer después de 1992, al acelerar las empresas su multinacionalización y desplazar sus fábricas hacia los países asiáticos vecinos y otros países. Así, la tasa de desempleo subió desde un 2% en 1990 a un 3% en 1994, a más de un 4% en 1998, y a un 5,7% (3.750.000) en marzo de 2002. Teniendo en cuenta que la definición de desempleo en Japón es muy restrictiva, se suele decir que las estadísticas oficiales japonesas de desempleo deben multiplicarse por dos al compararlas con los datos de desempleo de los países occidentales desarrollados. Hecho eso, el nivel de la tasa japonesa de desempleo se coloca entre las peores del conjunto de los países europeos más deprimidos. La renta familiar de los trabajadores se ha hundido bajo la presión del creciente desempleo, los recortes en las prestaciones y en los pagos por horas extraordinarias, y los más bajos salarios de los más numerosos trabajadores a tiempo parcial.

No puede sorprender, por tanto, que la demanda de consumo doméstico haya bajado de forma continua durante los noventa y después. La demanda de inversión se estancó también bajo la fuerte presión de la capacidad productiva no utilizada. De forma que los malos préstamos de los bancos japoneses no se han podido liquidar, sino que han dado paso a una espiral deflacionista de la economía. El montante estimado de préstamos incobrables era de unos 42-56 billones de yenes en 1992 según el *Financial Times*; 76 billones de yenes (el 12% del total de créditos bancarios) en 1998, según el Ministerio de Hacienda; y todavía sube a 43 billones este año. Algunos especialistas temen que la cuantía de este año esté infravalorada, y los 100 billones de yenes sea una cifra más cercana a la realidad. El proceso de fusiones para crear mega-bancos no ha servido para resolver la dificultad financiera fundamental de la economía japonesa.

Ha habido un aparente círculo vicioso entre las dificultades bancarias con sus préstamos incobrables y el hundimiento de sus recursos propios, las dificultades de las empresas con el recorte de créditos para las pyme, el deterioro del empleo y la renta de los trabajadores, la demanda de consumo deprimida y la deflación de los valores de los activos inmobiliarios y de las acciones.

3. Políticas económicas confusas.

El gobierno actual de Japón, dirigido por el primer ministro J. Koizumi, accedió al poder en mayo de 2001. La postura básica del gabinete Koizumi continúa con el neoliberalismo desarrollado desde los ochenta, encaminado a eliminar las restricciones públicas y los controles burocráticos, sobre la base de una creencia en la solidez del funcionamiento de los principios de mercados competitivos. Por ejemplo, Koizumi declara que es necesario privatizar el sistema de Correos, tras la privatización, en 1985, de las tres grandes empresas públicas: ferrocarriles, teléfonos y telégrafos, y tabaco. Al tomar posesión, su gabinete pro-

metió reducir el montante de emisiones de nueva deuda estatal (bonos) a 30 billones de yenes en 2002, y solucionar el problema de los préstamos bancarios incobrables en dos o tres años, a la expectativa de una recuperación económica liderada por los EEUU.

Estas políticas no se basan en un análisis suficiente del círculo vicioso de la economía japonesa. Se deja completamente de lado que el propio inflado y explosión de esta enorme burbuja está íntimamente relacionado con la privatización neoliberal, la desregulación del mercado financiero y la reestructuración del mercado de trabajo individualista, dirigidas a reformar toda la sociedad en forma de un orden más centrado en las empresas y una mayor desigualdad económica entre la gente. Desde el punto de vista neoliberal, el gobierno no se preocupa mucho de los factores importantes, que han hecho tan difícil la recuperación económica japonesa, como el tendencioso tirar piedras sobre el propio tejado de su industria que supone aumentar la presión competitiva procedente de los países asiáticos vecinos, y la deprimida demanda de consumo ligada a la reducción de la renta familiar de los trabajadores y la creciente inestabilidad de su vida económica. Mientras el mundo de los negocios y la gente en general en Japón temen por su futuro inestable dentro de una espiral deflacionaria depresiva, los activos financieros acumulados por los hogares, que ascienden a 1400 billones de yenes, es difícil que se conviertan en demanda efectiva y salgan de la trampa de liquidez en la que se han visto atrapados (por usar una terminología keynesiana).

Las políticas neoliberales también eran incoherentes. Para reducir el déficit presupuestario del Estado, el gobierno tendió a aumentar la carga de la gente en general por medio de un impuesto sobre el consumo del 3% en 1989, que elevó al 5% en 1987. Al insistir en la responsabilidad individual y en los principios de mercado, cortó las ayudas públicas a la educación y los servicios médicos. Las pensiones se consideraron adecuadas para convertirse en un sistema tipo 401K (a la estadounidense), de seguros privados o de títulos de inversión con responsabilidad personal. Por otro lado, las empresas capitalistas y los bancos fueron los primeros en rechazar las políticas económicas de emergencia, como las inversiones públicas para la construcción de autopistas y centros públicos, dirigidas a mitigar las dificultades de las empresas constructoras y la caída en el precio de la tierra. El total del gasto público destinado a la recuperación económica entre 1992 y 2000 ascendió a 120 billones de yenes, sin contar la inyección de dinero público hacia los bancos, por otros 30 billones desde 1998. Mientras tanto, el impuesto de sociedades se redujo gradualmente del 42% al 30%, y el tipo marginal del impuesto sobre la renta, desde el 75% al 37% para los ricos, junto a una reducción substancial del tipo impositivo sobre sucesiones. De forma que las rentas impositivas tenían difícil recuperarse en el contexto de un proceso continuado de depresión. Como consecuencia de todo esto, y en contra del objetivo neoliberal de reducir el déficit público, la deuda viva en bonos del Estado japonés aumentó rápidamente desde 70,5 billones de yenes en 1980 a 166 billones en 1990, y 389 billones en 2001. La deuda pública total, incluida la de las corporaciones locales, alcanzó los 666 billones de yenes (134% del PIB) a finales de 2001.

Es paradójico ver cómo, desde los ochenta, se ejecutó de facto una política keynesiana de déficit fiscal a gran escala bajo gobiernos neoliberales. Sin embargo, sus efectos no son sencillos. Podría argumentarse que, a pesar del daño provocado al colapsar una burbuja de tal tamaño, se ha evitado hasta ahora una aguda y desastrosa crisis económica con sólo un aumento gradual en el desempleo, debido a esa política fiscal combinada con unos tipos de interés oficiales extremadamente bajos y una operación de rescate de bancos gigantes que incluyó una inyección de dinero público. Se habría conseguido evitar así, hasta ahora, una potencial gran crisis global con origen en Japón. Por otra parte, la espiral deflacionaria y depresiva se ha prolongado tanto en lugar de una crisis aguda seguida de una recuperación en forma de rebote (en forma de V). Claro que la enorme cantidad de gasto público no fue muy eficaz a la hora de tirar de la demanda efectiva y conseguir la recuperación económica correspondiente. La construcción de autopistas, por ejemplo, no sirvió ya para vender más automóviles en Japón y sólo tuvo un efecto limitado sobre el empleo local que usa sofisticada maquinaria pesada de construcción, aunque sin duda suavizó las dificultades de las empresas constructoras y los bancos ligados a ellas.

El plan del ministro de Hacienda, Sr. H. Takenaka, para acelerar la solución de los préstamos bancarios incobrables cortando en seco estos préstamos este año significó en realidad que era inevitable un aumento de las quiebras de empresas y del desempleo, y un empeoramiento de la actividad empresarial y la depresión. Por consiguiente, se enfrentó a una gran resistencia y rechazo por parte tanto del mundo empresarial como del propio partido del gobierno (PDL), de forma que tuvo que ser suavizado. Al mismo tiempo, Koizumi no está siendo capaz de mantener su promesa pública de limitar el montante de nuevas emisiones de bonos de deuda pública a los 30 billones de yenes y solucionar el problema de los préstamos bancarios incobrables en dos o tres años. Su gabinete empieza a perder legitimidad y apoyos incluso dentro del partido gubernamental y el mundo empresarial, ya que sus políticas económicas no sólo son ineficaces sino que realmente empeoran bastante la depresión, al igual que la política contractiva en 1997 del gabinete Hashimoto, basada en el aumento del impuesto sobre el consumo.

Lo que es una tragedia en el Japón actual es, sin embargo, la ausencia de un fuerte partido político de oposición, que represente los intereses de clase de los trabajadores y sea capaz de criticar claramente estas políticas gubernamentales y de corregirlas de forma efectiva, salvo un Partido comunista todavía pequeño y un Partido Socialdemócrata muy debilitado (el antiguo Partido Socialista). La cooperación internacional con, y la influencia de, la izquierda europea actual son deseables y necesarias para la sociedad y los trabajadores japoneses con vistas a un futuro mejor.

¿POR QUÉ UNA GUERRA CONTRA IRAK? ¿POR QUÉ AHORA? LAS RAZONES FANTASMAGÓRICAS Y LAS REALES

Bertell Ollman*

¿Ha ido América alguna vez a la guerra con menos comprensión de lo que supone una guerra por parte del público? ¿Por qué está nuestro Gobierno tan decidido a atacar Irak? ¿Y por qué esas prisas para hacerlo ahora? La guerra es un asunto muy serio. Así que no voy a insultar la inteligencia del lector gastando tiempo en la media docena de razones que ha dado nuestro Gobierno como justificación para empezar esta guerra. Como sabe cualquiera que no sea adicto a las noticias de la cadena Fox, estas razones son o bien falsas, o groseramente exageradas o irrelevantes o absurdas (no sé si calificar la acusación de que Sadam es un perverso entre las irrelevantes o las absurdas).

Pero incluso si todas las acusaciones del Gobierno fueran verdaderas, no exageradas y relevantes -y esto es de importancia crucial-, ni aun así estaría justificada una guerra si hubiera otras formas de abordar la cuestión y/o si una guerra expusiera a los americanos, ante un ataque por parte de nuestros enemigos, más de lo que ya estamos. Las inspecciones de la ONU están funcionando, y si aumentásemos el número de inspectores y les diéramos más tiempo, funcionarían mejor incluso. Junto a los frecuentes sobrevuelos, algunas de las sanciones impuestas por la ONU y la amenaza de una represalia masiva en caso de que Sadam ataque a alguno de sus vecinos, todo ello ha logrado ya la mayoría de los objetivos por los que el casi-electo presidente Bush dice querer ir a la guerra. Es decir, incluso dentro de los términos del debate elegidos por el propio Gobierno, la guerra sería innecesaria. Y si alguien tenía alguna duda sobre el efecto de una guerra así sobre nuestra seguridad en los EEUU, la más reciente grabación de Osama Bin Laden (si es auténtica) debería haber dejado claro que esta guerra nos traerá más ataques terroristas y no menos.

Los críticos que sólo ven esto pero no más allá se contentan con condenar al Gobierno por su estupidez -lo que resulta fácil con Bush al timón- y locura. Aparentemente, nuestros líderes están cometiendo un terrible error. El general Zinni,

* Departamento de Ciencia Política, New York University

un destacado militar y diplomático de los EEUU, ha dicho que no sabe en qué planeta viven los halcones de Washington. Y muchos otros, incluido el expresidente Carter, el general Schwartzkopf e incluso funcionarios del servicio de inteligencia (sic), han expresado sentimientos similares.

Pero los líderes de nuestro Gobierno no son tan estúpidos ni tan locos, y la guerra es un asunto demasiado importante para seguir adelante con ella sin buenas razones. Ellos tienen sus razones. Simplemente no quieren dárnoslas a nosotros porque sospechan que la mayoría de los americanos no las aceptarían como una justificación de la guerra. Si analizamos quiénes son nuestros líderes, sus antecedentes e intereses, algo de lo que han hecho y dicho antes de acceder al poder, y lo que ganarían con una guerra, no es demasiado difícil entender lo que estos hombres y su única mujer están pensando.

En mi opinión, éstas son las razones reales por las que nuestro Gobierno está a punto de implicarse en su segunda matanza de musulmanes en tantos años:

1) El petróleo. La oilogarquía de Bush busca el control directo de un país cuyas reservas probadas de petróleo son las segundas del mundo después de las de Arabia Saudí. Los gigantes petroleros americanos no poseen ahora ninguno de esos pozos. ¿Cuántos piensan ustedes que poseerán un año después de la guerra? El control directo de los EEUU sobre el petróleo iraquí no sólo pondrá en manos americanas los beneficios de la venta del petróleo y de la revisión de sus campos petrolíferos, sino que pondrá también al Gobierno de los EEUU en condiciones de influir sobre el precio del petróleo mediante la determinación de cuánto se sacará al mercado en cada momento, y de asegurar la posición del dólar como la divisa de pago en las compras de petróleo por parte de otros países (desde 2000, Irak ha tratado de erosionar la hegemonía del dólar en el comercio mundial, con todas las implicaciones que esto tiene para el dominio financiero, vendiendo su petróleo a cambio de euros). Y puesto que la disponibilidad de esta fuente de energía no renovable empieza a declinar (se ha estimado que al mundo le queda petróleo para unos cincuenta años), los EEUU estarán en condiciones de decidir, de forma casi unilateral, qué países crecerán y se desarrollarán, y cuáles no.

2) Asegurar la oferta de agua -lo que no se menciona habitualmente- de la que dispone Irak y de la que dependen en mayor o menor grado sus países vecinos.

3) Establecer el poder militar y político americano -cuando no el control colonial directo- de una país árabe fundamental en el corazón del Medio Oriente por un periodo indefinido, que ayude a asegurarse la existencia de gobiernos amigos y de economía de mercado en toda la región.

4) Proporcionar una razón para aumentar los presupuestos militares y, por esa vía, los beneficios de la industria de armamentos, que incluye a la industria petrolera.

5) Ayudar a que los americanos olviden que perdimos la guerra en Afganistán, cuyo objetivo principal no era expulsar a los talibanes sino destruir Al Queda y capturar a Osama Bin Laden.

6) Distraer la atención que los medios prestan al fracaso de la política económica del Gobierno (aumento del desempleo en un 35%, descenso del 34% en la Bolsa, etc., desde que Bush subió al poder) así como a los escándalos financieros de alto nivel en los que han estado implicados tanto Bush como Cheney.

7) Crear una atmósfera de crisis permanente, con sus dosis de miedo y patriotismo correspondientes, que ayude al Gobierno a sacar adelante el resto de su programa político ultraconservador y a ganar la próxima elección presidencial.

Aunque no podamos saber qué razones son las más importantes para cada funcionario, creo que está bastante claro que todas ellas desempeñan un papel y que, todas juntas, bastan para explicar el comportamiento pistolero del Gobierno. Sin embargo, existe otra razón importante para sus acciones que merece la pena mencionar aunque sólo sea porque se suele pasar por alto, incluso por los críticos de la guerra más convencidos. Se trata de que la guerra contra Irak servirá a alguno de los intereses nacionales más importantes de Israel, al menos como los interpreta su actual Gobierno de derechas. Por supuesto, rara vez se menciona esto, pues todo el que lo hace corre el riesgo de ser acusado de antisemita, y de ahí a ser hoy acusado de asesino en masa sólo hay un pequeño paso. Así que, antes de desarrollar este punto, déjeme sólo decir que yo soy judío. De esta forma sólo podré ser condenado como “auto-antisemita”.

¿Cuáles son, pues, los intereses principales del Gobierno de Israel a los que servirá esta guerra?

1) La guerra proporcionará a Israel un cierto alivio del creciente sentimiento entre los americanos de que el gobierno de los EEUU debería detener o reducir drásticamente tanto la ayuda económica como militar a Israel hasta que desocupe todas las tierras árabes (una encuesta de Times/CNN poco difundida mostró que el 60% de los americanos apoyaba esta petición).

2) Con la excusa de la guerra, Sharon podrá poner en práctica su versión de la “solución final” al problema palestino, la expulsión de todos los árabes de Cisjordania a los países vecinos.

3) Al destruir lo que queda del poder militar de Irak, se neutraliza al rival más importante de Israel en esa región.

4) El establecimiento de una presencia militar americana semipermanente en Irak pone a las tropas de EEUU en condiciones de controlar para Israel toda la zona. Se dice que si Mahoma no puede ir a la montaña, la montaña irá a Mahoma -como todo el mundo sabe-. Dados sus problemas con los árabes, algunos israelíes bromean diciendo que sería bonito poder coger todo Israel y desplazarlo entero a Long Island. Pues bien, Mahoma no puede ir a esta montaña; así que ahora, con los Estados Unidos a punto de convertirse en vecino de Israel, la montaña ha ido a Mahoma. Para que luego digan que no hay milagros.

5) El control del petróleo y el agua iraquíes por parte de EEUU permitirá a Israel, su mejor amigo en Oriente medio, obtener su porción de ambas cosas.

6) La guerra y la consiguiente ocupación americana de Irak también le dará

a la desfallecida economía israelí el empuje que tanto necesita, a través de las distintas ventas y de los servicios relacionados con la guerra.

Teniendo en cuenta todo esto, resulta que la guerra contra Irak interesa aun más al Gobierno israelí que al americano. No es ninguna sorpresa, por tanto, que entre los principales consejeros de política exterior de nuestro Gobierno algunos de los mayores halcones sean sionistas de derecha como Paul Wolfowitz (Secretario adjunto de Defensa, que antaño quería emigrar a Israel y escribió su primer documento oficial propugnando una invasión de Irak ya en 1992), Douglas Feith (Subsecretario de política en el Departamento de Defensa), Elliot Abrams (del Consejo Nacional de Seguridad), Lewis Libby (Jefe del gabinete del Vicepresidente Cheney), Eric Edelman (el principal ayudante de Libby), o Richard Perle (Director del Consejo de política de Defensa del Pentágono, de quien el FBI descubrió que pasaba información reservada del Consejo Nacional de Seguridad a la Embajada de Israel cuando era consejero en el Senado en 1970, y que entre 1996-99 trabajó como asesor electoral del Primer ministro israelí Netanyahu). ¿Se pueden imaginar el lío que se armaría si hubiera un número tan grande de comunistas, masones o nacionalistas negros en los altos niveles de nuestro aparato de política exterior? Repito que no estoy hablando de judíos, sino de sionistas derechistas que apoyan una versión extremista de la ideología nacionalista que domina actualmente en otro país, un país que desempeña un papel crucial en cómo actúa el Gobierno americano en esa zona. Además, no creo que la política de EEUU sobre Irak la hayan hecho estos consejeros sionistas, pero tampoco que no tengan ninguna influencia en el asunto ni que su sionismo derechista no afecte a lo que aconsejan a Bush, Cheney o Rumsfeld. En mi opinión, lo que tenemos ante nosotros es más bien una convergencia entre dos imperialismos. Son los intereses complementarios de Bush y de Sharon los que los han hecho que se vayan juntos a la cama. La banda de consejeros sionistas derechistas que rodea a Bush parece haber alentado este encuentro y actuado quizás como celestina.

Probablemente, también hayan ayudado a convencer a Bush -suponiendo que éste necesitara ser convencido- de que actuando de esta forma en interés de Israel conseguiría el apoyo de bastantes judíos americanos, muchos de los cuales se han vuelto sionistas (blandos o duros) en los últimos años, de cara a la próxima elección presidencial. (Nadie debería suponer que Karl Rove, el superexperto consejero político de Bush, no haya tomado buena nota de esta oportunidad, o que su hombre en la Casa Blanca sea indiferente ante ella. De ahí la por otra parte sorprendente decisión de mantener la Convención para la nominación presidencial de 2004 en Nueva York). Supongo que esto merece formar parte de la lista de las ocho principales razones para ir a la guerra contra Irak que maneja la gente de Bush.

Esto deja todavía sin explicar por qué las prisas con la guerra, por qué esta insistencia del Gobierno en empezar la guerra ahora. Si Israel necesita una guerra ahora para resolver los explosivos y cada vez más graves problemas que derivan del fracaso de su política en Cisjordania, esto no es -o al menos no debería

ser- un problema para EEUU. Pero si tengo razón en mi lista de las auténticas razones de los Gobiernos americano e israelí para ir a la guerra, EL GRAN PELIGRO QUE TEMEN AMBOS GOBIERNOS NO ES QUE LAS INSPECCIONES DE LA ONU NO FUNCIONEN, SINO QUE SÍ FUNCIONEN..

Pues si funcionan, o si demuestran que están funcionando o pueden funcionar, entonces ambos gobiernos perderían su cobertura ideológica para ir a la guerra. En ese momento, los EEUU o bien tendrían que retroceder al borde del abismo, o bien admitir que tienen otras razones, hasta ahora secretas, para ir a la guerra. Sin embargo, la gran mayoría del pueblo americano nunca aceptaría las razones reales de esta guerra, y sin su apoyo los gobiernos de EEUU e Israel no podrían cosechar los muchos beneficios económicos y políticos que están esperando, beneficios que sólo pueden obtener por medio de una guerra a gran escala. Así que demasiado malo para ellos, pero no para los cientos de miles de personas que mueren con certeza en cualquier guerra.

El gran periodista de esta cruzada, Izzy Stone, dijo que podía resumir casi todo lo que necesitan saber los aspirantes a jóvenes reporteros en tres palabras: “los gobiernos mienten”. Si hubiera ampliado su lección tan sólo a tres palabras más, podría haber añadido: “especialmente en guerra”. El Gobierno americano tiene detrás una larga historia de mentiras de este tipo; el hundimiento del acorazado Maine en la guerra hispano-americana, el no incidente del Golfo de Tonkin en la guerra de Vietnam, o la invasión de Granada para proteger a los estudiantes de medicina de EEUU, son algunos de los ejemplos más conocidos. Teniendo en cuenta esta historia, así como la constante indiferencia por la verdad del equipo de Bush (tanta a la hora de seleccionar como de llevar a cabo sus impopulares políticas en casi todos los terrenos) y la colección de acusaciones anticuadas, confusas e irrelevantes, que conforman la argumentación oficial contra Irak, es difícil creer que nadie se pueda tomar en serio lo que dice la Administración. Pero, por desgracia, no es ése el caso.

Es además muy peligroso, ya que incluso la mayoría de los críticos de Bush, en los EEUU y en todo el mundo, se refieren a esta posición sobre Irak como un “error”, y no como una “mentira”, y tratan sus diferencias con él como un “desacuerdo” sobre cuáles son los medios más adecuados para conseguir un fin compartido. “Demos una oportunidad a las inspecciones” y “nada de guerra sin una resolución de la ONU” fueron los eslóganes más coreados en las manifestaciones contra la guerra que se produjeron el 15 de febrero en todo el mundo. En resumen, aunque Bush ha sido incapaz de convencer a la mayoría de los escépticos de su interpretación de los hechos, con su dominio de la escena pública ha tenido éxito a la hora de plantear los términos del debate, y en política, como en la guerra, ser capaz de elegir el campo de batalla es frecuentemente un paso decisivo hacia la victoria. ¿Qué sucederá, en otras palabras, si aceptase el Gobierno -ya sea bajo presión o porque es más inteligente de lo que nos creemos- el escenario deseado por la mayoría de sus críticos: un par de meses más de inspecciones y una vaga resolución de la ONU con la que hasta Francia y Alemania puedan estar de acuerdo, y que los EEUU puedan interpretar como un sí al comien-

zo de su guerra contra Irak?

Me acuerdo de un incidente que ocurrió en la Alemania nazi a mediados de la década de 1930, cuando un jurista cuyo nombre no recuerdo se oponía a ciertas prácticas nazis que no estaban cubiertas por la ley. Una vez que el legislativo controlado por Hitler aprobó las leyes que hicieron legales esas prácticas, el jurista declaró que ya sí estaba satisfecho y se convirtió en seguidor del Führer. ¿Podría ocurrir algo así con la mayoría de nuestros políticos, los intelectuales conocidos e incluso los movimientos partidistas que están pidiendo ahora a Bush que actúe a través de la ONU y dé una oportunidad a las inspecciones? Considero que un giro de 180° así no sólo es posible sino probable, a menos que más críticos de Bush comiencen a tratar sus fantasmagóricas razones para atacar a Irak con el desprecio que se merecen, y hagan un trabajo mucho mejor diciendo a la gente las auténticas razones para la guerra, *TODAS LAS RAZONES*. La gente que entienda estas razones no se verá en el aprieto de apoyar la guerra por la vía de ninguna combinación de resoluciones del Congreso, de la OTAN o de la ONU.

¿Qué papel tuvo el 11-S en todo esto? Hoy está claro que hubo dos clases de secuestro el 11-S de 2001, el primero por parte de terroristas por cuenta propia que se apoderaron de cuatro aviones y bombardearon el World Trade Center y el Pentágono, y el segundo por parte de los terroristas de Estado de los EEUU que usaron los acontecimientos de ese día para sacar adelante su programa político derechista y vencer a todo el que se atreviera a criticarlos abiertamente. Anteponiendo a cualquier propuesta las palabras “En nombre de los que murieron”, Bush se apropió el 11-S de forma muy parecida a aquella en la que el gobierno derechista israelí se ha apropiado del Holocausto. Por desgracia, el 11-S funciona hoy eficazmente como el Holocausto de Bush. Quizás sus consejeros derechistas sionistas le enseñaran también cómo conseguir esto. Las trágicas víctimas del 11-S -y del Holocausto- merecen un destino histórico mejor que esta manipulación interesada por parte de regímenes que comparten muchos de los peores rasgos de sus carniceros.

Pues bien: ¿qué hacer? Aparte de desear sustituir el esfuerzo de darle al Gobierno “mejores” medios de alcanzar un objetivo común (que significa aceptar los términos y el marco de la discusión) por el esfuerzo aun mayor de desmascararlo (poniendo las auténticas razones de la guerra en el centro de la discusión), puedo resumir el resto de lo que tengo que decir por medio de un email que recibí hace un par de semanas. Al parecer, un reciente estudio de la Universidad de Sussex, en Inglaterra, demostraba que manifestarse por una causa en la que uno cree no sólo es bueno para la propia conciencia, sino que también es bueno para la salud. No me extraña que la participación en las grandes manifestaciones del 15 de febrero nos hicieran tanto bien. Así que, en interés de la buena salud -la propia, la de los iraquíes, la de nuestras tropas y la del mundo-, sigamos adelante con ello.

IN MEMORIAM

JOSÉ MARÍA VIDAL VILLA: UN ECONOMISTA MARXISTA CRÍTICO

Javier Martínez Peinado

El 18 de septiembre del pasado año falleció José María Vidal Villa, catedrático de Estructura Económica Mundial en la Universidad de Barcelona. Nos dejaba una persona que estuvo presente permanentemente en el desarrollo del pensamiento crítico en economía, que impulsó el análisis marxista de la economía mundial y que hasta el último momento demostró un interés y una entrega total a la actividad docente y a la reflexión teórica sobre las tendencias y problemas del sistema capitalista mundial, y ciertamente que cabía tener en cuenta sus análisis y diagnósticos, porque fue un auténtico pionero en nuestro país en lo que a las reflexiones sobre la globalización o mundialización se refiere.

En el transcurso de estos meses, tras su desaparición, se han publicado bastantes escritos sobre su persona y su obra, y en esta ocasión resaltaré lo que considero más significativo desde el punto de vista de la economía crítica en nuestro país.

La aportación de José María Vidal al respecto cabe observarla desde dos puntos de vista, el teórico y el personal. En el primer caso, porque desde el estructuralismo marxista apuntaló una crítica tenaz y consistente a los planteamientos neoclásicos y keynesianos de la economía internacional. En el segundo caso, porque estuvo implicado desde su principio en la organización y desarrollo de las Jornadas de Economía Crítica.

Su teorización de la economía mundial estuvo basada en un eje histórico en buena medida original, que, partiendo de los análisis de Rosa Luxemburgo y N. Bujarin, engarzaba con las corrientes neomarxistas y neoinstitucionalistas, articulándolas a su vez con las aportaciones del estructuralismo marxista postalthusseriano. Así, construyó un discurso teórico que dotaba de consistencia a la especialización académica de la Estructura Económica Mundial. Cabe destacar, como corolario, su permanente reivindicación de autores que, por ser críticos en sus respectivos medios, no eran de los más conocidos. Por ejemplo, en los ambientes antiimperialistas era bien conocida la obra de Lenin, *El imperialismo, fase superior del capitalismo*, pero no la de N. Bujarin, *La economía mundial y el imperialismo*, de más solidez teórica y utilizada por Lenin para la suya propia. Y en las Facultades de Economía, poco se explicaba a J.K. Galbraith, su análisis del capitalismo americano y su crítica a la ortodoxia marginalista, en las asignaturas de análisis económico; o a Gunnar Myrdal cuando se abordaba la temática del

crecimiento y desarrollo. Así, las dos obras de su primera etapa académica (en los años setenta), *Iniciación a la economía marxista* y *Teorías del imperialismo*, tuvieron una importancia excepcional, porque ofrecían por primera vez, en el contexto de la dictadura franquista, tanto una alternativa analítica como el conocimiento de un amplio abanico de autores que iban desde los economistas clásicos y los marxistas teóricos del imperialismo hasta los teóricos de la dependencia (Furtado, Gunder Frank, Dos Santos, Marini, etc., etc.) y del desarrollo desigual (S. Amin, A. Emmanuel, etc.), pasando por los neoinstitucionalistas, los neomarxistas norteamericanos (Sweezy, Baran, Magdoff, Hymer, O'Connor...) e incluso el "marxismo oficial" (en el que incluía la conocida, e importante en su época, contribución del Partido Comunista Francés en torno al concepto de "capitalismo monopolista de estado"). Estamos hablando de 1976, aunque versiones preliminares de partes del libro ya habían circulado. O sea que *J.M. Vidal ofrecía, por primera vez en nuestro país, un compendio del pensamiento económico crítico de la época*, y muchos, muchísimos, pudimos asentar nuestras opciones de análisis heterodoxo a partir de esa riquísima oferta que encontramos en estas obras suyas.

Pero, además de ese *ser crítico*, hay que resaltar también otra característica: el *ser democrático*. J. M. Vidal nunca fue un dogmático, aunque sin renunciar al marxismo. Precisamente bebía de todas las fuentes, consideraba aportes de todas las corrientes, y tenía una especial capacidad para resituar las aportaciones científicamente sólidas de unos y otros en un cuerpo coherente. Por eso nunca rehuía ni el debate, ni la polémica, pero tampoco utilizó nunca el veto, ni la censura, ni la descalificación (tan comunes, desgraciadamente, en el ámbito académico, incluso en el heterodoxo). Simplemente, expresaba desacuerdo, y razonaba, y discutía.

Qué duda cabe que tenía sus preferencias, y que su persistente (incluso diría que contumaz) inconformismo le hizo abrazar casi siempre las opciones más "radicales", y, en general, "perdedoras". Era de los pocos que reivindicaba a R. Luxemburgo (escribió el libro correspondiente a ella en la colección *Conocer a...* -1978-) y su teoría del derrumbe; por supuesto, de los poquísimos que consideraba imprescindible el análisis de N. Bujarin para entender la categoría conceptual de la economía mundial; no podía ocultar sus simpatías por el guevarismo en su Introducción al *Debate cubano* (1974); y, respecto al análisis económico marxista, fue clara su inclinación más hacia el del grupo de la *Monthly Review* que hacia el marxismo europeo (polemizó en varias ocasiones con E. Mandel). Asimismo, trató con especial atención los desarrollos teóricos de A. Gunder Frank y, sobre todo, de Samir Amin, de quien tomó buena parte de la matriz teórica y conceptual para el análisis del sistema capitalista mundial.

Estas opciones le hacían enfrentarse dialécticamente con ortodoxias y heterodoxias, académicas y políticas. Porque J.M. Vidal fue, además de un teórico, un militante "práctico", encarcelado en varias ocasiones, y que transitó por diferentes opciones políticas (siempre comunistas) en los movidos años de la dictadura y la llamada "transición democrática". Y el espíritu crítico y antidogmático lo

demostró en su ruptura con el PSUC-PCE a raíz de su activismo presencial en el mayo del 68 en París (en la portada de su libro de 1978 *Mayo '68* se puede leer: "La imaginación al poder". "París fue una fiesta". "10 aniversario de una revolución frustrada") y en su posterior ruptura con OCE-BR, en cuya fundación había participado. Criticó, polemizando con Claudín o con Mandel, el eurocomunismo, descubriendo su paradójica vinculación con el modo de producción soviético, y mantuvo, en la vorágine de publicaciones teóricas de izquierda de los últimos setenta y primeros ochenta, una presencia constante siempre dedicada al debate y al diagnóstico de la crisis estructural capitalista, cuando este carácter estructural, que hoy ya todos reconocen, era entonces más difícil de diagnosticar, porque la crisis era comúnmente reducida a la crisis energética de la coyuntura 1973-74.

Su defensa de la categorización de la economía mundial capitalista le llevó a polemizar con economistas de la escuela regulacionista, especialmente en el marco de diversas Jornadas de Economía Crítica (a finales de los ochenta y durante la década de los noventa) y en los cursos de verano que, dirigidos por Carlos Berzosa, servían de semillero de ideas y debates a veces bien encendidos -y siempre inconclusos-. Aquí se juntaban las críticas de Vidal al poskeynesianismo y al regulacionismo: su común incapacidad de trascender la dimensión nacional en el análisis, el no darse cuenta de que los (des)equilibrios macroeconómicos, los propios modelos, no podían concebirse ya en esa escala nacional, porque la mundialización significaba que el ahorro de cualquier parte se invertiría en cualquier otra parte para ser valorizado en multitud de procesos productivos en unidades técnico-económicas dispersas por el mundo para, finalmente, buscar realizarse en un mercado mundial. Ya Bujarin lo había predicho en 1916: la economía capitalista sería mundial o no sería capitalista. Desde el punto de vista de la teoría del valor, ello significaba que las relaciones estructurales básicas, la articulación entre la capacidad de producir y de consumir, la propia rentabilidad del capital,... ya no estaban definidas en mercados internos nacionales, sino a escala mundial. Aunque en obras de carácter más divulgativo (*La economía mundial* -1974-, *Hacia una economía mundial* -1990-, entre otras) ya había establecido nítidamente esta línea de pensamiento, es su opúsculo *Diez Tesis sobre la mundialización* (1998), en mi opinión definitivo y definitorio de su pensamiento más maduro, el que mejor recoge explícita y sintéticamente el contenido de la "mundialización" capitalista: la globalización económica como culminación a escala planetaria del proceso de expansión capitalista con el neoimperialismo como nueva manera de dominio exterior, de tal forma que "la contradicción más importante de nuestra época para la evolución del capitalismo [es] la contradicción entre mundialización de la economía y la persistencia de los Estados centrales"; la consideración de la no libre movilidad internacional de la fuerza de trabajo, que provoca la desigualdad de salarios y la polarización del sistema, como un obstáculo a la mundialización; etc. El programa de investigación que se deriva de las 10 Tesis (que contienen muchos aspectos polémicos y algunos incluso contradictorios, como él mismo aceptaba) es amplio y sugestivo, pero, lejos de ser difuso o caótico, tiene como claro eje la Tesis 10, que textual-

mente se formulaba así:

“En la actualidad, el mundo atraviesa un complejo PROCESO DE TRANSICIÓN desde el predominio de las economías de base nacional hacia la plena hegemonía de la mundialización económica y social, cuyos principales obstáculos no provienen de la infraestructura técnico-material ni de las relaciones propiamente estructurales (propiedad, división del trabajo, producción, distribución, consumo) sino de la resistencia de los Estados ‘nacionales’ a desaparecer”.

Es decir, hay un doble camino (o un camino con dos carriles con raya discontinua) a recorrer analíticamente: la constatación de la globalización de la base económica y las distintas estrategias de construcción de la necesaria (pero inexistente) superestructura del nuevo sistema mundial. En el artículo se centraba precisamente en el superimperialismo norteamericano versus el ultraimperialismo de las instituciones internacionales como escenarios del modo de dominación del capitalismo global. En este contexto se desarrolló la última discusión en la que estábamos ambos comprometidos. A raíz del belicismo de la Administración de EE.UU., J.M. Vidal se inclinaba por la existencia de “giro” dialéctico en el proceso de globalización a favor de la primera opción. Pero, personalmente, yo no había perdido la esperanza de convencerle de que sólo era un giro coyuntural, y de que la pérdida de hegemonía norteamericana se inscribe en la lógica estructural de la mundialización y, por lo tanto, ningún “país” puede hacerse cargo de la superestructura global. El debate, evidentemente, quedó inconcluso.

En suma, J.M. Vidal era un intelectual crítico y contundente. Pero, a pesar de esta contundencia, de nuevo aquí hay que resaltar la dimensión personal de su talante antidogmático y abierto a otras colaboraciones y opiniones, que eran tenidas en cuenta y respetadas. En las obras académicas de más enjundia (en mi opinión): *Estructura Económica y Sistema Capitalista Mundial* (1987) y *Economía Mundial* (1995 y 2000) se incluyeron todas estas aproximaciones a las que me he referido, desde las institucionalistas a las poskeynesianas, desde las estructuralistas no marxistas a las regulacionistas. Porque la Economía Crítica se hace sumando y debatiendo para evitar el monopolio antidemocrático del “mainstream” neoliberal. En este sentido, la Economía Crítica, como ejercicio antidogmático, tuvo en J.M. Vidal un valedor permanente.

RESEÑA DE LIBROS

RESEÑA DE LIBROS

JOAN PASQUAL ROCABERT: “La Evaluación de Políticas y Proyectos. Criterios de Valoración Económicos y Sociales”. Editorial Icaria y Universitat Autònoma de Barcelona, 1999.463 páginas.

Entre los numerosos manuales disponibles de evaluación de proyectos, este texto destaca sin duda por su originalidad. El autor huye del esquema tradicional, evitando entrar en cuestiones ampliamente debatidas en la literatura. Prefiere, en cambio, centrarse en aspectos cuyo tratamiento ha sido, hasta el momento, mucho más marginal o insatisfactorio. El resultado es un manual innovador y riguroso, pero a la vez la exposición, con numerosos ejemplos resulta ameno y de fácil lectura.

La obra se estructura en cuatro partes diferenciadas. En la primera de ellas se describen las distintas fases por las que debería atravesar la evaluación de políticas y proyectos, seguidas de un análisis detallado de importantes aspectos de economía pública, como las externalidades y los bienes colectivos, que es necesario comprender correctamente y tener en consideración para afrontar con éxito el proceso de evaluación. En el caso de las externalidades, se profundiza tanto en la definición como en su caracterización, haciendo especial hincapié en su posible incidencia en el ámbito intergeneracional. En el repaso de las soluciones clásicas al problema, se revelan las serias limitaciones de las que éstas adolecen si los efectos externos afectan a varias generaciones. Para los bienes colectivos el texto se centra especialmente en su caracterización frente a los bienes privados, y en la explicación de distintos métodos de revelación de demanda, completada con sencillos ejercicios numéricos. Se incluye también un revelador apartado sobre el problema de la ilusión fiscal, tanto por la vertiente de los ingresos como del gasto público, aunque esta última es la más relevante para la evaluación de proyectos y la menos desarrollada hasta el momento en la literatura económica, de ahí el especial interés que suscita este apartado. El autor expone una novedosa lista de figuras mediante las cuales se provoca que los individuos perciban de forma errónea los beneficios que reciben del gasto público, como “falsear la duración real del proyecto y sus posibilidades de reversibilidad” o “no incluir todos los costes y beneficios relevantes sin alterarlos”, entre otras muchas.

La segunda parte del libro profundiza en las distintas etapas del proceso de evaluación, comenzando por la definición de los objetivos. Aunque, como afirmó Arrow, no es posible encontrar una función de bienestar social óptima, el autor justifica la necesidad de tomar decisiones para no caer en la trampa de la indecisión racional (la del asno de Buridán, que se enfrentó al dilema de comer o beber y se murió reflexionando sobre qué hacer en primer lugar, p. 95). A continuación, se abordan las dificultades inherentes a la definición e identificación de costes y beneficios y su posterior valoración. El evaluador necesita conocer si cada uno de los impactos considerados constituye un coste o un beneficio, y si es relevante para la evaluación. Asimismo ha de disponer de instrumentos que permitan valorar monetariamente dichos impactos, sean de naturaleza tangible o

intangibles. Para ambos problemas el texto ofrece sendas listas, con los títulos de “elementos de coste y beneficio” y “elementos de valor”, en las que se enumeran y explican de manera concisa diferentes aspectos a tener en cuenta en cada caso.

Una vez identificados y valorados los impactos relevantes de un proyecto, debe utilizarse algún tipo de criterio para decidir sobre su rentabilidad. A ello se dedica la tercera parte del texto, en la que se lleva a cabo un minucioso análisis de los distintos criterios disponibles. En primer lugar se exploran detenidamente los dos métodos clásicos por excelencia, el valor actual neto (VAN) y la tasa interna de rentabilidad (TIR). El autor recurre a sencillos ejemplos para mostrar su funcionamiento y a la vez sus limitaciones, y el poco acierto de las hipótesis sobre las que se sustentan, como que el mercado de capitales es perfecto y que las reinversiones se realizan en el propio proyecto objeto de análisis. Se estudian también otros criterios complementarios de selección, como el cociente beneficio coste, el plazo de recuperación de la inversión o el algoritmo de la mochila, algunos de ellos de uso frecuente en la evaluación pública, a pesar de las serias limitaciones de las que adolecen y que en el texto quedan claramente reflejadas. Posteriormente se analizan nuevas aportaciones al cálculo de rentabilidad, inicialmente desarrolladas para el campo de la empresa privada pero con inmediata aplicación a la esfera pública. Tal ocurre con el valor final neto del proyecto agregado, método que en ciertos casos supera a los métodos clásicos en la medida en que permite que el mercado de capitales no sea perfecto, y que por lo tanto la tasa de reinversión no sea igual a la de inversión. Esta parte se completa con la exposición de algunas reglas de carácter general a tener en cuenta en la práctica de la evaluación de proyectos. De nuevo debe resaltarse aquí la originalidad en la exposición, al relacionar cada problema con referencias literarias o mitológicas que facilitan su comprensión y hacen agradable su lectura. Así por ejemplo, para resaltar la importancia de no violar el principio de simetría, alude al “particular modo de producción de Penélope” en *La Ilíada*, que destejía de noche lo que había tejido durante el día para rechazar a sus pretendientes mientras esperaba la vuelta de Ulises. Penélope soportaba con este comportamiento un importante coste directo, pero el beneficio indirecto era superior. En otra ocasión utiliza la leyenda del lecho de Procusto, para ilustrar el grave error que supone tratar de adecuar la realidad a un modelo teórico establecido en lugar de a la inversa, que es el procedimiento lógico. Dice el autor que “Procusto ofrecía un lecho a sus invitados y, con el fin de que el lecho tuviera siempre la longitud adecuada, procedía a serrar lo que le sobraba o estirar lo que le faltaba al desdichado”, y añade a continuación que “el método empleado por Procusto debe rechazarse porque no es una manera científica de proceder” (p. 331).

El libro culmina con una sección tan deliciosa como sugerente, el Museo de los Horrores. Se trata de una recopilación de graves errores, de ahí que el autor prefiera denominarlos horrores, la mayor parte casos reales, cometidos en el diseño y en la práctica de la evaluación de políticas y proyectos, e incluso en algunos acreditados manuales. Asimismo se incluye una lista con diferentes pistas que ayudan a comprender por qué los horrores merecen tal calificativo. Sirva como ejemplo el

siguiente caso “El director de la Oficina Presupuestaria, ZZ, insistió ayer en BB en que la sanidad ‘es un bien privado financiado públicamente, como lo es la educación’...” (p. 359) y la correspondiente pista “Tanto la sanidad como la educación tienen marcadas características de bien colectivo en el sentido de Samuelson ya que de hecho, el nivel de educación y salud de un individuo cualquiera influye en el de los demás. Suministrar servicios de sanidad y educación no tiene nada que ver con el reparto de boinas, que sí es un bien privado.” (pp. 454-455).

Este texto resultará sin duda de gran utilidad para diversos colectivos. En primer lugar para aquellos que entren en contacto por primera vez con la evaluación de políticas y proyectos, a quienes la incorporación de métodos didácticos, como los cuestionarios de autoevaluación que se incluyen en cada capítulo y los ejercicios resueltos que se presentan al final, facilitarán la comprensión de la materia. Pero, por supuesto, resulta también un interesante texto de referencia para los iniciados en el tema, ya que se dedica especial atención a las cuestiones más conflictivas del proceso de evaluación, y los distintos puntos se tratan de forma exhaustiva. El estilo amable en la exposición, hace que resulte de lectura agradable y en muchas ocasiones divertida, especialmente recomendable para todos aquellos que no sólo desde la economía, sino desde otras disciplinas como la política, la ingeniería, la arquitectura o el medio ambiente, estén interesados en la evaluación de políticas y proyectos en general, o en alguno de sus aspectos particulares, como la valoración económica y social.

Guadalupe Souto Nieves y Emilio Padilla Rosa
*Departamento de Economía Aplicada,
Universitat Autònoma de Barcelona*

NORMAS DE PUBLICACIÓN

1. La Revista de Economía Crítica publicará colaboraciones originales que no hayan sido publicadas con anterioridad. Podrán ser presentadas en cualquiera de las lenguas peninsulares.

2. Los “artículos” deberán enviarse por duplicado, con una copia en soporte de papel y otra en soporte magnético, a Revista de Economía Crítica, Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, Avda. Valle Esgueva, 47011. Valladolid. En la copia de papel el texto se presentará a doble espacio, con letra Arial nº 12 (2.100 caracteres por página) y con un máximo de 30 páginas (incluyendo todos los extremos del mismo). La versión electrónica se presentará en Word para Windows.

3. Los artículos enviados deberán identificarse con un título representativo del contenido del mismo, con la mención del autor o autores: nombre, apellidos y filiación institucional o lugar de trabajo; con un resumen en el idioma original del trabajo y otro en inglés que precederán al mismo; con la colocación de las palabras clave representativas del contenido del artículo; y con la indicación de la fecha de finalización del trabajo.

4. La Revista de Economía Crítica utiliza para la aceptación de originales un sistema de evaluación anónima y externa, asegurando el anonimato de los autores. El sistema de evaluación empleado es el de doble ciego. El Consejo de Redacción tendrá informados a los autores de los artículos de todas las incidencias relacionadas con el proceso de evaluación, que se realizará en el menor tiempo posible con un plazo máximo de cuatro meses.

5. Los cuadros, gráficos, tablas y mapas que se incluyan deberán integrarse en el texto, debidamente ordenados por tipos con identificación de sus fuentes de procedencia. Sus títulos serán apropiados y expresivos del contenido. Todos ellos deberán enviarse, además, de forma independiente en formato RTF. En los gráficos deberán adjuntarse los ficheros con los datos de base. Para los decimales se usará siempre la “coma”. Se usarán siempre dos decimales.

6. Las fórmulas matemáticas se numerarán cuando el autor lo considere oportuno, con números arábigos, entre corchetes a la derecha de las mismas.

7. Las notas a pie de página se utilizarán excepcionalmente. Deberán ir numeradas correlativamente con números arábigos volados y se colocarán a pie de página.

8. Las referencias bibliográficas se incluirán en el texto con un paréntesis indicando el nombre del autor, fecha de publicación (distinguiendo a, b, c, etc. en orden correlativo desde la más antigua a la más reciente para el caso de que el mismo autor tenga más de una obra citada el mismo año) y página en caso de citas entrecorridas.

9. Al final del trabajo se incluirá una referencia bibliográfica completa, siguiendo el orden alfabético por autores y con las siguientes formas: Apellidos. Coma. Iniciales del nombre. Año de publicación entre paréntesis. Dos puntos. Título del artículo entre comillas y del libro en cursiva. Coma. Editorial. Coma. Lugar de publicación. Coma. Páginas que comprende, en caso de ser artículo o capítulo de libro. Coma. Fecha de la primera edición, si procede, entre paréntesis.

10. Las “intervenciones breves” tendrán un máximo de 6 páginas y su carácter será el de estimular los debates sobre asuntos socioeconómicos. Se enviarán de la misma forma que los “artículos”. Su encabezamiento contendrá el título, nombre y apellidos del autor o autores y filiación institucional o lugar de trabajo.

11. Las “reseñas de libros” tendrán un máximo de 4 páginas y se enviarán de la misma forma que los “artículos”. Al principio de cada reseña deberá indicarse, a modo de título, apellidos y nombre de los autores del libro, título de la obra, editorial, lugar y año de publicación y número de páginas. Al final del texto se consignará el nombre y la adscripción institucional del autor de la reseña. Se incluirá, en archivo independiente, la imagen escaneada de la portada del libro reseñado.

12. La Secretaría de la revista acusará puntualmente recibo de la recepción de todo tipo de originales.