

REC

revista de economía crítica

n. **23**
2017

primer semestre

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

ARTÍCULOS

Respeto y prosperidad. <i>Respect and Prosperity.</i> Domingo Gallego Martínez	3-25
¿Falsificación académica o errores de interpretación? Las afirmaciones de Piketty sobre Marx. <i>Bogus academics or misinterpretation? Piketty's claims on Marx.</i> Juan Pablo Mateo	26-42
El paro agrario del 2008 y la especificidad de la acumulación de capital en la Argentina. <i>The 2008 agrarian lockout and the specificity of capital accumulation in Argentina.</i> Nicolás Pérez Trento	43-59
Prestaciones por desempleo y tasa de paro en España. <i>Unemployment benefits and unemployment rate in Spain.</i> José Francisco Bellod Redondo	60-81
Instrumentos de planificación presupuestaria: potencialidades y debilidades en el proceso. <i>Budgetary planning instruments: potentialities and weaknesses in the process.</i> Walmer Faroni , Monique da Silva Santana y Jander Angelo Diogo Ferreira	82-95
La eficiencia en la gestión de los recursos del sector público: una reflexión multidisciplinar. <i>Efficiency in the management of public sector resources: a multidisciplinary reflection.</i> Diana Lizette Becerra Peña	96-110

INTERVENCIONES

Precarización y degradación del trabajo. Pere Jódar y Juan M Pericà	112-120
El fin del <i>laissez-faire</i> en España. Lecciones extraídas de los escritos de Don Ildefonso Cuesta Garrigós (Apuntes deslavazados para un primer debate). Aurèlia Mñé Estrada	121-130
Cambio climático, tecnologías y políticas: ampliando la perspectiva. Jordi Roca Jusmet	131-138

CLÁSICOS U OLVIDADOS CLASSIC OR FORGOTTEN AUTHORS

Nicholas Georgescu-Roegen: de heterodoxo a disidente. Óscar Carpintero	140-151
Bioeconomía: una nueva mirada a la naturaleza de la actividad económica. Nicholas Georgescu-Roegen	152-168

RECENSIONES BOOK REVIEWS

Alfredo Macías. <i>El colapso del capitalismo tecnológico.</i> Luis Buendía García	170-172
Hannah Bargawi, Giovanni Cozzi and Susan Himmelweit. <i>Economics and Austerity in Europe.</i> Paula Rodríguez Modroño	173-177

LAURENT, E. <i>Notre bonne fortune. Repenser la prospérité.</i> Eguzki Urteaga	178-183
Katrine Marçal. <i>¿Quién le hacía la cena a Adam Smith?: Una historia de las mujeres y la economía.</i> Teresa Bartual Figueras	184-187
Branko Milanovic. <i>Global Inequality</i> Jordi Roca Jusmet	188-193

ARTÍCULOS

RESPECTO Y PROSPERIDAD¹ *RESPECT AND PROSPERITY*

Domingo Gallego Martínez²

Facultad de Economía y Empresa

Universidad de Zaragoza

Fecha de recepción: Julio 2016

Fecha de aceptación final: Marzo 2017

Resumen

Los principios de Elinor Ostrom, interpretados de modo abierto, nos ofrecen un test para evaluar si la organización de una sociedad reúne condiciones para, en su funcionamiento, ser respetuosa con sus ciudadanos, con los de otros países y con el entorno ambiental. El problema es cómo llega una sociedad a tener una organización adecuada para alcanzar esos objetivos. Dar respuesta a ese problema es la principal justificación de este trabajo. Para ello se identificarán las condiciones inductoras de comportamientos previsibles y progresivamente más coherentes con lo que cada uno desea de los otros. La tendencia a la confluencia entre lo esperado y lo deseado implica un creciente respeto mutuo, es decir, una creciente preocupación en todos por las consecuencias sobre los demás de lo que cada cual hace. El respeto será a su vez inductor de un contexto favorable tanto para adquirir capacidades como para tener la oportunidad de desplegarlas. Todo ello puede ser positivo para las personas concretas, para la sociedad en su conjunto y también para las sociedades del futuro.

Palabras clave: *Desarrollo económico, economía institucional, acción colectiva, valores sociales, normas, bienes públicos, comunes.*

Abstract

Freely interpreted, the principles of Elinor Ostrom offer us a test with which to evaluate whether a particular organization of a society brings together the conditions necessary to make it considerate to its members, to citizens from other countries and to its environment. The problem is how a particular society can develop an organization that is adequate to reach these objectives. The main motivation of this paper is to give an answer to this question. To do so, the conditions that induce behaviour that is predictable and progressively more coherent with what each individual desires from the others are identified. A convergence between the treatment that one receives and the treatment one would desire implies a growing mutual respect, that is, a growing concern in everybody about the consequences of what each person does on others. Respect will, in turn, induce a favourable context both for acquiring skills and for having the chance to deploy them. All of this will be positive for each individual, for society as a whole and for future societies.

Keywords: *Economic development, institutional economy, collective action, social values, rules, public good, commons.*

JEL: *B52, D71, I30, O10*

¹ Este artículo se ha beneficiado de las sugerencias de los evaluadores anónimos de la REC, así como de los comentarios de Isabel Almudí, Ernesto Clar, Fernando Collantes, Samuel Garrido y Javier Silvestre. A todos ellos les agradezco sinceramente su desinteresada ayuda.

² dgallego@unizar.es

INTRODUCCIÓN³

Los principios de Ostrom (1990: 88-102 y 2005: 593-630) presentan las condiciones que han permitido a distintos grupos de agentes sostener en el largo plazo acciones colectivas para la gestión de una amplia diversidad de bienes comunes. Creo que no es descabellado señalar a su vez que uno de los principales bienes comunes del que dispone cualquier grupo humano es la sociedad en la que sus miembros cooperan y se relacionan en los distintos ámbitos de la vida. Desde esta perspectiva creo que sería oportuno realizar una relectura de las ocho condiciones de Ostrom como inductoras de la gobernabilidad de las sociedades. Es decir, como inductoras de una gestión sostenible y equilibrada social y ambientalmente de sus recursos naturales, sociales, humanos y materiales. La hipótesis es pues que las sociedades que en sus normas y criterios de comportamiento fuesen coherentes con esos principios tenderían a hacer frente a los dilemas y conflictos a los que se enfrentasen cotidianamente, de tal modo que las capacidades de los agentes y de su entorno social y ambiental se podrían preservar y potenciar.

La lectura que propongo de las condiciones de Ostrom adaptadas a la gobernabilidad de las sociedades es la siguiente⁴:

Los agentes deberían ser conscientes del ámbito social en el que se desenvuelven conociendo sus fronteras tanto físicas como culturales (principio 1); percibiendo además cierto equilibrio entre sus respectivos papeles como benefactores y beneficiarios de su entorno (principio 2); deberían sentir también que pueden ser sujetos efectivos del cambio institucional al poder incidir de diversos modos concretos en las reglas que rigen sus relaciones con los demás agentes (principio 3).

Pero su influencia no debería restringirse a las normas; también deberían poder incidir sobre los comportamientos de los demás agentes evitando así infracciones o conductas delictivas mediante la acción de los vigilantes, el control mutuo, que también debe afectar a los vigilantes, y la imposición consensuada, efectiva y proporcionada de penas a quienes las incumplan (principios 4 y 5). Pese a que los comportamientos se atengan a las normas, los conflictos son inevitables, pues las reglas son interpretables y las circunstancias varían. Por ello, las sociedades tendrían que disponer de criterios compartidos para diferenciar estos problemas de las infracciones y delitos, y establecer modos consensuados y equilibrados de resolución de conflictos (principio 6). En general, los miembros de la sociedad deberían percibir que, de hecho y de derecho, tienen capacidad de autogobierno, incluso en el caso de que su sociedad se encuentre anidada en otras organizaciones que regulen sus relaciones con los demás espacios sociales (principio 7). Estos anidamientos deberían también cumplir con los siete principios anteriores, es decir, en cada una de las sociedades anidadas en una institución común se debería percibir generalizadamente entre sus miembros que su comunidad tiene, en dichas instituciones generales, similares capacidades, y similar trato, que el que deberían tener ellos como agentes particulares en la propia (principio 8).

La idea que transmiten, globalmente considerados, los principios de Ostrom es que un contexto donde domine la reciprocidad (y con ellas la confianza), y en el que las personas perciban de modo efectivo su capacidad de participar en el autogobierno colectivo (y de influir en las decisiones públicas) será el adecuado para que las acciones de las distintas personas y organizaciones conduzcan paulatinamente a modos de cooperación y de solución de conflictos equilibrados, es decir, respetuosos con los planes e intereses de los agentes directa e indirectamente implicados.

³ El título de este trabajo parafrasea el de uno de los últimos trabajos de Mancur Olson, *Power and Prosperity*, publicado en el año 2000. Una versión anterior y ya muy diferente (y también con otro título: "Condiciones para el fomento de la felicidad pública") puede consultarse en los documentos de trabajo de la Sociedad Española de Historia Agraria (DT-SEHA, 10-10). La versión que forma parte de los documentos de trabajo de la Fundación de las Cajas de Ahorros (nº 721/2013), es el antecedente inmediato de este trabajo.

⁴ La lectura de los principios de Ostrom que se ofrece en los párrafos siguientes la presenté inicialmente en un documento de trabajo (Gallego 2014: 10-11)

En cualquier caso, uno de los problemas que queda por resolver es el de identificar las circunstancias que propiciarían que esas condiciones favorecedoras de sistemas de gestión colectiva sostenibles y equilibrados se fuesen implantando en las sociedades. El objetivo de este trabajo es precisamente reflexionar sobre las circunstancias que podrían favorecer que la organización de las sociedades tendiese a aproximarse a esas condiciones para lograr una interacción equilibrada entre sus miembros y organizaciones⁵

La hipótesis que presentamos en este trabajo propone que el sentirse individual y colectivamente respetado (es decir, como persona y como miembro de un grupo o de una organización) es vital para inducir a unas pautas de confianza y reciprocidad favorecedoras de la prosperidad⁶, es decir, de un crecimiento social y ambientalmente equilibrado, pues además de la sensación reconfortante que del respeto se deriva (Wilkinson y Pickett 2009: 197-218), el respeto es inductor de un contexto favorable tanto para poder adquirir capacidades como para tener oportunidad de desplegarlas (Sennett 2003: 60-70 y 231-265). Todo ello puede ser positivo, si es adecuadamente aprovechado, para las personas concretas, para su entorno inmediato, para la sociedad en su conjunto e incluso para sociedades futuras.

En los párrafos siguientes se enumeran las condiciones favorecedoras del mutuo respeto. La interacción entre ellas induciría al establecimiento de modos de relación y cooperación coherentes con los principios de Ostrom.

Las condiciones propuestas son las ocho siguientes (en el Apéndice 2 se puede seguir gráficamente la línea argumental que las enlaza)⁷:

- I. La clave para elegir colectivamente sendas de progreso inductoras del bienestar general y de sustentabilidad ambiental son unos valores respetuosos con los derechos individuales y colectivos de los otros.
- II. Para producir y mantener unos valores respetuosos con los intereses de los demás es fundamental que los demás tengan capacidad de hacerse respetar.
- III. Para hacerse respetar las personas y las organizaciones necesitan alternativas viables y capacidad de desarrollar acciones individuales o colectivas que les permitan no tener que aceptar sin más lo que otros les propongan o las consecuencias de lo que los otros hagan.
- IV. Para disponer de alternativas y capacidad de despliegue de acciones individuales o colectivas eficaces es necesario estar enlazado en redes sociales equilibradas, abiertas y operativas que suministren información y posibilidades de movilización.
- V. Las redes con esas características tienden a constituirse en las sociedades si hay diversidad productiva, organizativa, territorial o cultural, combinado todo ello con la existencia de abiertas interacciones entre sectores, organizaciones, culturas, territorios.
- VI. Para poder aprovechar de modo operativo las conexiones existentes es necesario un acceso amplio y generalizado a los recursos (a la formación, a la información, a las personas, a los bienes y servicios, a los recursos naturales).
- VII. El acceso generalizado a los recursos requiere formas diversificadas de acceder a ellos que abran oportunidades a personas y organizaciones con distintas condiciones y capacidades.
- VIII. Las características de los recursos a los que se acceda (naturales, tecnológicos, humanos,

⁵ El trabajo de Ostrom y Ahn (2003: 178-199) es el que más se aproxima a los objetivos que se persiguen en este trabajo.

⁶ Quizá también el respeto sea inductor de la felicidad si suponemos que la felicidad depende de la aproximación entre lo que deseamos de los otros y lo que los otros hacen.

⁷ La lectura de los artículos de Samuel Garrido (2011) y de Francisco Beltrán (2012) han sido claves para la formulación de las propuestas que se presentan en este trabajo.

organizativos) condicionarán a su vez las capacidades y alternativas viables de las personas y organizaciones, pero también las características globales de una sociedad condicionarán las peculiaridades y potencialidades de los recursos manejados.

Las dos primeras condiciones son una síntesis de los principios de Ostrom: las normas respetuosas con los otros son una garantía de la reciprocidad; la capacidad de hacerse respetar es a su vez la fuente de la capacidad de personas y organizaciones de participar en la autogobernanza de las sociedades y en el control de los organismos públicos. Las otras seis condiciones son las que permiten que la capacidad de hacerse respetar, y con ella los valores respetuosos, se asienten y consoliden.

Las condiciones favorecedoras de la mutua consideración enumeradas, así como las relaciones entre ellas, son hipótesis resultantes de la combinación de experiencias históricas⁸ y teóricas, estas últimas muy relacionadas con las sendas analíticas de los autores hasta hora citados y de otros muchos que se han preocupado en indagar sobre las relaciones entre el comportamiento y su contexto social sea este de carácter mercantil⁹, político¹⁰ o de cualquier otro tipo¹¹. Todas las hipótesis seleccionadas quedan evidentemente expuestas a la revisión, tanto desde la contrastación empírica como desde el análisis teórico. En cualquier caso, considero que el marco analítico propuesto tiene una estructura argumental sólida y, además, suficientemente flexible como para estar abierto sin romperse a la inclusión, exclusión o modificación de las correspondientes piezas o relaciones.

En el apéndice 1 se presentan un breve repertorio de ideas para poder poner "bajo la lupa empírica" las variables, relaciones e hipótesis propuestas en este trabajo, su consulta puede permitir conectar la argumentación teórica con los problemas concretos que con ella se quieren abordar. El esquema presentado en el apéndice 2 puede servir también para ir situando en la argumentación general cada una de las líneas argumentales que se van sucediendo¹².

VALORES RESPETUOSOS CON LOS DERECHOS INDIVIDUALES Y COLECTIVOS (CONDICIÓN I)

En toda sociedad hay una gran diversidad de proyectos individuales y colectivos que al entrecruzarse compiten y se complementan. Toda sociedad tiene además diversos sistemas de selección y de ajuste de unos proyectos a otros. Los valores sociales suministran criterios para esta selección a los agentes que intervienen en los distintos ámbitos: familiares, vecinales, políticos, culturales, científicos, mercantiles, empresariales. Al hacerlo condicionan tanto los objetivos de cada cual, como las formas de abordarlos (North 1990: 13-22). Los valores y las normas que los desarrollan definen así el campo de juego socialmente aceptable y con ello influyen en los procesos de selección de proyectos y, por lo tanto, en la senda de evolución de la sociedad y de su sistema productivo y, a través de él, en los modos de interacción con el medio natural.

Los valores y las normas de los que aquí se trata son los que orientan el comportamiento efectivo de los individuos en los distintos contextos en los que actúan. En este aspecto, aun sin entrar en la discusión

⁸ Principalmente derivadas del análisis histórico de las sociedades rurales españolas: Saavedra y Villares (1991), Grupo de Estudios de Historia Rural (1994), Garrabou (2000), Gallego (2001 y 2007: 159-215), Beltrán (2012, 2013 y 2016), Garrido (2011).

⁹ Sobre las consecuencias económicas de los contextos en los que se desenvuelven las relaciones de mercado: Marshall (1920: 276-316), Hayek (1968), Sen (1993: 123-156). Sobre el contexto inductor de responsabilidad social de las empresas, véase Salas (2007:169-198). Sobre los costes de transacción y su relación con el contexto institucional, véase Williamson (1985).

¹⁰ Sobre los contextos que condicionan la acción política, véanse Buchanan (1978 y 1975: 215-239) Olson (2000: 1-32) y Acemoglu y Robinson (2006: 15-47). En Gallego (2016:157-165) puede encontrarse una síntesis de las distintas corrientes que analizan la acción pública desde la perspectiva de la economía institucional.

¹¹ En la corriente evolutiva se pueden encontrar abundantes pistas para relacionar el contexto con el comportamiento de los agentes en cualquier ámbito de sociabilidad: Hodgson (1993: 329-373 y 1999: 87-154), Nelson (2008) y Almudí y Fatás-Villafranca (2009).

¹² Ambos apéndices han sido contruidos para atender algunas de las oportunas sugerencias de los evaluadores anónimos de la REC.

filosófica implícita, asumimos un matizado relativismo moral. La propuesta es relativista, pues suponemos que no existen unos principios universales a los que tiendan las sociedades, ni tampoco unos principios ideales deducidos argumentalmente a los que debiera tenderse. Pero a su vez se matiza el relativismo al atribuir a algunos códigos morales la virtud de ser inductores de comportamientos respetuosos con los otros, suponiendo además que los valores que tengan estas características favorecerán que todo el mundo se sienta más cómodo y a largo plazo más capaz. Todo ello tenderá a repercutir favorablemente en el devenir de su entorno y del conjunto de la sociedad.

El relativismo queda así reducido a que el respeto que cada cual reclama para sí lo entendamos desde lo que cada uno desea de los otros y no desde lo que los que se relacionen con él consideren conductas respetuosas, ni desde lo que se considera respetuoso desde otros códigos morales, incluidos los actualmente dominantes en los países occidentales más desarrollados, o los que se nos puedan ofrecer desde la reflexión filosófica. Lo señalado para los individuos lo suponemos también válido para los distintos tipos de grupos y organizaciones. Es decir, tomamos de Rawls (1971: 54-117 y 577-587) la posibilidad de establecer criterios comparativos entre las capacidades de los distintos sistemas de valores de inducir a la prosperidad. Tomamos de Hume (1751: 47-71) y de Douglas (1986: 161-183) la idea de que esa comparación no se hace en términos absolutos, sino en relación las circunstancias de los implicados¹³.

El medir el grado en que uno es respetado desde el criterio que ese uno tiene de cómo debería ser tratado y no desde principios generales de justicia tiene la función de conducir nuestro interés a la trayectoria más que a la posible situación final de equilibrio. Lo que se propone es intentar evaluar en qué medida unos criterios éticos o morales, y las normas en los que se concretan, son compatibles o no con los proyectos (en cualquier ámbito posible) que las personas, los grupos y las organizaciones concretas tienen en mente en un momento dado.

En general suponemos que los distintos sujetos se sentirán no adecuadamente considerados si aprecian que los criterios dominantes establecen barreras sistemáticas a los proyectos que consideran viables. En ese sentido valores más sensibles ante las aspiraciones de algunos individuos o grupos pueden facilitar el despliegue efectivo de planes antes frenados por su negativa consideración social, pero posibles y quizá incluso compatibles y potenciadores de los otros. Esta perspectiva tiene además la ventaja de presentarnos el cambio de los distintos sistemas morales como algo paulatino y muy adaptado a lo que en cada momento sienten los miembros de una sociedad que podrían hacer. También nos sitúa en el camino de las distintas sendas y ritmos de cambio vinculadas a la situación de partida.

En definitiva, los contextos en los que se forman los valores sociales son y han sido muy distintos y por lo tanto las normas que los desarrollan pueden ser muy diferentes tanto en perspectiva espacial como temporal¹⁴. Hay normas que son percibidas como discriminatorias por algunos de los individuos o grupos de una sociedad ya sea por motivos de género, cultura, raza, nivel social. Es decir, hay sociedades en las que resultan aceptables, desde los valores dominantes, planes que algunos de los que se ven afectados por ellos consideran que reducen drásticamente sus proyectos vitales al permitir acumular a otros a costa de descapitalizarles a ellos cultural, social o materialmente. Hay también valores compatibles con comportamientos inductores de graves degradaciones ambientales, quizá por que afecten a sectores sociales con poco margen para que las percepciones que ellos tengan de su entorno o de sus intereses sean tenidos en cuenta. En todos estos casos los planes que permiten a unos acumular formación, patrimonio, influencia social o poder político se realizan en parte destruyendo los planes a los que los otros

¹³ La definición y enumeración de bienes básicos que nos ofrecen Skidelsky y Skidelsky (2012: 171-189), tras revisar los que resultan generalizadamente deseables para las distintas culturas y tradiciones filosóficas, resultan muy convincentes, pero, en cualquier caso, lo que cada individuo o cada colectivo quiere para sí implica priorizar los objetivos dependiendo de su viabilidad y deseabilidad relativa en unas circunstancias concretas.

¹⁴ No solo los valores o las normas serán distintos también los comportamientos a los que induzcan (Henrich et al. 2001).

consideran que deberían tener acceso, pudiendo repercutir estas circunstancias negativamente tanto en las capacidades de los afectados como en las potencialidades globales de la sociedad.

Indudablemente todo sistema de normas tiene ciertos sesgos que permiten operar a algunos agentes u organizaciones en una dirección considerada depredadora por los demás. Es decir, no hay sociedades con criterios plenamente equidistantes en los que todos se vean adecuadamente considerados. Pero sí pueden darse valores en los que comportamientos percibidos como discriminatorios o ambientalmente agresivos sean negativamente valorados. Esta circunstancia inducirá a que los objetivos y los proyectos para poder ser socialmente aceptados tengan que ser respetuosos con las creencias, las costumbres, las orientaciones intelectuales, el patrimonio, las capacidades personales de todos los potencialmente afectados.

En el contexto de valores respetuosos con los otros el camino socialmente aceptable para poder utilizar en los proyectos de unos las capacidades, las relaciones o el patrimonio de los otros será intentar llegar a un acuerdo. Habitualmente, para alcanzarlo, lo acordado tendrá que ser percibido como mutuamente beneficioso por ambas partes. Este mutuo beneficio, si llega a concretarse, tendrá consecuencias positivas para las personas o para las organizaciones implicadas: al preservarse en el acuerdo lo que los directamente implicados consideran sus intereses, se tenderán a mejorar sus capacidades respectivas y las posibilidades de utilizarlas; la necesidad de un beneficio mutuo para alcanzar un acuerdo inducirá además a ser cuidadoso con el uso de los recursos utilizados.

Las consecuencias de lo acordado sobre el entorno (sus efectos externos), en la medida que sean percibidas como positivas por los demás, tenderán a ser socialmente aceptadas, pero en el caso de generar externalidades de tipo social o ambiental valoradas negativamente, los afectados intentarán paliar esos efectos, ya presionando para modificar o eliminar el proyecto, ya planteando compensaciones. Resulta así que los valores respetuosos con los otros tienden a limitar las externalidades percibidas como negativas y a potenciar las positivas y al hacerlo evitan la descapitalización y potencian las capacidades de los otros y del conjunto del grupo, es decir, de los bienes públicos y colectivos que hacen viable la cooperación.

En definitiva, los criterios respetuosos con lo que los otros consideran que son sus derechos individuales y colectivos implica un proceso de diseño y selección de objetivos y proyectos (en el ámbito económico, cultural, religioso, familiar) que tienden a ser complementarios entre sí. El resultado conjunto mejorará las capacidades de los promotores de los correspondientes proyectos, de quienes participen en ellos, así como de aquellos que puedan verse afectados indirectamente por sus efectos sociales o ambientales. Los valores respetuosos, al inducir a proyectos con externalidades positivas, nutrirán a la comunidad de bienes públicos que facilitarán la cooperación y potenciarán sus resultados. Parece bastante evidente el enlace de todo estos con los principios para analizar el grado de robustez de las instituciones de gestión del común que nos propone Ostrom (2005: 602-603 y 600-630).

Pero, ¿cómo se generan y se sostienen los valores respetuosos?¹⁵ O, en términos de Ostrom ¿qué situaciones propician el despliegue de acciones colectivas coherentes con sus ocho principios?

LA CAPACIDAD DE HACERSE RESPETAR (CONDICIÓN II)

Toda sociedad es un continuo tejer y destejer interacciones entre personas y organizaciones en una gran diversidad de ámbitos. En esos contactos cotidianos o más o menos irregulares se coopera, se transmite formación e información, se van tejiendo relaciones y se van generando y resolviendo conflictos de modo más o menos desequilibrado. Los valores socialmente aceptados y las normas a ellos ligadas se producen, se transmiten y se van modificando en estas relaciones pero, al mismo tiempo, son también un bien público

¹⁵ En Honneth (2010: 13-18) se presenta una útil síntesis del lugar del reconocimiento y el respeto en la historia del pensamiento filosófico. En la misma obra (Honneth, 2010: 35-44), el cruce que realiza el autor entre los componentes culturales y materiales del reconocimiento enlazan muy bien con la línea argumental mantenida en el texto.

que encauza los comportamientos efectivos de unos y otros hacia lo que los demás esperan o desean, haciendo así viable la vida social.

Los valores sociales son por lo tanto un bien público producido y gestionado por una trama compleja de acciones individuales y colectivas en general muy descentralizadas¹⁶. Pero lógicamente el comportamiento no depende solo de los valores y de las normas, pues hay otras circunstancias que condicionan los comportamientos y al hacerlo afectan a normas y valores. El objetivo del resto de este trabajo es ver primero, en concreto en este apartado, qué comportamientos tienden a producir valores respetuosos con los derechos de los demás y posteriormente, en los siguientes apartados, analizar qué circunstancias favorecen ese tipo de comportamientos.

El hacerse respetar por los demás es la actitud que induce a ser respetado. Para que este comportamiento termine consolidándose en valores socialmente aceptados debe ser reiterado y general hasta acabar siendo el comportamiento esperado por todos. El problema es que hacerse respetar puede significar cosas distintas para unos o para otros según sean los valores de la sociedad, la posición desde la que se lean esos valores e incluso las características de cada individuo. Pero pese a todo es posible dar una lectura unívoca a hacerse respetar: hacerse respetar es la capacidad de las personas, de los grupos y de las organizaciones de reaccionar de un modo u otro ante comportamientos no deseados. El carácter no deseable del comportamiento de los otros puede referirse a cualquier aspecto (económico, ambiental o cultural). El único requisito es que una de las partes se sienta directa o indirectamente indebidamente tratada.

La hipótesis implícita en esta propuesta es que la capacidad general de reacción irá paulatinamente revisando el campo de lo considerado lesivo. Se irá así redistribuyendo de forma más equilibrada entre las personas el derecho a que los demás sean considerados con sus ideas, costumbres, bienes o entorno. Se inducirá así a todos a ser cada vez más precavidos con las consecuencias de lo que hacen o se planean hacer, con independencia de las características de las personas, organizaciones o grupos afectados¹⁷.

La capacidad de hacerse respetar puede provocar además inercias con intensas externalidades positivas al favorecer el asentamiento de criterios generales de respeto al otro que tenderán a aplicarse incluso a personas, grupos u organizaciones sin posibilidad de autodefensa, favoreciendo así las posibilidades de los sectores más débiles de la sociedad de ir mejorando sus capacidades y las posibilidades de utilizarlas. Este proceso puede afectar también a la población de otros países, a la de periodos futuros, e incluso incidir en la consideración debida a los animales (Singer 1993: 65-89). Todo ello acabará además afectando directa o indirectamente al modo de relacionarse con el medio natural.

A esta preocupación interiorizada por las repercusiones de nuestros actos en los demás, tengan o no capacidad de hacerse respetar, le podemos llamar altruismo, pero su enraizamiento en los individuos estará muy ligado a la presión de los otros, de tal forma que se puede considerar como un altruismo inducido. Es decir, sin una muy amplia capacidad de hacerse respetar de los distintos sectores de la sociedad el altruismo tenderá a ser más débil o incluso irse diluyendo en el caso de aquellas sociedades en las que la marginalidad y la indefensión vayan ganando terreno. En este último contexto, incluso quienes tengan capacidad de respuesta tendrán que estar atentos para que los comportamientos de los otros no sean lesivos para ellos. El concepto de altruismo inducido no implica negar que exista un altruismo ligado a nuestra condición de seres humanos o al carácter concreto de cada cual (Tomassello 2010), sino suponer

¹⁶ Su modo de formación sería similar al del "*orden espontáneo*" (Hayek, 1975: 75-108) siempre que consideremos también la acción colectiva y no solo la individual (Gallego, 2016: 146-157).

¹⁷ La capacidad de unos y otros de hacerse respetar sería el modo de ir construyendo lo que Marina (2010: 85-101) denomina sociedades inteligentes: sociedades con "*capacidad... para resolver problemas sociales creando capital social y ampliando las posibilidades vitales de los ciudadanos*" (Marina, 2010: 90).

que el desarrollo de estas inclinaciones será potenciado o frenado por el ambiente social en el que las personas se desenvuelvan.

Teniendo en cuenta que las distintas sociedades tendrán niveles de discriminación diferentes, una sensibilidad diferente a la discriminación (cada una percibe de hecho la discriminación con sus peculiares criterios) y una capacidad distinta de sus miembros de reaccionar frente a lo que en cada caso se considera falta de respeto, resulta evidente que no solo serán distintos los puntos de partida, sino también las trayectorias y los hipotéticos puntos de llegada de cada una de ellas. En definitiva, los objetivos y los caminos podrán ser distintos incluso en sociedades que evolucionen hacia valores crecientemente respetuosos con los otros. Pero lo que será común a todas ellas, o al menos esa es la hipótesis que se defiende en este trabajo, es que la tendencia hacia unos valores más respetuosos reposará en la capacidad de unos y otros de hacerse respetar. En el apartado siguiente trataremos de las circunstancias que favorecen que esa capacidad de reacción sea intensa y ampliamente accesible. De darse esas circunstancias las normas tenderían a superar el test de los principios de Ostrom y, además, orientarían de modo efectivo el comportamiento de los agentes.

DE LAS CIRCUNSTANCIAS QUE FAVORECEN LA CAPACIDAD DE HACERSE RESPETAR: ALTERNATIVAS Y ACCIÓN COLECTIVA (CONDICIÓN III); REDES SOCIALES (CONDICIÓN IV)

Resistirse puede ser una cuestión de carácter dadas unas circunstancias, pero ¿cuáles son las circunstancias que propician que las potencialidades reivindicativas de las personas o los grupos se activen y modifiquen las pautas de comportamiento de su entorno?

La hipótesis que proponemos es que la capacidad de hacerse respetar depende principalmente de las alternativas disponibles y de la capacidad de desplegar acciones individuales y colectivas para poder evitar lo que se considere no conveniente¹⁸. Disponer de alternativas permite no tenerse que conformar con lo que los demás proponen (sea precio, salario, horario, forma de comportarse o de vestir, creencias) pues si el otro no varía sus pretensiones se podrá dejar de negociar e ir a otra empresa propia o ajena, a otra ciudad, a otro colegio, a otro grupo de amigos o a otro partido político. Es decir, la disponibilidad de alternativas facilita la salida y a su vez la posibilidad de salida puede mejorar la capacidad de negociación frente al otro, de tal modo que quizá el otro transija al menos parcialmente¹⁹.

La capacidad de negociación se puede ver a su vez favorecida porque en tu entorno se produzca de un modo u otro cierto tipo de actitudes o acciones que hagan sentir al otro que no estás solo. Es decir, que el otro perciba que lo que pretende conseguir de ti puede generar malestar a terceros, e incluso reacciones concretas que puedan resultarle contraproducentes porque afecten a su reputación y a través de ella a sus ingresos o a sus costes, o al tipo de relaciones que mantiene con los demás. Esta capacidad de generar reacciones más o menos espontáneas, más o menos activas, puede condicionar fuertemente las actitudes de unos y otros. Si en una sociedad se combina la disponibilidad de alternativas con la capacidad de desplegar acciones individuales y colectivas, esta situación tenderá a afectar tanto al tipo de relaciones que se establezcan como a las consecuencias que puedan tener sobre terceros²⁰.

Las circunstancias que condicionan a su vez la disponibilidad de alternativas, y la posibilidad de que se provoquen acciones colectivas, son en buena medida la existencia de redes sociales amplias, entrelazadas

¹⁸ En el caso de Bhaduri (1998), la capacidad de poner freno a los comportamientos con eficiencia de clase contradictorias con los intereses generales es muy dependiente de las alternativas de las que dispongan los damnificados. Véase también Gallego (2007: 30-34).

¹⁹ Hirschman (1992) propone una relación bastante abierta y no necesariamente contradictoria entre voz y salida.

²⁰ Las culturas no europeas favorecedoras del dialogo, de las que nos habla Sen (2003), debieron tener también algunas condiciones favorecedoras de la inclinación a considerar el criterio de los otros antes de tomar decisiones.

y de acceso abierto y no muy desequilibrado para todos. Las redes sociales requieren a su vez un contexto propicio para construirse, mantenerse operativas y desarrollarse. En general sociedades diversificadas (sectorial, cultural, territorialmente) e integradas (con abundantes relaciones entre sus distintas piezas) son propicias a la construcción de redes sociales.

El objetivo ahora es identificar las características que deberían tener las redes sociales para que la disponibilidad de alternativas, y la posibilidad de desarrollar acciones colectivas sea algo general, que provoque paulatinamente un reforzamiento de la capacidad de hacerse respetar de las personas, los grupos y organizaciones más débiles, iniciando así el camino hacia unos valores sociales más respetuosos con los derechos individuales y colectivos de todos.

Para avanzar en las características de las redes sociales que puedan ir conduciendo a ese resultado creo que es útil el manejo del concepto de redes aleatorias, que son aquellas en las que las relaciones entre las partes son tan solo resultado del azar²¹. Estas redes tienen una serie de características que resultan de interés para lo que ahora buscamos. En ellas la distribución de los contactos de cada individuo con los demás tiende a la distribución normal (la mayoría de los agentes tienen un número de contactos con los demás en el entorno de la media). De ello se deriva que la disponibilidad de conexiones es un recurso bastante general y que los caminos de acceso a los demás son cortos y abundantes (hay varios recorridos breves para llegar a los otros, lo que permite que la información circule ampliamente siendo muy difícil impedirlo). Además, con un reducido número de conexiones por persona pueden constituirse sociedades abiertas que permiten romper aislamientos locales y personales tanto en el ámbito de la información como de las acciones colectivas. Esta dispersión de las conexiones también es un elemento generador de estabilidad social, tanto por la existencia de equilibrios difíciles de romper unilateralmente, como por la resistencia del sistema de relaciones ante problemas personales o empresariales (el efecto sobre el conjunto de la sociedad de los problemas particulares será tenue y fácil de absorber).

Las principales propiedades de las redes aleatorias también se darían en redes con características más históricas: individuos tan solo conectados con su entorno inmediato pasarían a tener unas conexiones con el exterior amplias y generales tan solo con la circunstancia de que un porcentaje reducido de sus relaciones se orientaran al exterior de la comunidad ya sea por vía cultural, económica, familiar o religiosa.

En cualquier caso, resulta frecuente que las redes reales tengan unas características menos ideales. Podemos encontrar núcleos de población muy aislados con todos los efectos negativos que esa circunstancia puede tener sobre el aprovechamiento de otras experiencias. Encontramos a su vez sociedades en las que las conexiones están muy concentradas en algunos agentes u organizaciones. Esta concentración provocará una potencial inestabilidad general en la sociedad derivada de los problemas que afecten a los grandes conectores, y además podrán producirse graves desequilibrios en el acceso a la información, en la organización de acciones colectivas y en la posibilidad de acceder a nuevos modos de influir en los demás. En este contexto no será sencillo que se desarrollen de forma potente la capacidad de hacerse respetar de los sectores sociales o empresariales peor situados. La abundancia y diversidad de grandes conectores a los que tengan acceso amplio las personas y organizaciones podrá paliar en cierto grado estos problemas, pero no evitar el potencial de inestabilidad y de desequilibrio en las respectivas capacidades de negociación de unos y otros.

En definitiva, lo adecuado para generar valores respetuosos con los derechos individuales y colectivos serán redes sociales abiertas al exterior, con acceso generalizado y variado de sus individuos y empresas a los otros y sin grandes concentraciones de conexiones en algunas personas u organizaciones. Pero el

²¹ Los distintos conceptos de redes descritos en este trabajo están tomados de Solé (2009: 27-73). Véase también el clásico trabajo de Granovetter (1973) en el que se desarrolla la capacidad de transmitir información y capacidad de movilización de los vínculos débiles.

problema planteado no es cómo construir redes ideales con las características de las aleatorias, sino identificar las características de las sociedades que puedan ir paliando los problemas de incomunicación o de exceso de concentración de las redes reales. Este será el objetivo del siguiente apartado²².

DE LAS CIRCUNSTANCIAS QUE FAVORECEN LA FORMACIÓN DE REDES SOCIALES EQUILIBRADAS Y ABIERTAS: DIVERSIDAD E INTERACCIÓN ENTRE LOS DIFERENTES (CONDICIÓN V)

Las redes, como se ha comentado, transmiten información y oportunidades. Ambos aspectos tienen más posibilidades de generarse cuando hay diversidad. La diversidad es en principio una cualidad de las personas y también de las organizaciones. Es decir, cada persona tiene sus peculiaridades como ser humano de tal modo que enfrentada a problemas similares tiende a dar con soluciones no idénticas a las que pudieran dar las demás, incluso en el caso de haberse formado y trabajado todas en ámbitos similares. Estos comportamientos diferenciados son en sí mismos una fuente de experiencias. Pero esta diversidad será aún mayor si las personas, además de ser distintas, se enfrentan a problemas diferentes desde criterios, formaciones y experiencias también diferenciadas.

Lo que les ocurre a las personas también les pasa a las organizaciones. Cada una según su momento de constitución, según hayan sido las características de las personas que las han formado y sus específicos modos de interacción entre ellas, habrán dado lugar a peculiares rutinas, habilidades y modos de responder a lo inesperado²³. Es decir, las organizaciones, como las personas, tienden a dar respuestas no idénticas a los mismos problemas, incluso cuando su actividad se desarrolla en un sector y en un contexto similar. Pero también, como en el caso de las personas, estas diferencias tenderán a ser mayores si se trata de distintos tipos de organizaciones, si se dedican a actividades diversas, si tienen objetivos diferenciados, si actúan en espacios naturales y sociales peculiares.

La diversidad es a su vez una fuente primordial de información relevante y de posibles alternativas viables. Pero para que la diversidad resulte operativa como potencial fuente de ideas y de alternativas será necesario que, además de diversidad, existan vínculos entre los diferentes. Mas la propia diversidad induce a relacionarse a causa de las nuevas posibilidades que se pueden derivar de entrar en contacto con lo distinto²⁴.

Una vez puesta la interacción en marcha los contactos que se realicen, si son satisfactorios y adecuadamente administrados, podrán ser generadores de redes que abran caminos que tiendan a ser transitados cuando las personas u organizaciones lo consideren conveniente para conseguir apoyo, ideas, mercados o nuevas experiencias. Es decir, la diversidad y la interacción se refuerzan mutuamente y, a su vez, tienden a diluir el aislamiento y la excesiva concentración de contactos en algunas personas y organizaciones.

Independientemente de cuáles sean los incentivos o el tipo de actividad a través de la cual se tenga el contacto, la experiencia transmitida o la relación trabada puede llegar a ser útil tanto para esas como para cualquier otra actividad. Así, las relaciones comerciales pueden dar lugar a contactos de interés familiar, cultural o político. Los contactos de tipo religioso, vecinal, sindical o cultural pueden ser inductores de nuevas actividades mercantiles, o poner las condiciones adecuadas para, mediante acciones colectivas,

²² Tilly (2010: 200-213) analiza la incidencia en los movimientos sociales de los cambios tecnológicos en las comunicaciones. Señala que no hay que perder de vista las relaciones sociales que están tras ellos, ni los efectos diferenciales de las nuevas tecnologías sobre los distintos tipos de relaciones y agentes.

²³ Marshall (1920: 244-275) presenta un análisis de las causas de la diversidad de tipos de empresas que pueden encontrar en un momento dado incluso en un mismo país y sector.

²⁴ Un buen ejemplo del equilibrio entre diversidad y complementariedad inductoras de la interacción son los casos de los distintos tipos de empresas (por tamaño, organización u orientación productiva) que se relacionan en distritos o *clusters* (Catalán, Miranda y Ramón-Muñoz 2011: 9-36).

promover la producción de una potencialmente amplia variedad de bienes públicos. En definitiva, la construcción de redes y sus consiguientes efectos no tienen que apoyarse necesariamente en la diversidad productiva y organizativa de los distintos sectores económicos. Una sociedad sin esa diversidad puede encontrar oportunidades de enlace por otros caminos y esos contactos quizá pueden orientarse hacia la organización de actividades productivas de carácter privado, colectivo o público²⁵.

Además, cuando las conexiones se puedan producir por una amplia variedad de circunstancias tenderán a trabar en sus redes a una mayor diversidad de personas u organizaciones, al excitar a un mayor número de sensibilidades y al generar atracción a una mayor diversidad de motivaciones²⁶.

La diversidad de actividades, de formas de organizarlas y de interconexiones entre ellas son, por lo tanto, circunstancias que se potencian mutuamente unas a otras y, en conjunto, son factores que favorecen la construcción de redes sociales oferentes de información, oportunidades y respaldo a gran diversidad de personas y organizaciones pues, cada una, según sean sus características, tendrá más posibilidades de encontrar en este variado escenario el contacto oportuno y, por consiguiente, el respaldo, la información o la alternativa que le pueda resultar adecuada a sus peculiares necesidades y capacidades. Todo el mundo (individuos, grupos, organizaciones, administraciones públicas) podrá estar así informado y controlado. El mutuo control, al que inducen las redes sociales, será a su vez clave para que los valores, y las normas en los que se concreten, condicionen de modo efectivo el comportamiento, pero, a su vez, al facilitar las redes otear otras alternativas, abrirán también oportunidades al cambio.

El entramado de comportamientos que hayan dado lugar a esos resultados serán generadores de fuertes externalidades positivas que irán proveyendo a la sociedad de bienes públicos en forma de redes o nuevos modos de cooperación y también de normas espontáneas o negociadas que vayan dando solución a posibles dilemas sociales. Con todo ello se ampliarán las oportunidades accesibles a las distintas personas y organizaciones.

En definitiva, las redes sociales que permiten conexiones ampliamente accesibles y evitan exceso de concentración en algunos agentes y organizaciones tenderán a formarse en sociedades diversificadas e interconectadas. Pero una cosa es la existencia de conexiones y nuevas experiencias y otra las oportunidades para aprovecharlas.

DE LAS CIRCUNSTANCIAS QUE HACEN OPERATIVAS LAS REDES SOCIALES: DEL GENERAL ACCESO A LOS RECURSOS (CONDICIÓN VI) Y DE LAS CIRCUNSTANCIAS QUE LO HACEN VIABLE (CONDICIÓN VII)

Aprovechar oportunidades requiere habitualmente tener posibilidades de acceder a los recursos: a la formación, a la información, a los bienes de capital, a la naturaleza, a la cooperación con las demás personas. Para que la posibilidad de uso de los recursos sea general suele ser necesario que los modos de acceso a ellos sean variados, pues así se facilitará su aprovechamiento por personas y organizaciones con distintas características. Los modos de acceso variados son consecuencia de la existencia de diversas formas de organizar la cooperación en los distintos ámbitos de la sociabilidad. Pero la organización variada se ve condicionada también por el grado en el que el acceso a los recursos sea ampliamente viable. En definitiva, el acceso a los recursos se ve favorecido y favorece a la diversidad en los modos de organizar la cooperación. Trataremos a continuación de estas interacciones con mayor detenimiento.

²⁵ Las experiencias personales y colectivas adquiridas en los distintos ámbitos de sociabilidad no se pierden, sino que se almacenan potencialmente operativas en una gran diversidad de personas, grupos y organizaciones (Hirschman 1984: 56-71).

²⁶ En Putnam (2000: 544-561) puede encontrarse una descripción de las condiciones que en una sociedad actual (él se refiere a Estados Unidos) pueden inducir a una mayor interacción social.

Una persona puede acceder a los recursos como miembro de una familia, de una comunidad vecinal, de una cooperativa o como ciudadano de un país; como propietario o como asalariado, arrendatario o aparcerero; quizá también como miembro de un grupo (de tipo mercantil, cultural, religioso o político) que haya desarrollado acciones colectivas suministradoras de distintos tipos de bienes y servicios. Estos diferentes modos de acceder a los recursos se derivan necesariamente de la existencia y viabilidad de una amplia diversidad de organizaciones²⁷.

Así, para que alguien acceda a los recursos como miembro de una familia será necesario que esa familia tenga acceso a los bienes en propiedad, en renta, mediante relaciones de vecindad o como copartícipe de alguna acción colectiva. El acceso a los recursos puede permitir a las familias organizar procesos productivos que ofrezcan posibilidades de empleo y quizá de enriquecimiento a sus miembros. Pero incluso los bienes y servicios más básicos que ofrecen las familias a quienes las componen (alimentación, refugio, atención, cuidados, criterios de sociabilidad) requieren para sostenerse de cierto patrimonio o rentas familiares, así como tiempo disponible en algunos de sus miembros y cierta continuidad en sus relaciones que den estabilidad a sus vínculos.

Para acceder como vecino a bienes de una comunidad es necesario que exista ese patrimonio colectivo y unas normas o un organismo que los gestionen. Para acceder como ciudadano es necesario que las administraciones públicas tengan acceso a los recursos vía patrimonio, sistema impositivo o endeudamiento y organicen con ellos la producción de bienes públicos o privados para su suministro de modo más o menos reglamentado a las personas y a las organizaciones. El acceso como propietario supone un reconocimiento por los demás de los derechos sobre el bien poseído y la posibilidad de utilizarlo para organizar con él procesos de producción o intercambio. Acceder como asalariado, arrendatario o aparcerero implica que algunos propietarios, empresas u otros organismos decidan organizar procesos productivos dando acceso a sus recursos a terceras personas bajo algunas condiciones específicas. Acceder como miembro de grupos religiosos o de otro carácter implica que esos grupos hayan constituido organizaciones a las que tendrán acceso a aquellas personas que de algún modo estén vinculados con ellos²⁸.

Vemos por lo tanto que la multiplicidad de tipos de organizaciones, al poner en marcha distintos modos de cooperación, favorece la diversidad en las formas de acceso a los recursos. Pero para que esta diversidad de tipos de organizaciones sea posible será necesario que las personas puedan tomar iniciativas para ponerlas en marcha. Es decir, difícilmente encontraremos un amplio abanico de modos de organizar la cooperación si el acceso a los recursos no está abierto, de un modo u otro, a amplios sectores de la población, pues sin ese acceso, o sin la posibilidad de tenerlo, difícilmente los distintos tipos de personas o de comunidades podrían poner en marcha organizaciones adecuadas a sus posibilidades y necesidades.

Las redes sociales pueden facilitar también el acceso a los recursos pues siempre que las personas o las organizaciones se encuentren trabadas por redes de distintos tipos, pese a que apoyadas en ellas aún no se haya llegado a poner en marcha unas acciones colectivas ni unas organizaciones sustentables, la mera existencia de esas relaciones puede facilitar el acceso a la información y a los recursos humanos (y en su caso a los patrimonios de que puedan disponer) que hagan viable poner en marcha relaciones más formales que den lugar al afloramiento de empresas y de acciones colectivas que faciliten y diversifiquen el acceso a los recursos.

En definitiva, y recapitulando, el acceso a los recursos se ve facilitado por la diversidad de iniciativas organizativas públicas, colectivas, empresariales o individuales. El acceso a los recursos facilitará a su vez

²⁷ El enfoque de los párrafos siguientes es muy dependiente de mi experiencia como agrarista, véanse los textos citados en la nota 8. Para el caso de las relaciones interindustriales véanse los ejemplos de distritos y *clusters* para la Europa del sur analizados en Catalán, Miranda y Ramón-Muñoz (2011: 367-412).

²⁸ Que la propiedad no es la única, ni la principal, forma de acceder a los recursos es algo que se aprecia en las sociedades actuales más desarrolladas, y también en muchas de épocas anteriores (Gallego, 2007: 140-150)

la diversidad productiva que induce a que se produzcan contactos y redes. Además, las redes, una vez formadas, pueden ampliar y generalizar el acceso a los recursos, potenciando así caminos de transformación social más integradores. Pero las redes, independientemente de su origen (comercial, religioso, político o familiar), pueden ser también el punto de partida para la puesta en marcha de procesos de transformación pues, al facilitar un acceso a los recursos, pueden ayudar a fraguar la diversidad organizativa y productiva²⁹. Hay por lo tanto múltiples caminos para impulsar la capacidad de hacerse respetar.

Pero los modos concretos en que cada persona o cada organización accedan o potencialmente pueda acceder a los recursos no son neutros respecto a sus capacidades actuales, o a las potencialidades de las posibles alternativas que puedan considerarse. Por ejemplo, en el caso de las economías rurales, no es lo mismo acceder a los bienes como propietario (o como familia de un propietario) que como arrendatario, aparcerero o asalariado. A su vez, cada uno de estos modos de acceso puede tener distintas potencialidades pues acceder a la tierra como propietario si no se poseen tierras suficientes, ni adecuados recursos para trabajarlas (ganado, maquinaria), puede ser menos operativo que acceder como aparcerero, si de este otro modo se cuenta con los medios de producción aportados por el propietario o con una superficie de terreno más adecuada para montar una explotación viable. Acceder a la tierra como arrendatario o aparcerero puede tener también significados distintos según cuales sean las características del contrato y el modo en que se administre la relación. El acceso, o la posibilidad de acceso, como asalariado a los recursos de otros también puede tener consecuencias muy distintas. No es lo mismo ser asalariado en un contexto en el que el empresario tenga una amplia capacidad de imponer sus condiciones a un personal poco cualificado y fácilmente sustituible, que serlo teniendo una cualificación elevada y capacidades no fácilmente sustituibles sin considerables costes para la empresa. Las alternativas disponibles por cada una de las partes pueden también tener consecuencias en el tipo de relación contractual que se establezca.

Lo mismo que decimos para las relaciones entre las personas o entre las personas y las organizaciones lo podemos decir para las relaciones entre las organizaciones. Esas relaciones van a condicionar los modos a través de los cuales unas acceden a los recursos de otras, sean estos recursos créditos, marcas, patentes, maquinarias o servicios profesionales. Es decir, el tipo de relaciones explicará que los efectos de la cooperación resulten convenientes de modo equilibrado, o convenientes en distinto grado, para ambas partes, o que se concentren unilateralmente en alguna de ellas, pudiendo incluso, en algunos casos, llegar a lastrar las capacidades de la parte más débil y quizás también las sus trabajadores y entorno.

Por un lado, tenemos así la diversidad en los modos de acceso a los recursos, y por otro, que esos diversos modos de acceso pueden implicar distintas capacidades para las correspondientes personas u organizaciones. A su vez, el mismo tipo aparente de relación o contrato puede tener muy distintas consecuencias sobre las partes implicadas. Pero la diversidad de modos de acceso a los recursos, pese a las ventajas e inconvenientes que puedan tener unos respecto a otros, es en buena medida la garantía de que las diferencias en la situación de las personas no se disparen, pues la abundancia de caminos, al ofrecer alternativas a casi todos, equilibra la capacidad de negociación entre las partes, e incluso puede mejorar sus respectivas capacidades productivas impulsadas por la abundancia de experiencias a las que muchos pueden tener acceso. Es decir, la diversidad de caminos es impulsora y resultado de la abundancia en los modos de cooperación, y ambas inducen a que las consecuencias de elegir un camino u otro tiendan a tener unos efectos diferenciadores paulatinamente más moderados³⁰.

²⁹ Para Metcalfe (2002) la mejora de la eficiencia media de un sector irá por el camino de una simplificación de la tipología de empresas al depender su eficiencia tan solo, según este autor, de las rutinas internas de cada una. La introducción en la argumentación de las externalidades del entorno matiza evidentemente esa propuesta.

³⁰ En principio la división del trabajo pudo traer ventajas generales y graves desequilibrios interpersonales para quienes quedaban atrapados en trabajos subalternos, mal remunerados y poco considerados socialmente (Smith 1776: 18-19). Posteriormente estos desequilibrios se fueron atenuando (Roncaglia 2005: 23-27 y 63-69), pero en las últimas décadas han reaparecido con fuerza dada la creciente desregularización y globalización de hecho del mercado de trabajo (Standing 2011). Particularmente en el mundo anglosajón las diferencias salariales se han acrecentado considerablemente (Piketty 2013: 333-369).

El asunto que nos queda por tratar es el de las características de los recursos a los que se accede, lo que nos va a remitir al medio natural, al capital humano y a la tecnología tanto en sus aspectos organizativo e institucional como propiamente tecnológico. Evidentemente la viabilidad y potencialidad de las alternativas que permiten a unos y otros tener capacidad de hacerse respetar dependerá también de estos aspectos³¹.

DE LAS CARACTERÍSTICAS DE LOS RECURSOS A LOS QUE SE ACCEDE (CONDICIÓN VIII)

El acceso general a los recursos mejora, como se ha señalado, el margen de maniobra de la gran mayoría de las personas y de las organizaciones y será inductor de una gran diversidad de modos de cooperación entre ellas. Las redes sociales equilibradas y ricas en conexiones que pueden aflorar en este contexto mejorarán y equilibrarán a su vez la capacidad de hacerse respetar de las distintas personas y grupos y, por consiguiente, afectarán positivamente al grado en que los valores induzcan al mutuo respeto.

Pero este conjunto de interacciones dependerá en sus características e intensidad del tipo de recursos a los que se acceda, pues no es lo mismo acceder a recursos naturales con amplias y diversificadas potencialidades para su uso agrario, que a suelos pobres, fácilmente degradables y susceptibles de una escasa gama de aprovechamientos. No es lo mismo acceder a cooperar con personas sanas, bien formadas y con experiencia, que a personas con escasa cualificación, salud quebrada y sin anteriores referencias profesionales para las actividades para las que se las solicita. No es lo mismo acceder a una tecnología flexible y adaptada a los requerimientos del entorno ambiental y social, que a unas bases tecnológicas rígidas o escasamente adaptadas, y a su vez, no es indiferente que las tecnologías tengan unas potencialidades más o menos evolucionadas. No es indiferente que las empresas tengan o no unos sistemas organizativos flexibles que se adecuen a los distintos ámbitos en los que actúen. Tampoco es indiferente que las organizaciones de distinto tipo con las que se coopere (sea a través del mercado o de otros canales) tengan mayores o menores capacidades de ofrecer lo que se les demande, o mayores o menores capacidades de aprovechar los bienes y servicios que se les suministren. En fin, no es indiferente que los recursos ambientales, humanos, empresariales a los que se puede acceder tengan una localización más o menos adecuada (en su aspecto geográfico, cultural, institucional) para facilitar su interacción con otras organizaciones y otros agentes.

Es decir, el acceso a los recursos abre oportunidades muy diferentes según sean las características de esos recursos. Pero, a su vez, las características y potencialidades de los recursos no son ajenas a las de la sociedad en las que se forman o ubican ya que, por ejemplo, en sociedades diversificadas y ricas en circuitos por los que circula la información irán apareciendo oportunidades para gran variedad de personas y organizaciones, y también posibilidades de innovación derivadas de la observación de lo que los otros hacen. Todo ello repercutirá en las capacidades de las personas, en sus criterios para utilizarlas, en las características organizativas y tecnológicas de las empresas y de otras organizaciones y en sus modos de manejo del entorno ambiental. Es decir, las peculiaridades y potencialidad de los recursos a los que se accede, e incluso las consecuencias de una u otra localización, no resultan independientes del tipo de sociedad y, en ese sentido, la dotación de recursos no debe tomarse como una variable independiente, sino como un conjunto de aspectos condicionados endógenamente por el tipo de sociedad.

³¹ Ostrom y Ahn (2003: 197-199) hacen también referencia a este asunto.

De todos modos, sociedad, recursos y localización tienen cierto grado de autonomía unos de otros, de tal modo que hay tecnologías, tipos de organizaciones, condiciones ambientales o localizaciones que generan inercias más o menos positivas sobre su entorno³².

El carácter parcialmente endógeno de los recursos a los que se accede muestra que en la medida que una sociedad se den las condiciones para producir y reproducir recursos valiosos, en ella aumentará también al acceder, o tener la oportunidad de acceder a ellos, la capacidad de hacerse respetar de sus miembros y organizaciones. Con el reforzamiento de la respetabilidad se tenderán a asegurar a su vez las circunstancias favorecedoras de la mayor calidad de los recursos empleados: la preocupación por los otros (y también por su patrimonio y su entorno) supondrá seleccionar proyectos y modos de llevarlo a cabo que tendrán a capitalizar humana y materialmente a los directa e indirectamente afectados.

CONCLUSIONES

En este trabajo se ha observado a la sociedad como un conjunto muy diversificado y entrecruzado de relaciones entre sus miembros y organizaciones, teniendo en cuenta cualquiera de las que pueden surgir en los distintos ámbitos a través de los cuales entran en contacto las personas y las organizaciones. Cuanto más fluida sea la circulación de información y más ágil la capacidad de respuesta de los distintos agentes ante las situaciones que puedan deteriorar sus capacidades, más respetuosas con los demás tenderán a ser nuestras decisiones y, en este contexto, más seguros tenderán a estar todos de que las pautas de comportamiento de los otros se atenderán a lo esperado, siendo a su vez lo esperado paulatinamente más coherente con el comportamiento que cada uno desea de los otros. La formación de un contexto de este tipo tenderá a mejorar las capacidades de las personas y organizaciones induciendo a emplearlas de un modo y con unos objetivos potencialmente coherentes con los proyectos de todos.

Suponer que existen contextos que fomentan la preocupación por las repercusiones de los actos individuales o colectivos sobre los demás nos conduce a tener una perspectiva muy abierta de los sectores sociales implicados en la producción y gestión de bienes públicos y colectivos, muy alejada de la percepción olsoniana del Estado como oferente principal e ideal de este tipo de recursos (Olson 2000: 1-32 y 84-106). Así, los individuos, las empresas, la acción colectiva de los particulares y de las organizaciones tendrán también un elevado protagonismo en su producción y gestión³³. En general, de lo señalado en este trabajo, se deduce que la adecuada dotación de bienes públicos y colectivos dependerá más del contexto que la induce y supervisa que de quienes sean los suministradores³⁴.

Algo similar se deduce de los factores inductores de la coherencia entre las decisiones de la gran diversidad de agente que actúan en una sociedad. Es decir, no solo vía mercado y Estado se logra coordinar las decisiones independientes de las personas y organizaciones e inducirlas a ser coherentes con los intereses generales. Ni los precios, ni el contexto competitivo en el que se formen, ni las regulaciones públicas son los únicos caminos, es más, las capacidades de ambos, y los sesgos que de ellos se deriven, estarán muy condicionados por las circunstancias descentralizadas que impulsan, a través de la capacidad de unos y otros de hacerse respetar, tanto a la formación de valores mutuamente respetuosos, como de sistemas descentralizados de control social y de circulación de ideas y experiencias.

³² Los conceptos de matriz exosomática (Georgescu-Roegen 1977: 312-319) y de metabolismo social (González de Molina 2010) resultan muy adecuados para formalizar la relación entre las características de los recursos y los de la sociedad que los utiliza. La lógica evolutiva también resulta útil desde esa perspectiva (Nelson 2008). La interacción entre lo cultural y lo material engarza así mismo bien con estos planteamientos (Sahlins 1976: 203-218).

³³ Hayek (1975) y North (1990) muestran cómo las normas informales, resultado de las interacciones entre particulares propias del orden espontáneo, son portadoras de soluciones a multitud de dilemas sociales. Salas (2007) relaciona la responsabilidad social corporativa y las externalidades inducidas por el comportamiento empresarial. Ostrom y Ahn (2003: 178-198) combinan las acciones colectivas y el papel del sector público en la provisión de capital social y bienes públicos. Ostrom (2010) realiza un verdadero alegato para que los economistas salgamos de una vez de la dicotomía Estado/mercado.

³⁴ Una perspectiva muy temprana de los caminos para ir combinando los objetivos de los demás con los propios puede encontrarse en Polanyi (1957: 141-167).

Las condiciones que favorecen el mutuo respeto provocarán unas relaciones entre particulares, organizaciones y administraciones públicas que mejorarán simultáneamente las capacidades de los directamente implicados en cada una de ellas, la productividad de las pautas de cooperación que en cada caso se establezcan y, a su vez, serán generadoras de unos efectos externos, es decir, de unas dotaciones de bienes públicos que tenderán a mejorar las potencialidades tanto de las actividades públicas como de las privadas o colectivas. Por estos tres motivos el respeto será inductor de prosperidad.

En definitiva, el mutuo respeto y las condiciones que lo impulsan tenderán a inducir unos acuerdos, unos modos de llegar a ellos, de supervisarlos y adaptarlos a nuevas situaciones coherentes con los principios de Ostrom (es decir generadores de unas relaciones recíprocas, seguras y controlables por los agentes implicados) y, por lo tanto, inductores de la preservación y desarrollo de las capacidades de las personas, de las organizaciones y de la dotación de bienes públicos y comunes. Siendo a su vez ambos tipos de bienes fundamentales para dar cohesión y vitalidad a las sociedades.

BIBLIOGRAFÍA

Acemoglu, Daron y Robinson James A. (2006): *Economic Origins of Dictatorship and Democracy*, Cambridge: Cambridge University Press.

Almudí, Isabel y Fatás-Villafranca, Francisco. (2009): "Dynamic Implications of the Impurity Principle in Capitalistic Societies", *Working Paper 15, Instituto de Investigaciones Económicas y Sociales Francisco de Vitoria*. (<http://www.iiesfv.es/CdDocumentacion.html>).

Beltrán, Francisco (2012): "Commons, social capital, and the emergence of agricultural cooperatives in early twentieth century Spain", *European Review of Economic History*, nº 16, pp. 511-528.

Beltrán, Francisco (2013): "Enclosing literacy? Common lands and human capital in Spain, 1860-1930", *Journal of Institutional Economics*, nº 9, pp. 491-515.

Beltrán, Francisco (2016) "Common Lands and Economic Development in Spain", *Revista de Historia Económica, Journal of Iberian and Latin American Economic History*, vol. 34, nº 1, pp. 111-133.

Bhaduri, A. (1998): "Eficiencia económica e instituciones agrarias", *Historia Agraria*, nº 15, pp. 15-25.

Buchanan, James M. (1975): *Los límites de la libertad. Entre la anarquía y el Leviatán*, Madrid: Katz Editores, 2009.

Buchanan, James M. (1978): "De las preferencias privadas a la filosofía pública: el desarrollo de la elección pública", en *Economía constitucional*, Madrid: Instituto de Estudios Fiscales, 1993, pp. 89-114.

Catalán, Jordi; Miranda, José Antonio y Ramón-Muñoz, Ramón (eds.) (2011): *Distritos y clusters en la Europa del sur*, Madrid: LID Editorial Empresarial.

Douglas, Mary (1986): *Cómo piensan las instituciones*, Madrid: Alianza Editorial, 1996.

Gallego, Domingo (2001): "Sociedad naturaleza y mercado: un análisis regional de los condicionantes de la producción agraria española", *Historia Agraria*, nº 24, pp. 11-57.

Gallego, Domingo (2007): *Más allá de la economía de mercado. Los condicionantes históricos del desarrollo económico*, Madrid: Marcial Pons y Pressas Universitarias de Zaragoza.

Gallego, Domingo (2014): "Las distintas caras de la economía institucional", documento de trabajo de la Asociación Española de Historia Económica, DT-AEHE nº 1412. <http://www.aehe.net/2014/05/dt-aehe-1412.pdf>

Gallego, Domingo (2016): "Entre el autogobierno y el Estado. Las instituciones y el desarrollo económico", *Iberian Journal of the History of Economic Thought*, vol. 3, nº 2, pp. 144-169.

Garrabou, Ramón (2000): "La organización del trabajo en el mundo rural y su evolución histórica", *Historia Agraria*, nº 20, pp. 25-38

Garrido, Samuel (2011): "Las instituciones de riego en la España del este. Una reflexión a la luz de la obra de Elinor Ostrom", *Historia Agraria*, nº 53, pp. 13-42.

Georgescu-Roegen, Nicholas (1977): "¿Qué puede enseñar a los economistas la termodinámica y la biología?", en Aguilera Klink, F. y Alcántara, V. (eds.): *De la economía ambiental a la economía ecológica*, Barcelona: Icaria-Fuhen, pp. 303-320, 1994.

González de Molina, Manuel (2010): "A Guide to Studying the Socio-Ecological Transition in European Agriculture", DT-1006. *Documentos de Trabajo de la Sociedad Española de Historia Agraria*. www.seha.info.

Granovetter, Mark S. (1973): "La fuerza de los vínculos débiles", *Política y Sociedad*, 2000, nº 33, pp. 41-53.

Grupo de Estudios de Historia Rural, (1994): "Más allá de la propiedad perfecta. El proceso de privatización de los montes públicos españoles", *Noticiario de Historia Agraria*, nº 8, pp. 99-152.

Hayek, Friedrich A. (1968): "Competition as a Discovery Procedure", *The Quarterly Journal of Austrian Economics*, vol. 5, nº 3, 2002, pp. 9-23.

Hayek, Friedrich A. (1975): *Derecho, legislación y libertad. Una nueva formulación de los principios liberales de la justicia y de la economía política. Volumen I*, Madrid: Unión Editorial, 1985.

Henrich, Joseph and Robert Boyd, Samuel Bowles, Colin Camerer, Ernst Fehr, Herbert Gintis, y Richard McElreath (2001): "In Search of Homo Economicus: Behavioral Experiments in 15 Small-Scale Societies", *The American Economic Review*, vol. 91, nº 2, pp. 73-78.

Hirschman, Albert O. (1984): *El avance en colectividad. Experimentos populares en la América Latina*, México: Fondo de Cultura Económica, 1986.

Hirschman, Albert O. (1991): *Retóricas de la intransigencia*, México: Fondo de Cultura Económico, 1994.

Honneth, Axel (2010): *Reconocimiento y menosprecio. Sobre la fundamentación normativa de una teoría social. "La lucha por el reconocimiento debe ser considerada un fenómeno claramente diferenciado de la naturaleza moral, así como una acción social" (entrevista de Daniel Gamper Sachse)*, Barcelona: Katz Ediciones.

Hodgson, Geoffrey M. (1993): *Economía y evolución. Revitalización de la Economía*, Colegio de Economistas de Madrid-Celeste Ediciones, Madrid, 1995.

Hodgson, Geoffrey M. (1999): *Evolution and Institutions. On Evolutionary Economics and the Evolution of Economics*, Edward Elgar, Cheltenham.

United Nations Development Programme (2015): Human Development Report. Technical notes (2015): http://hdr.undp.org/sites/default/files/hdr2015_technical_notes.pdf

Hume, David (1751): *Investigación sobre los principios de la moral*, Madrid: Espasa Calpe, 1991.

Marina, José Antonio (2010): *Las culturas fracasadas. El talento y la estupidez de las sociedades*, Barcelona: Anagrama.

Marshall, Alfred (1920): *Principios de economía*, Madrid: Aguilar, 1948.

Metcalf, J. Stanley (2002): "On the Optimality of the Competitive Process: Kimura's Theorem and Market Dynamics." *Journal of Bioeconomics*, vol. 4, nº 1, pp. 109-133.

Nelson, Richar R. (2008): What enables rapid economic progress: What are the needed institutions? *Research Policy*, nº 37: pp. 1-11.

North, Douglass C. (1990): *Instituciones, cambio institucional y desempeño económico*, México: Fondo de Cultura Económica, 1993.

North, Douglass C. (2005): *Understanding the process of economic change*, Princeton: Princeton University Press.

Olson, Mancur (2000): *Poder y prosperidad*, Madrid: Siglo XXI, 2001.

Ostrom, Elinor (1990): *Governing the commons. The evolution of institutions for collective action*, Nueva York: Cambridge University Press, 2008.

Ostrom, Elinor y Ahn, T K. (2003): "Una perspectiva del capital social desde las ciencias sociales: capital social y acción colectiva", *Revista Mexicana de Sociología*, vol. 65, nº 1: pp. 155-233.

Ostrom, Elinor (2005): *Comprender la diversidad institucional*, Oviedo: KRK Ediciones, 2013.

Ostrom, Elinor (2010): "Beyond Markets and States: Polycentric Governance of Complex Economic Systems", *American Economic Review*, vol. 100, junio, pp. 641-672.

Pikety, Thomas (2013): *El capital en el siglo XXI*, Madrid: Fondo de Cultura Económica, 2014.

Polanyi, Karl (1957): *La gran transformación. Los orígenes políticos y económicos de nuestro tiempo*, México: Fondo de Cultura Económica, 1992.

Putnam, Robert D. (2000): *Solo en la bolera. Colapso y resurgimiento de la comunidad norteamericana*, Barcelona: Galaxia Gutenberg/Círculo de Lectores, 2002.

Rawls, John (1971): *A Theory of Justice*, Oxford: Oxford University Press, 1985.

Roncaglia, Alessandro (2005): *El mito de la mano invisible*, Zaragoza: genuève ediciones, 2011.

Saavedra, Pegerto y Villares, Ramón (Eds.) (1991): *Señores y campesinos en la Península Ibérica, siglos XVIII-XX*, Barcelona: Crítica.

Sahlins, Marshall (1976): *La cultura y la razón práctica. Contra el utilitarismo en la teoría antropológica*, Barcelona: Gedisa, 1988.

Salas, Vicente (2007): *El siglo de la empresa*, Bilbao: Fundación BBVA.

Sen, Amartya (1993): "Mercados y libertades. Logros y limitaciones del mecanismo de mercado en el fomento de las libertades individuales", en *Bienestar, justicia y mercado*, Ediciones Paidós, Barcelona, 1998, pp. 123-156.

Sen, Amartya (2003): "Democracy and Its Global Roots. Why democratization is not the same as Westernization", en *The New Republic*, nº 6 de octubre 2003, pp. 28-35.

Sennett, Richard (2003): *El respeto. Sobre la dignidad del hombre en un mundo de desigualdad*, Barcelona: Anagrama, 2009.

Singer, Peter (1993): *Ética práctica*, Madrid: Akal, 2009.

Skidelsky, Robert y Skidelsky, Edward (2012): *¿Cuánto es suficiente? Qué se necesita para una "buena vida"*, Barcelona: Crítica.

Smith, Adam (1776): *Investigación sobre la naturaleza y causa de la riqueza de las naciones*, México: Fondo de Cultura Económica, 1979.

Solé, Ricard (2009): *Redes complejas. Del genoma a internet*, Barcelona: Tusquets.

Standing, Guy (2011): *El precariado. Una nueva clase social*, Barcelona: Pasado y Presente, 2013.

Tilly, Charles (2009): *Los movimientos sociales, 1768-2008. Desde los orígenes a Facebook*, Barcelona: Crítica, 2010.

Tomasello, Michael (2009): *¿Por qué cooperamos?*, Madrid: Katz Ediciones, 2010.

Wilkinson, Richard y Pickett, Kate (2009): *Desigualdad. Un análisis de la (in)felicidad colectiva*, Madrid: Turner.

Williamson, Oliver E. (1985): *Las instituciones económicas del capitalismo*, México: Fondo de Cultura Económica, 2009.

APÉNDICE 1

SUGERENCIAS PARA LA EVALUACIÓN EMPÍRICA DE LA INTENSIDAD DEL RESPETO MUTUO.

Una vez presentada en el texto la línea argumental del trabajo parece necesario hacer alguna propuesta sobre los caminos para la contrastación empírica de las hipótesis formuladas.

Se proponen el análisis de la situación de los sectores más vulnerables de la población como modo de evaluar el grado en que los valores de una sociedad son mutuamente respetuosos. Se consideran sectores vulnerables los de baja formación y renta, los que lo son por razones culturales o étnicas propias de los migrantes, o por sus características como población en los márgenes de la sociedad. El grado en que los demás ciudadanos sean considerados con ellos, es decir, con sus peculiaridades y sus intereses, se reflejará tanto en las políticas públicas como en los comportamientos privados y también en la percepción que ellos, los más débiles, tengan de su situación en la sociedad. El centrarnos en la situación de los más vulnerables implica considerar que, si una sociedad es respetuosa con los de abajo, con los que tienen menos capacidades de hacerse respetar, tenderá a hacer serios esfuerzos por facilitarles la escalera para moderar sus problemas y facilitar su integración. Esta situación será a su vez reflejo de que en la sociedad analizada se dan las condiciones que favorecen de modo general la mutua consideración, incluso con cierta independencia de la capacidad reivindicativa de cada cual.

Es decir, se propone evaluar el grado en que los valores son respetuosos, y el grado en que las fuerzas que conducen a ellos están activas, a través del nivel de consideración del resto de la sociedad con los problemas de los grupos sociales más débiles. Todo ello se analizará tanto desde una perspectiva macro como micro.

Perspectiva macro

Los criterios con que las administraciones públicas distribuyen los bienes públicos que producen serán un reflejo de la sensibilidad de políticos, funcionarios, y también de los ciudadanos en general, ante los problemas de la población en situaciones más delicada. O visto a la inversa, en las prácticas concretas estarán implícitos los criterios. Es decir, dichos criterios se podrían deducir del grado en que se produzcan desequilibrios en las distintas áreas de una misma ciudad en la calidad de los servicios de limpieza, seguridad o mantenimiento. O en la oferta espacial de servicios educativos, sanitarios o asistenciales. A su vez, el modo de distribución, en el conjunto de los centros educativos, de la población migrante, con baja renta o conflictiva, será también un indicio de la empatía con ellos de los demás grupos sociales. Un reflejo del grado de empatía con los sectores más vulnerables será también el nivel de segregación de sus lugares de residencia en el espacio urbano.

Las características de los contratos de trabajo ligados a los distintos tipos de actividades, cualificaciones o tipo de población contratada, no deben interpretarse tan solo como un ajuste a las características técnico-mercantiles de las correspondientes relaciones laborales. Se pueden tomar también como una elección social reflejo de las preferencias de una sociedad concreta. Así, por ejemplo, se podrán analizar los tipos de contratos de trabajo a los que acceden las personas con problemas de baja formación o bajo arraigo social como reflejo de su capacidad reivindicativa y de la preocupación del resto de la sociedad hacia ellos. En el caso de que se concentren en ellos los contratos verbales, de vigencia más breve, menos garantistas, o meramente informales, esta situación será un reflejo de la prepotencia con ellos tanto de los empresarios, como de las administraciones públicas, en la medida que no establecen regulaciones que corrijan esos comportamientos, como de la despreocupación de las organizaciones sindicales y de la población en general.

Los patrones de distribución de la renta, y en qué grado son compensados mediante políticas redistributivas, serán también un reflejo macro de la intensidad, en la sociedad de que se trate, de la

preocupación por la situación de los otros. La intensidad de la visibilidad social de los problemas de los más desfavorecidos, a través de los medios de comunicación u otros canales, puede interpretarse también en el mismo sentido.

Perspectiva micro

El análisis macro, al menos desde la perspectiva de este trabajo, debe completarse con la captura mediante entrevistas personales de la percepción que los sectores más vulnerables de la sociedad tengan de su propia situación. ¿En qué grado se sienten respetados los individuos considerados o en qué grado sienten que tienen capacidad de hacerse respetar? Es decir ¿qué proyectos de vida tienen en mente para ellos o para sus hijos y en qué grado consideran que pueden llegar a ser viables? ¿Qué obstáculos aprecian y que capacidad consideran que pueden tener de removerlos? Por ejemplo ¿Qué problemas identifican para que sus hijos o hijas accedan a la formación deseada? ¿O para que ellos mismos o sus hijos accedan al tipo de trabajos para los que se sienten capacitados, o al tipo de contratos o iniciativas profesionales a las que aspiran? Este tipo de preguntas sobre planes, obstáculos y posibilidades será necesario planteárselas también a los jóvenes, tanto en su fase de estudiantes, como en las primeras etapas de su vida laboral.

Para precisar en qué medida se sienten respetados habría que indagar sobre su percepción del trato recibido al actuar en los distintos ámbitos sociales: al relacionarse con las distintas administraciones públicas en su versión administrativa, policial-judicial, educativa, sanitaria, asistencial, informativa; al relacionarse con los compañeros de trabajo, jefes o personal de otras secciones; o con los vecinos o, en general, con los ambientes de socialización más abiertos propios de la vida urbana. A su vez, sería importante captar cuales suelen ser sus reacciones cuando se enfrentan a comportamientos que consideran discriminatorios y en que situaciones se ven con mayor capacidad de respuesta.

Para precisar en qué grado se sienten respaldados habría que indagar también sobre las características de las conexiones sociales de los entrevistados: familiares, de amistad, laborales, religiosas, culturales; contactos o pertenencia a asociaciones de barrio, colegio, sindicales o de cualquier otro tipo (de emigrantes, mujeres, discapacitados, jubilados); y también experiencias reivindicativas concretas en cualquiera de estos contextos y, particularmente, reivindicaciones relacionada con alguno de sus problemas o aspiraciones.

A modo de síntesis habría que indagar sobre la valoración de sus experiencias laborales, empresariales o estudiantiles en relación a lo que consideran son sus aspiraciones o posibilidades. Y, en fin, sobre las opciones laborales o formativas que han ido teniendo, o sobre las que ahora ven viables como alternativa.

Sobre un índice del respeto mutuo

No se va a plantear ahora de modo preciso el modo de construir el índice, ni se va hacer un esbozo concreto de fuentes y método, eso tendría que ser objeto de otro trabajo, pero sí se pretende señalar los criterios, y con ello la posibilidad, de estimación del concepto de valores mutuamente respetuosos. Los comentarios de los párrafos anteriores de este apéndice muestran cuál podría ser el camino. Es decir, conociendo, por ejemplo, el peso porcentual en una ciudad de la población vulnerable, y sus pesos respectivos sobre la población de cada uno de sus barrios, se podría calcular el coeficiente de variación del conjunto de esos porcentajes para tener una idea del grado de concentración espacial de la población vulnerable (con mucha concentración en algunos barrios el coeficiente de variación tendería a uno, si la población vulnerable estuviera dispersa por la ciudad tendería a cero). Lo mismo se podría hacer para la distribución porcentual de la población vulnerable en edad escolar por los distintos centros educativos, o con la distribución de transferencia y servicios públicos, o con otras de las variables comentadas. Agregando algunos de los coeficientes señalados mediante medias geométricas se podría construir también un índice de la intensidad del respeto mutuo. Si en el trabajo se manejaran varias ciudades o países, que sería lo adecuado, se podrían a su vez calcular el índice de respeto mutuo utilizando el método del índice de Desarrollo Humano

(United Nations Development Programme 2015), es decir, expresando los valores del índice de cada ciudad o país en relación a los mejores resultados (los menos discriminatorios) alcanzados para cada componente del índice en la muestra de ciudades o países analizados.

Todo esto está planteado de modo aún muy impreciso, pero creo que con las indicaciones de este apéndice se ha podido vislumbrar que el relato teórico puede tener su correlato empírico derivado de la observación y que, a su vez, a partir de algunas de esas observaciones se podrían construirse indicadores cuantitativos de algunas de las variables definidas en el texto. Con estas indicaciones se quiere dejar clara la vocación empírica de este trabajo que quizá pudiera verse nublada por el carácter eminentemente teórico de su argumentación.

¿FALSIFICACIÓN ACADÉMICA O ERRORES DE INTERPRETACIÓN? LAS AFIRMACIONES DE PIKETTY SOBRE MARX.

BOGUS ACADEMICS OR MISINTERPRETATION? PIKETTY'S CLAIMS ON MARX.

Juan Pablo Mateo¹

Académico visitante en el dpto. de Economía de The New School (Nueva York) y profesor del dpto. de Economía Aplicada de la Universidad de Valladolid (España)

Fecha de recepción: Septiembre 2016

Fecha de aceptación definitiva: Marzo 2017

Resumen

En este artículo se somete a un análisis crítico el conjunto de afirmaciones que T. Piketty atribuye a K. Marx en su ya famosa obra *El capital del siglo XXI*, y que abarca desde aspectos metodológicos generales, pasando por cuestiones concretas relativas a la tecnología de la producción y la esfera de la distribución, hasta la ley de la tendencia descendente de la tasa de beneficio. Estas controversias son relevantes porque gran parte de las mismas reproducen lugares comunes de quienes no han leído a Marx, y adolecen a su vez de una falta de ética académica al priorizar la descalificación sobre el debate riguroso. Así, se demuestran los errores cometidos por Piketty no sólo a partir de fuentes originales, sino razonando respecto del conjunto de la teoría económica de Marx.

Palabras clave: *Piketty, Economía marxista, productividad, salarios, tasa de ganancia.*

Códigos JEL: *B14, D30, E20*

Abstract

This article subjects to critical analysis the set of statements T. Piketty attributed to K. Marx in his already famous work *The capital of the XXI century*, ranging from general methodological aspects, through specific issues relating to both technology of production and the sphere of distribution, to the law of the downward trend in the rate of profit. These controversies are relevant because much of the same questions are common place for those who have not read Marx, and in turn suffer from a lack of academic ethics when they prioritize disqualification over rigorous debate. Thus, this paper demonstrates Piketty's mistakes not only from original sources, but also from reasoning with respect to the global aspects of Marx's economic theory.

Key words: *Piketty, Marxist economics, productivity, wages, profit rate.*

JEL codes: *B14, D30, E20*

¹mateoj@newschool.edu

INTRODUCCIÓN

Thomas Piketty se ha convertido en el economista de moda, con el mérito añadido de que su popularidad ha surgido no por participar en un programa de televisión o por formar parte de un gobierno, sino por escribir un libro que en su edición anglosajona llega a las 655 páginas de análisis, ilustraciones, notas y bibliografía. *El capital del siglo XXI* (Piketty 2013) es producto de un encomiable investigación de carácter empírico y de largo plazo sobre la distribución del ingreso y la riqueza, y sin embargo accesible a personas ajenas al mundo académico. Pero al margen de que se pueda o no compartir muchos de los elementos de análisis de Piketty, esta obra tiene un inconveniente demasiado relevante, su exposición teórica. Se pueden destacar dos aspectos. Por una parte, las inconsistencias analíticas que el autor muestra incluso desde sus propios fundamentos de carácter neoclásico. Por otra, los comentarios que realiza sobre el pensamiento económico de Marx. Ambas, pero especialmente esta última, lamentablemente dejan en muy mal lugar al autor, y oscurecen un trabajo en cualquier caso de muy amplio alcance.

Mientras que sobre la primera cuestión se han publicado diversos trabajos tanto desde postulados ortodoxos como desde la economía política,² resulta sorprendente la ausencia de escritos en relación a las alusiones de Piketty al marco teórico de Marx. En verdad, se puede entender cuando se comprenden las particularidades de la ciencia económica, la disciplina del conocimiento más vinculada a la explotación que caracteriza al sistema capitalista debido a que aborda el funcionamiento de la extracción y apropiación del excedente. Mientras otras ciencias estudian la evolución de las distintas sociedades, incluida la capitalista (historia), elementos de la superestructura (política) o las clases sociales (sociología), la economía (política) se adentra (o debería) en el núcleo primigenio de tales aspectos mencionados. De ahí la importancia de evitar el estudio riguroso de una doctrina como el marxismo, que asegura que el capitalismo se basa en la explotación de la mayor parte de la población, los trabajadores.

En cualquier otra rama del pensamiento, las afirmaciones de Piketty sobre Marx habrían supuesto un escándalo que hubiera desacreditado al propio autor en virtud de su absoluta falta de rigor. Pero en el caso de la Economía ocurre todo lo contrario, ya que su corriente dominante precisamente trata de extirpar del debate el objetivo antes expuesto, y es más, un renombrado autor como Summers (2014) ha solicitado la concesión del Nobel para el autor francés.

En virtud de lo expuesto, en este artículo se someterá a crítica el conjunto de afirmaciones de Piketty sobre el análisis económico de Marx con el propósito de mostrar su absoluta falta de rigor. Y la primera cuestión a considerar, como ejemplo además sintomático del estado intelectualmente precario de la ciencia económica, es su declaración en una entrevista (New Republic 2014), en relación a la obra *El capital*: "nunca logré realmente leerlo", apenas el famoso *Manifiesto comunista*, mientras que *El Capital* "es muy difícil de leer y para mí no tuvo mucha influencia", destacando una gran diferencia que le separa de Marx: "en los libros de Marx no hay datos"; lo que no le impide atribuir a Marx ciertas ideas y criticar *El Capital* en virtud de determinadas carencias.

El artículo se estructura en cinco partes. Tras esta introducción, la segunda sección revisa ciertas cuestiones generales de carácter metodológico, en la tercera se aborda lo relativo a la tecnología y la productividad, mientras que posteriormente se aborda la distribución del ingreso. Finalmente, en el quinto apartado se hace referencia a la dinámica del proceso de acumulación, que integra las dimensiones de la tecnología de la producción y la distribución.³

² Remitimos a Krusel y Smith (2015), Rognlie (2014) y Solow (2014), entre los ortodoxos, y Astarita (2014), Moseley (2015) y Roberts (2015), junto a Mateo (2017), desde una perspectiva heterodoxa.

³ La edición del libro de Piketty que se utiliza es la anglosajona. Por ello, las páginas que se muestran entre paréntesis cuando se expone una afirmación de Piketty se refieren a esta edición, pero cuando se reproduce una frase (entrecomillada), se agrega el número de página de la edición en español de Fondo de Cultura Económica.

ASPECTOS METODOLÓGICOS: TENDENCIAS, LEYES Y 'APOCALIPSIS' EN LA ACUMULACIÓN DE CAPITAL

Piketty suele utilizar el término apocalipsis (o profecía apocalíptica) cuando se refiere al análisis marxista de las tendencias de largo plazo del capitalismo (pp. 1, 5, 9, 10, 11, 15, 27, 234), complementado con "oscura profecía" (p. 9). Según el autor, Marx considera que el colapso del capitalismo y la victoria del proletariado son inevitables (pp. 9, 565), i) bien porque la tasa de beneficio descenderá hasta socavar el motor de la acumulación, desencadenando así violentos conflictos entre los capitalistas; ii) o debido a un aumento incesante de la participación del excedente empresarial en la renta nacional, generando un gran desencanto de los trabajadores, que se unirían frente al capital (p. 9). En la base de estas contradicciones, aclara Piketty, está el deseo ilimitado del capitalista por acumular más y más capital, lo que denomina como *el principio de acumulación infinita* (pp. 27, 565). Afortunadamente, Piketty nos recuerda que el crecimiento económico moderno y la difusión del conocimiento han sido los factores que han podido evitar esta fatalidad.

La interpretación que Piketty realiza de Marx contiene una perspectiva mecanicista, determinista o teleológica, utilizando el recurso a la connotación religiosa: colapso del capitalismo, el recurso de lo infinito (la acumulación) y lo perpetuo (la divergencia social). No es novedoso, tanto el error como la voluntad tergiversadora, entre quienes no han leído a Marx o basan su interpretación en los escritos de juventud y/o de carácter más político, lo cual no casualmente soslaya el significado (y las cautelas) de su pensamiento económico de madurez.

Ciertamente, se pueden encontrar en Marx afirmaciones relativas a la inevitabilidad y el carácter inminente de la revolución socialista, que se encuentran en sus proclamas de carácter político en las que existe un objetivo de tratar de incidir en el curso de los acontecimientos. No olvidemos que Marx no se limita a explicar los fundamentos de la sociedad capitalista desde una perspectiva opuesta a la clase capitalista dominante, sino que siempre fue un activo militante revolucionario.⁴ Y este doble aspecto, el de economista estudioso a contracorriente, que se complementa con el de militante que arenga a las masas, constituye un elemento diferencial de Marx respecto de los economistas ortodoxos que, a lo sumo, protagonizaron controversias respecto de la política económica con la que gestionar el sistema.

La cuestión relevante, sin embargo, es lo que se deriva o no del *corpus teórico* de Marx respecto de los rasgos y tendencias de la acumulación de capital. En este sentido, su teoría económica en absoluto puede ser caracterizada en términos mecanicistas (Burkett 2000, Freeman 2010, Wolff y Resnick 2012), y en concreto, su concepción de la historia como un proceso evolucionista y teleológico (Anderson 2010, Cullenberg 1999). Marx se opuso explícitamente al mecanicismo que podemos denominar como *newtoniano*, lo que por ejemplo revelan las *Tesis sobre Feuerbach* (Marx 1847).⁵ Y más aún, el Marx que podemos denominar como de madurez, desde finales de los años cincuenta o sesenta del siglo XIX, va desarrollando una perspectiva progresivamente multidimensional del desarrollo de las sociedades, muy alejada del reduccionismo, unilateralismo, etnocentrismo o eurocentrismo con el que suele caracterizarse su pensamiento.⁶

¿Qué puede subyacer en esta errónea interpretación de Piketty? Al margen de una evidente intencionalidad política, no resulta difícil inferir que este autor sigue una larga tradición que, aparte de la

⁴ Por ello, de existir este determinismo, ¿cómo justificar el apoyo y la participación del propio Marx en las organizaciones obreras, como la I Internacional, su defensa de las huelgas o, incluso, de reformas progresistas en el marco del capitalismo? Tales acciones serían contraproducentes, bien por oponerse al designio escrito, o por tratar de adelantarlo artificialmente.

⁵ No deja de ser irónico que Piketty hable de inevitabilidad en tales términos cuando su marco teórico, la economía neoclásica, se caracteriza por la búsqueda de leyes con un status ontológico similar a las de carácter natural, y por tanto ahistóricamente.

⁶ En efecto, su concepción social, política e histórica resulta mucho más compleja, como lo demuestra la incorporación de aspectos como el nacionalismo, la raza, lo étnico, así como en relación a las sociedades no occidentales. Remito al exhaustivo estudio de Anderson (2010).

cuestión de los escritos políticos, se ha visto alimentada por la incompreensión del significado de lo que Marx denomina *las leyes del movimiento de la sociedad capitalista*. Frente a lo que cabe exigir a un académico, Piketty parece verse influido más por la connotación más común (o léase "callejera") del término "ley", que del significado que posee en la teoría de Marx. Aclaremos: la reproducción de la sociedad capitalista se lleva a cabo para Marx mediante leyes, las cuales tienen una serie de rasgos (Mateo 2015): i) un carácter socio-histórico, por lo que no excluye la posibilidad de su superación a partir de la acción de grupos de individuos conscientes; ii) son objetivas, pues no están gobernadas por la voluntad individual, la conciencia o la inteligencia, sino que más bien las condicionan y, lo que resulta esencial, iii) tienen un carácter tendencial, es decir, las leyes funcionan (o son) como tendencias, lo que implica la existencia de una fuerza dominante en un sentido dado (Fleetwood 2012, Marx 1894, Shaikh 1990).⁷

El único mecanicismo que cabe encontrar en su pensamiento es de carácter interno al capitalismo, a saber: la existencia de una serie de tendencias que se manifiestan en última instancia en una reproducción turbulenta, lo que conduce a la ineludible existencia de crisis bajo el capitalismo (Mateo 2015). El pretendido "apocalipsis" se refiere a la acumulación de contradicciones en el curso del desarrollo capitalista, y a lo sumo a su carácter histórico, no a un fenómeno revolucionario exterior al propio sistema, pues aunque las condiciones objetivas justifiquen hablar de necesidad histórica, los procesos sociales (subjetividad) están abiertos. Por tanto, la crítica es doble. En primer lugar, para Marx el sistema no se desplomará por razones puramente económicas (idea más propia de Smith y Ricardo), sino que se deberá derribar, y en segundo lugar, ni siquiera podemos asegurar que ello vaya a suceder, de ahí la necesaria actividad política.

En consecuencia, la alusión por parte de Piketty al capitalista como sujeto protagonista debe ser matizado. El análisis marxista no constituye un pensamiento de tipo humanista, ya que rechaza partir analíticamente del concepto de hombre y, así, de la naturaleza humana al margen de las relaciones sociales (Althusser 1965, Resnick y Wolff 2012).⁸ Tanto el capitalista como el obrero, en Marx, no se refieren a personas, sino a las relaciones sociales subyacentes que reflejan. No se trata del deseo o la decisión tomada por el capitalista, sino a una pulsión que emana del marco de relaciones económicas que empuja en una cierta dirección (la lógica del capital), funcional para la propia supervivencia del capitalista.⁹

El concepto de capital, pues, contiene al capitalista (Marx 1857-58), por lo que la comprensión del comportamiento de los agentes económicos es secundaria, y posterior (o derivada) de la naturaleza del modo de producción capitalista. Lo cual, aclaremos, no excluye reconocer la libertad humana, pero sí comprender sus límites y proporcionar prioridad explicativa al marco de relaciones sociales. De ahí que se pueda caracterizar como un *holismo moderado*, siguiendo la denominación de Westphal (2003). Una consecuencia de lo expuesto es que en Marx existe una contradicción entre acciones individuales y resultados globales. Es decir, la perspectiva microeconómica, coherente y funcional para la reproducción de las relaciones sociales capitalistas, puede dar lugar a una dinámica macroeconómica contradictoria.¹⁰

Por otra parte, la alternativa comunista se fundamenta en primer lugar en un aspecto objetivo, el desarrollo de las fuerzas productivas, eso sí, vinculado a la apropiación del excedente. Por ello, el motor del conflicto social y, en última instancia, de la posibilidad de superar el capitalismo, radica en la lucha de clases, pero en tanto en cuanto la clase trabajadora representa la fuerza social capaz de liderar el

⁷ En una carta a Kugelmann (11 de julio de 1868), Marx hace referencia a las leyes de la naturaleza, pero en relación a la necesidad ahistórica que toda sociedad tiene de repartir el conjunto del trabajo social, lo que constituye un contenido que asume diversas formas en función de la etapa histórica (Marx y Engels 1868-70).

⁸ En la sexta *Tesis sobre Feuerbach*, Marx (1847) señala que "la esencia humana no es algo abstracto inherente a cada individuo. Es, en su realidad, el conjunto de las relaciones sociales".

⁹ Esta cuestión es importante para entender posteriormente, en el apartado V, el profundo error de Piketty al hacer depender en Marx la composición del capital de la tasa de ahorro.

¹⁰ Esta dicotomía no es captada por críticos como Piketty, por lo que establece erróneamente una simetría: caída de la rentabilidad (apartado V) en función de caída de la productividad (apartado IV).

desarrollo de las fuerzas productivas.¹¹ El capitalismo no se superará (y menos automáticamente) por una reducida tasa de beneficio, una desigualdad determinada, o cualquier aspecto subjetivo.

ASPECTOS TECNOLÓGICOS DE LA PRODUCCIÓN

En este apartado se aborda la esfera productiva, diferenciando dos cuestiones. En primer lugar, lo relacionado con la técnica, sea la tecnología, el modo de producción o la tendencia en el desarrollo. Y en segundo lugar, el resultado de estos desarrollos, la productividad.

El progreso tecnológico

Piketty afirma que "al igual que los autores anteriores, Marx pasó totalmente por alto la posibilidad de un progreso técnico duradero" (p. 10 [23]). En consecuencia, y aunado a su pretendida asunción de un estancamiento de la productividad (como veremos en el apartado posterior), se pasó por alto una fuerza que en cierta manera sirve de contrapeso al proceso de acumulación y concentración de capital privado (Ibídem.).

Frente a estas aseveraciones, se debe aclarar que "una de las razones más importantes de la eficacia de la estructura de Marx para analizar el cambio social radica en el hecho de que el propio Marx fue un cuidadoso analista de la tecnología" (Rosenberg 1976:56). Precisamente, uno de los supuestos que recorren todo *El Capital* es la posibilidad de que exista un progreso tecnológico *técnicamente ilimitado*, para lo cual se consideran condiciones ideales para el capital, sin obstrucciones medioambientales, políticas, de disponibilidad de materias primas, etc. Ello no implica negar tales cuestiones, pero sí analizar el cambio técnico centrándose en la perspectiva del proceso social de valorización dado un contexto *ideal*.

En otras palabras, para Marx el progreso tecnológico no resulta esencialmente un proceso meramente técnico. Más bien, incorpora una dimensión *social* vinculada a las relaciones *sociales* de producción, puesto que en última instancia su dirección, intensidad, así como el surgimiento de innovaciones que implica, se someten a la lógica de la acumulación del capital, lo cual caracteriza el enfoque de la economía clásica (Guerrero 1995). Por ello, el rasgo característico de los medios de producción y la mejora de la productividad social de la fuerza de trabajo que impulsan es precisamente servir de *medios* para la exacción y absorción de plusvalía (Mateo y Lima 2012), y ahí es donde sí se puede afirmar que se localiza un obstáculo para el progreso continuado. La secuencia causal implícita en Marx es la siguiente: mecanización->productividad->costes->rentabilidad.

Este hilo analítico implica reconocer a la rentabilidad como el *leiv motiv* de la producción que, a su vez, ese erige en la fuerza que obliga a introducir innovaciones tecnológicas que incrementan la composición del capital. Sólo de forma excepcional Marx supone que la composición del capital es constante, por lo que la productividad no se incrementa. En el cap. XXIII de *El Capital* (Marx 1867, III), Marx aborda la ley general de la acumulación, todavía en un nivel elevado de abstracción, el propio del libro I. En tales circunstancias, Marx recurre a un ejemplo que implica las condiciones de la acumulación más favorables para el obrero, porque se trata de una acumulación extensiva de la forma que erróneamente Piketty generaliza para su concepción teórica. Sin embargo, la tendencia es hacia un incremento de la composición del capital que para Marx constituye el fundamento del progreso tecnológico, y que se erige en una de las leyes del movimiento del modo de producción capitalista.¹²

¹¹ Ahora bien, que se pueda partir analíticamente del conflicto social derivado de la explotación en el modo de producción no implica que Marx ignorara otros conflictos de carácter de género, racial o nacional, como explican Losurdo (2013) y Anderson (2010), si bien considero que la contradicción capital-trabajo que surge en el proceso de valorización tiene una posición conceptualmente prioritaria.

¹² "Esta ley del aumento creciente de la parte del capital constante en relación con la variable se confirma a cada paso" (Marx 1867, III:83), es decir, "la masa de los medios de trabajo y de las materias primas aumenta cada vez más en comparación con la suma de fuerza obrera necesaria para ponerlas en movimiento" (Ibídem.).

Por tanto, Marx incorpora en su análisis el progreso tecnológico tanto en cuanto al sistema de producción (composición del capital) como en cuanto a sus resultados, como pueda ser la productividad y, de hecho, la tendencia hacia la concentración y centralización del capital constituye una premisa, aunque también un resultado, de dicho progreso tecnológico.

¿Un estancamiento de la productividad?

Los comentarios sobre la productividad están inextricablemente unidos a las aseveraciones sobre el cambio tecnológico que acabamos de abordar. Nuestro autor señala que la teoría de Marx "se funda de modo implícito en un incremento rigurosamente nulo de la productividad a largo plazo" (p. 27 [43]), y lo reitera en la p. 565). Según Piketty, para Marx y el resto de economistas clásicos, la hipótesis implícita era que el crecimiento de la producción se derivaba esencialmente de una acumulación de capital que, en su opinión, significa el incremento de la cantidad de maquinaria y equipo por trabajador, pero no porque la productividad como tal creciera, es decir, la producción por unidad de trabajo y capital (p. 228).¹³ Afortunadamente, añade Piketty, gracias a que R. Solow expuso su teoría del crecimiento en 1950s (Solow 1956), la idea de un crecimiento estructural liderado por un aumento duradero de la productividad pudo ser claramente formulado, lo que permitió revelar que el crecimiento de largo plazo estructural es posible sólo debido al crecimiento de la productividad (p. 228). A su vez para Piketty el incremento sostenido de la productividad que Marx rechaza constituye una fuerza que en cierto sentido puede servir de contratendencia a la concentración de capital privado (p. 10).

La primera cuestión a clarificar es que los enfoques neoclásico y marxista no sólo poseen concepciones radicalmente opuestas de la productividad, en función de las diferentes teorías del valor, sino que los primeros adolecen de importantes contradicciones.¹⁴ No obstante, nada de ello es mencionado por Piketty. En cualquier caso, y soslayando las controversias conceptuales, se debe señalar que, en radical oposición a estas afirmaciones, el análisis de Marx descansa en el supuesto de que la productividad se incrementa en el curso de la acumulación. En la sección I del volumen I de *El Capital*, aborda el significado del concepto de productividad y su incremento a partir de las ideas relativas al tiempo de trabajo socialmente necesario y el valor. Este análisis lo retoma en el capítulo X, donde destaca la plusvalía relativa y alude al "impulso inmanente y la tendencia constante del capital estriben en aumentar la fuerza productiva del trabajo, a fin de abaratar la mercancía y, mediante el abaratamiento de ésta, al propio obrero" (Marx 1867, II:14).

Nótese que Marx está vinculando la esencia (impersonal) del modo de producción con el incremento de la productividad, lo que implica el mecanismo de la plusvalía relativa para la extracción del excedente, y esta plusvalía relativa "comporta un desarrollo de la productividad del trabajo" (Marx 1867, II:258). Es más, explica que "el modo capitalista de producción conduce (...) al desarrollo de las fuerzas productivas del trabajo social" (Marx 1894, VI:110-111). De hecho, uno de los supuestos fundamentales de Marx es el incremento de la tasa de plusvalía o explotación (pv') conforme prosigue el curso de la acumulación, que se puede expresar en función de la productividad (q) y el salario real por trabajador (w_1).

$$pv' = \frac{pv}{v} = \frac{VN - v}{v} = \frac{\frac{VN \cdot P}{L}}{\frac{v \cdot P}{L}} - 1 = \frac{q}{w_1} - 1$$

¹³ Obsérvese la confusión absoluta de Piketty, cuando por una parte negaba el progreso tecnológico en Marx, pero aquí interpreta correctamente el incremento de la composición del capital, obviando el vínculo entre ambos.

¹⁴ Por una parte, el término comúnmente utilizado de producto por unidad de trabajo resulta incoherente con los fundamentos teóricos neoclásicos (véase Valle 1991). Por otra, la extendida idea de la "productividad total de los factores" (PTF) trata de medir algo que no se sabe exactamente lo que es incluso en las filas de los autores neoclásicos, pues existen tres interpretaciones, siguiendo a Astarita (2010): i) el cambio tecnológico; ii) las mejoras productivas que no requieren de inversiones (externalidades, mejoras organizativas, economías de escala), y iii) incluso para otros no mide nada que pueda ser de utilidad. De ahí que Lipsey y Carlaw (2004) reconozcan que es casi escandaloso que un concepto tan ampliamente aceptado y utilizado admita tales discrepancias. Además, se asume que los salarios y los beneficios se corresponden con las productividades marginales, y por tanto, se toman como sus indicadores.

Donde VN es el valor nuevo, pv es la plusvalía, v el capital variable, y el símbolo * significa a precios (P) constantes. La pv' depende positivamente de la productividad laboral y negativamente del salario. La tendencia, no obstante, es que aumente la pv' al reducir el tiempo de trabajo socialmente necesario (aumento del trabajo excedente). En consecuencia, "al aumentar la productividad del trabajo, también se hace mayor el abaratamiento del obrero, o sea, también aumenta la cuota de plusvalía" (Marx 1867, III:57).¹⁵

Piketty identifica correctamente la acumulación de capital con un incremento de la composición del capital, pero establece una dicotomía entre ésta y la productividad que no se corresponde con la formulación marxiana, de la misma forma que en el caso del progreso tecnológico. Para Marx, el fundamento de la mejora de la productividad es la mecanización del proceso productivo, y tanto, que en el grado de abstracción de su exposición, los identifica. De la misma forma, ¿cómo es posible que Piketty afirme que Marx niega el progreso tecnológico cuando al mismo tiempo interpreta correctamente la tendencia hacia el incremento de la composición del capital? Para Marx (1867, III), lo segundo implica lo primero, ya que señala que "el grado social de productividad del trabajo se expresa en el volumen relativo de los medios de producción que el obrero convierte en producto" (Marx 1867, III:81).¹⁶

DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO

Al ser la esfera de la distribución el objeto esencial del estudio de Piketty, no resulta extraño que mencione a Marx profusamente. Por ello, este apartado se divide en diversas secciones, ya que la respuesta a las acusaciones de Piketty requiere una perspectiva histórica sobre ciertos malentendidos, así como una serie de clarificaciones conceptuales sobre el lugar que ocupa la concepción del salario en el edificio teórico de Marx y el significado de ciertos términos.

Comenta el autor que a los economistas marxistas les gusta mostrar que la participación del capital en el ingreso total siempre es creciente mientras los salarios están estancados, incluso si a veces ello requiere alterar conscientemente los datos (p. 219). Junto a la acusación de falta de ética, Piketty atribuye a Marx una concepción del salario real que tiende hacia el estancamiento, es decir, afirma que Marx considera que no resulta posible que el salario real se incremente (p. 9). Piketty alude así a una "oscura profecía" de Marx que se demostró falsa en el último tercio del s. XIX cuando el poder adquisitivo de los salarios finalmente empezó a incrementarse, y ello aunque persistieran las desigualdades extremas. Para ello, Piketty se apoya en un autor como Jürgen Kuczynski.¹⁷

Piketty y la manipulación de los críticos

Resulta meridianamente obvio que en este conjunto de afirmaciones sobre la imposibilidad de un aumento del poder adquisitivo del salario anida la pretensión (¿implícita?) de asociar a Marx con la idea de la pauperización absoluta del trabajador o la miseria creciente del proletariado, es decir, la conocida como *ley de hierro (o de bronce) de los salarios*, pues en modo alguno puede pensarse en que esta referencia sea una casualidad. Se trata de la reiteración de una poco novedosa acusación, de larga data histórica (Grossmann 1929, Guerrero 1989, Lapidés 1998).

¹⁵ Lo cual se relaciona con el apartado siguiente sobre la distribución del ingreso.

¹⁶ El término "se expresa" significa que puede ser tanto causa como consecuencia, aunque enfatiza más el primer aspecto: "la maquinaria es el medio más poderoso para incrementar la productividad del trabajo" (Marx 1867, II:121).

¹⁷ Quien difícilmente puede ser tomado como referencia del pensamiento de Marx. Nos informa Piketty que Kuczynski fue un profesor en Berlín Oriental entre 1960 y 1972 que señalaba que la participación de los salarios en la renta nacional había disminuido desde los comienzos de la Revolución Industrial hasta los años treinta del pasado siglo (p. 219). Sin embargo, en ningún caso ofrece una referencia de una obra económica de Marx (*El Capital*, *los Grundrisse* o las *Teorías de la plusvalía*), a pesar de que podría haber revelado ciertas insuficiencias de su análisis. Por tanto, más difícilmente quien escribe podría evitar señalar este sorprendente criterio deontológico ante la acusación de Piketty de falta de ética académica en los marxistas.

Aunque se suele identificar a Bernstein (citado por Piketty 2013) con este debate sobre la miseria o pauperización, resulta en verdad erróneo, ya que la teoría marxista del salario se confundió con la de F. Lasalle, anterior al propio Bernstein. Lo más curioso del caso es que éste era consciente de ello, y cuando tuvo una relación cercana con F. Engels expresó, correctamente, que "Lassalle puso especial énfasis en el carácter "de hierro" de las leyes que determinan los salarios" (Bernstein 1893:134).¹⁸ Pero a partir de finales de la década de los noventa, tras la muerte de Engels, Bernstein empieza a cambiar su visión de Marx. Las teorías de la economía política clásica de los salarios a las que se oponía Marx fueron incorporadas al socialismo alemán bajo su falsa etiqueta, y sirvieron de base para el oportunismo de la II Internacional en relación a las luchas obreras y la organización en torno a los sindicatos (Lapides 1998).¹⁹ Por extensión, contribuyó a alimentar interpretaciones que Piketty poco originalmente reproduce.

Las afirmaciones de Piketty condensan precisamente dos tipos de corrientes históricas de análisis, la revisionista del Partido Socialdemócrata Alemán y la oficial del mundo académico de la Unión Soviética (véase el caso de Ivanovich 1959), que a su vez ejerció cierta influencia en algunos partidos comunistas (Guerrero 1989). Debemos añadir la de ciertos oponentes del enfoque marxista que no leen a Marx y/o se basan en fuentes secundarias. Un ejemplo a citar es que incluso en un conocido manual de historia del pensamiento económico, Ekélund y Hébert (1992) sostienen que una de las leyes del movimiento capitalista en Marx es "la ley de la miseria creciente del proletariado," aludiendo a "la miseria absoluta de la clase trabajadora" en el curso de la acumulación. Más aún, recientemente Acemoglu y Robinson (2014) insisten en la idea de la creciente pauperización en Marx debido al ejército industrial de reserva, por lo que no sería posible que elevaran su nivel de vida.²⁰

Existen dos cuestiones sin embargo que sólo *parcialmente* pueden justificar las alusiones de Piketty y otros críticos. En primer lugar, Marx no llevó a cabo una exposición sistemática de su teoría del salario. Por otra parte, su análisis experimentó una radical evolución en el tiempo, mayor que en otras cuestiones.²¹ Es cierto que la idea de la pauperización absoluta y el salario de subsistencia se pueden encontrar en algunos escritos de juventud,²² básicamente por influencia de la economía política clásica. En los escritos de la década de 1840s (véanse Marx 1848, 1849), Marx se limita a señalar que los salarios se determinan por la competencia, no expone el elemento histórico en la determinación del salario, tampoco considera que los sindicatos (la lucha de clases) pueda incidir, y sostiene que el salario mínimo es el centro de gravitación del conjunto de las remuneraciones, el cual permite la reproducción del obrero.²³ No será hasta la década siguiente, en 1850s, que Marx entre en contacto por primera vez con el movimiento obrero, lo que supone un elemento de progresiva ruptura analítica, pues irá abandonando la idea del salario como un mínimo determinado, así como respecto de la inoperancia de los sindicatos.

Por tanto, el rigor académico exige, con mayor razón en este tema, referirse a los escritos económicos de madurez de un autor y, además, en función de la coherencia con su teoría de los fundamentos y la dinámica del capitalismo.

¹⁸ Y todo ello en un libro titulado "Ferdinand Lasalle as a social reformer", traducido por Eleanor Marx (Bernstein 1893).

¹⁹ Lamentablemente, Marx no tuvo éxito en precisar su diferencia radical con Lasalle, que expuso en *Crítica del programa de Gotha* (Marx 1875), pero que fue suprimida por K. Liebknecht. Y A. Bebel, que sólo la vio en 1890, también se opuso a su publicación. Tras la unión en 1875 de las dos facciones del movimiento socialista alemán, gran parte de la contribución de Marx se atribuyó a Lasalle (impulsado por este), mientras que el análisis de este último pasó a ser visto como el de Marx (Lapides 1998).

²⁰ Y ello a pesar de que mencionan la visión diferente de M. Blaug y D. Foley, quienes otorgan prioridad al salario relativo.

²¹ En este punto, se sigue a Lapides (1998).

²² No puede ser fruto de la causalidad la popularización de ciertas ideas expuestas en la etapa de formación de su pensamiento, lo que no ocurre con otros autores. Obviamente, hay algo más, y ese más se explica por la naturaleza del objeto de estudio y las implicaciones "peligrosas" que se derivan.

²³ Pero incluso en esta época hay elementos que permiten atisbar el giro que llevaría a cabo Marx. Engels habla del carácter relativo de las necesidades para analizar el salario mínimo, mientras que Marx destaca la dimensión relativa de los salarios (Lapides 1998).

Distribución y salarios en Marx

La concepción del salario en Marx forma parte de su teoría de la distribución del ingreso, más concretamente de su teoría de la explotación y, en este sentido, en última instancia, respecto de la ley del valor. La teoría del salario, pues, está integrada en la teoría del capital precisamente porque el salario en Marx es en primer lugar su fracción variable. Por ello, el salario es ante todo una relación social que implica explotación, y en tal sentido, pobreza o servidumbre en tanto que concepto (o en su dimensión) social.

En consecuencia, el concepto verdaderamente clave de la relación salarial para Marx no es el salario real, pues en tal caso la ley del valor no sería necesaria para la determinación del nivel salarial, es decir, el concepto de valor de la fuerza de trabajo perdería su razón de ser. Al contrario, Marx enfatiza el salario relativo (SR), en *relación* con la ganancia (Marx 1849 1867),²⁴ expresión mercantil de la fuerza de trabajo, como porción del producto creado por el obrero, que corresponde al valor de la fuerza de trabajo, en cuanto fracción de la jornada laboral (Guerrero 1989). Además, frente a las afirmaciones de Piketty respecto de una predicción determinada sobre los salarios reales, lo relevante para Marx no es que aumenten o disminuyan. El aspecto central es que independientemente de alzas o bajas del salario real, la economía capitalista se basa en la explotación de la fuerza de trabajo, ya que la existencia de trabajo asalariado presupone la producción de excedente para el capital.

Aunque la trayectoria del nivel absoluto del salario no es el concepto esencial en Marx, no por ello carece de relevancia. Analíticamente, un rasgo particular es que su teoría parte de fijar el salario a un nivel, o bien digamos un rango de posibles variaciones, dado para un periodo determinado (Marx 1859, 1861-63), considerando que el valor de la fuerza de trabajo puede ser relativamente constante en tal lapso. De esta forma, se determina la tasa de plusvalía y, sólo en este momento, pueden fijarse los precios y la tasa de ganancia. Constituye la parte estática porque implica el punto de partida para establecer ciertas categorías.

Conceptualización de la terminología

Antes de proseguir con la cuestión de la evolución de los salarios, es importante señalar que Piketty se refiere a la idea de *miseria* o *pauperización* en tiempos de Marx (pp. 7-9) en función de las connotaciones actuales y sin considerar el significado que poseen los términos en el sistema de pensamiento de Marx. "Pauperización" y "pobreza" son términos que hacen referencia a una realidad consustancial del trabajo asalariado, que por definición debe generar un excedente y, por ello, está excluido de los frutos íntegros de su actividad.

El obrero es, en sí mismo, por ser la fuente del enriquecimiento del capitalista, un "pauper", un pobre por su propia determinación social, independientemente del nivel de su salario. Estos conceptos poseen además un carácter social, que evoluciona con el desarrollo productivo de la sociedad. Por ello, esta idea la capta bien un estudioso del tema como Ong (1980:704), quien explica que "el concepto de subsistencia se presenta a sí mismo no como un simple nivel de salario real sino como un rango de niveles posibles de salario real consistente con la reproducción del sistema capitalista."

De ahí que Marx vincule el pauperismo con el núcleo del sistema desde una perspectiva dinámica cuando apunta que "no es sino en el modo de producción fundado en el capital, donde el pauperismo se presenta como resultado del trabajo mismo, del desarrollo de la fuerza productiva del trabajo" (Marx 1857-58, II:111). Y añade que "la acumulación de riqueza en un polo es al mismo tiempo acumulación

²⁴ Aunque no es originario de Marx, pues ya aparecía en Ricardo y Cherbuliez, si bien el primero no utilizó la expresión "salario relativo" sino el término "valor real de los salarios". Por ello será elogiado por Marx, quien destacaba que "uno de los grandes méritos de Ricardo está en haber considerado y fijado como categoría el salario relativo o proporcional. Hasta entonces, el salario se consideraba siempre de un modo simple, viéndose en el obrero una bestia. Pero aquí se le considera en sus relaciones sociales." (Mar 1861-63, II:384) Lo que sí resulta característico de Marx es el lugar que otorga a esta categoría en su análisis.

de miseria, tormento de trabajo, esclavitud, ignorancia, embrutecimiento y degradación moral en el polo opuesto, es decir, en el lado de la clase que produce el producto propio como capital" (Marx 1867, III:113). En este sentido, "el trabajo como miseria absoluta: la miseria, no como carencia, sino como exclusión plena de la riqueza objetiva" (Marx 1857-58, I:236).²⁵ Por ello, el trabajador cualificado de un país desarrollado es *miserero*, y recibe un salario de *subsistencia* de la misma forma que un obrero sin cualificar de un país periférico, precisamente porque "*la subsistencia es el modo de vida del asalariado*, una expresión equivalente a la esencia del concepto económico de *asalariado*" (Guerrero 2000:227).

En definitiva, este enfoque se deriva de la teoría laboral del valor, pues en palabras de Marx (1857-58, II:232) "*el tiempo de trabajo como medida de la riqueza* pone la riqueza misma como fundada sobre la pobreza." Por tanto, estos conceptos no se refieren a un sentido fisiológico absoluto. Al fin y al cabo, en Marx, las categorías objeto de análisis por la economía política tienen un carácter social e histórico.

La evolución temporal ¿una teoría del estancamiento salarial en Marx?

La teoría de Marx supone una crítica a la famosa doctrina del fondo de salarios, expuesta en primer lugar por T.R. Malthus a finales del s. XVIII, y posteriormente popularizada por J. Mill y J.R. McCulloch en 1820s (Lapides 1998). La teoría de hierro de los salarios no era más que una versión de esta concepción, y defendida, como vimos, por Lasalle. Para los economistas clásicos, en definitiva, los salarios estaban regulados por leyes de carácter natural, y por tanto inmutables.²⁶ En radical oposición, sin embargo, la concepción marxiana de la dinámica en el tiempo del salario enfatiza los factores condicionantes que, en última instancia, lo subordinan a las necesidades de la acumulación. Marx se centra en los límites del salario, tanto por arriba como por abajo, lo que permite revelar la falsedad de las afirmaciones de Piketty.

El aspecto relevante para Marx radica en su aspecto social e histórico, y por tanto, en su límite máximo, ya que ello exige incorporar al capital en su determinación. Hay dos aspectos relacionados entre sí. Por una parte, este límite viene dado por la necesidad de reproducir al trabajador en el estado de necesidad, evitando así el cambio cualitativo que ocurriría si el trabajador asalariado pudiera convertirse en capitalista. Por otra, se vincula a la propia dinámica del capital, y viene establecido por la tasa de beneficio. En palabras de Marx (1867, III:80), "la subida del precio del trabajo queda confinada a los límites que no sólo dejan intacta la base del sistema capitalista, sino también aseguran su reproducción a escala cada vez mayor."²⁷ Un elemento objetivo es el ejército industrial de reserva, cuya funcionalidad es regular las oscilaciones del salario en el ciclo industrial de corto plazo (Marx 1867, III).

En un contexto de crecimiento económico, se tiende a abaratar al obrero (el coste laboral real unitario en jerga más moderna) porque el salario real "nunca aumenta en proporción a la productividad del trabajo" (Marx 1867, III:57). Este incremento de la tasa de plusvalía se corresponde con un alza del beneficio relativo o alternativamente, una caída del SR, que en cualquier caso se topa con límites infranqueables. Marx es absolutamente claro al respecto cuando afirma que "a medida que se acumula el capital, tiene que empeorar la situación del obrero, cualquiera que sea su retribución, alta o baja" (Marx 1867, III:113).

²⁵ En otro lugar, Marx señala que "en el concepto de trabajador libre está ya implícito que el mismo es pauper: pauper virtual," (Marx 1857-58, II:110) por lo que "no es en absoluto una contradicción afirmar, pues, que el trabajo por un lado es *la miseria absoluta como objeto*, y por otro es la posibilidad universal de *la riqueza como sujeto* y como actividad," (Marx 1857-58, I:236) pues el trabajo es la fuente del valor y la riqueza.

²⁶ Por ejemplo, Carey (1835:17) sostenía que "el ratio de salarios está regulado por una ley inmutable como son aquellas que gobiernan el movimiento de los cuerpos celestes", por lo que cualquier intento de alterar esta ley "sólo puede producir interferir efectos desfavorables".

²⁷ Si acaso los trabajadores lograran incrementos salariales excesivamente elevados, "la acumulación se amortigua a consecuencia de la subida del precio del trabajo, por embotarse el agujón de la ganancia. La acumulación disminuye. Mas con su disminución desaparece la causa de éste, a saber, la desproporción entre capital y fuerza de trabajo explotable. El mecanismo del proceso de producción capitalista elimina, pues, hasta los obstáculos que crea transitoriamente. El precio del trabajo baja de nuevo a un nivel correspondiente a las necesidades de valorización del capital, ya sea este nivel inferior, superior o igual al que se reputaba normal antes de producirse la subida de salarios" (Marx 1867, III:78). Esta cita revela la prioridad que Marx otorga al proceso de acumulación para establecer cuestiones causales, además de que revela que considera que los salarios tienden a incrementarse.

Ahora bien, la dinámica de acumulación de capital implica el aumento histórico de las necesidades o costos de reproducción de la clase obrera, la creciente complejidad del proceso laboral, su intensidad, la progresiva cualificación de la fuerza de trabajo y, en consecuencia, el aumento del salario real (Grossmann 1929, Guerrero 1989). Enfatizamos: la teoría marxista es una teoría del incremento del salario real en el marco de un proceso de acumulación de capital en la medida que se presupone un incremento de la productividad. Marx se refiere, en definitiva, a las oscilaciones del salario en función de la acumulación de capital y al límite que la exigencia de rentabilidad impone a la esfera distributiva. Por tanto, en Marx no existe una tendencia hacia el estancamiento del salario real, lo cual no excluye que no pueda ocurrir, ni que en ciertos casos una caída absoluta no pueda ser funcional para la propia reproducción del sistema, como sucede principalmente en las fases recesivas.

Para clarificar, lo que sí tiende a caer es:

- i. la parte del capital materializada en la contratación de trabajadores, o capital variable, dada la tendencia general hacia el incremento de la composición del capital, técnica, en valor y orgánica;
- ii. el valor de la fuerza de trabajo, debido al desarrollo de las fuerzas productivas, que tiende a reducir el tiempo de trabajo socialmente necesario para la reproducción del obrero.
- iii. el salario relativo, que es la contrapartida del incremento de la tasa de explotación o de plusvalía.

En conclusión, la cuestión a plantear la expone perfectamente Rosdolsky:

De lo que se trata no es del problema de cómo juzgan Marx y Engels, en tal o cual momento, el movimiento salarial concreto en Inglaterra y en el continente, sino única y exclusivamente la cuestión de si del sistema económico del marxismo, de las leyes de la evolución de la producción capitalista formuladas por Marx, se desprende la necesidad de un empeoramiento absoluto progresivo de la situación de la clase obrera (o su "pauperización"). (Rosdolsky 1968:337)

LAS TENDENCIAS DE LA ACUMULACIÓN Y EL CRECIMIENTO ECONÓMICO

A partir del análisis de los ámbitos de la tecnología de la producción y de la distribución del ingreso se sigue una concepción determinada del proceso de reproducción social. En este sentido, y como no podía ser de otra manera, la interpretación que realiza Piketty de la "ley de la tendencia descendente de la tasa de ganancia" (LTDTG) es la culminación del conjunto de sus errores conceptuales.

Piketty sostiene que la caída de la rentabilidad constituye una predicción incorrecta que resultó falsa (p. 52). A su vez, señala que cuando no existe crecimiento estructural, y el ratio de crecimiento de la productividad y la población es nulo, se llega a una contradicción muy cercana a la que Marx describió (p. 228). La prueba matemática que utiliza Piketty para demostrar la inconsistencia de la famosa ley procede de un recurso intuitivo, ya que el autor señala que, al no utilizar Marx elementos matemáticos, resulta difícil saber lo que tenía en mente. Por ello, considera que la siguiente formulación es la que mejor refleja la dinámica de acumulación en el sistema marxiano:

$$\beta = s/g$$

Esta ecuación representa la segunda ley fundamental del capitalismo para Piketty, donde el ratio capital-producto (β) depende positivamente de la tasa de ahorro (s) y negativamente del crecimiento del PIB (g), y se puede suponer que g es casi nulo.

Aclaremos que "Marx fue el teórico del crecimiento económico por excelencia" (Harris 1978:27), de la misma forma que fue un estudioso, optimista además, respecto del progreso tecnológico. O más específicamente: Marx analiza, en definitiva, el proceso de reproducción social, uno de cuyos elementos es

el crecimiento económico, lo cual implica rechazar la tendencia al estancamiento, que a su vez implicaría enfatizar las razones exógenas del crecimiento (véase Shaikh 1990).

En Marx, tanto el crecimiento como la crisis tienen existencia propia, pues resultan consustanciales en la reproducción social, pero es cierto que prioriza centrarse en *la causa* de la crisis. Nótese, en este sentido, que el grueso de su análisis se refiere al proceso de acumulación de capital, núcleo del crecimiento.²⁸ Y este crecimiento depende fundamentalmente de la inversión, la cual se explica por la posibilidad de apropiarse del excedente generado, y que se representa en la tasa de beneficio (r), que relaciona el beneficio (b) con el stock de capital (K).

$$r = b/K$$

Ahora bien, r constituye una variable muy compleja como para realizar afirmaciones sin una argumentación detallada. Por ello, las aseveraciones en torno a la verificación o no de las tendencias expuestas por Marx, como la LTDTG, exigen cautela analítica, y seguir una serie de consideraciones metodológicas. En primer lugar, ¿cómo cuantificar la variable cuya evolución se pretende someter a escrutinio? Existen autores críticos con los intentos de medición empírica de la ley, además de quienes optan por utilizar precios o bien calcular valores-trabajo. Es más, la tasa de beneficio es un ratio de dos magnitudes que admiten diferentes modalidades de medida. Así, la estimación de la ganancia exige la previa clarificación del trabajo productivo, para identificar las actividades que generan valor, lo que requiere excluir (o no) las actividades improductivas y del ámbito no capitalista. Una vez resuelto, debemos preguntarnos si se calcula el beneficio bruto o bien se deben descontar aquellas partidas que no forman parte del beneficio neto del capital productivo (intereses, salarios de trabajadores improductivos, regalías varias, etc.). A su vez, el stock de capital puede referirse al conjunto de la economía o bien al ámbito productivo, en términos brutos o netos, a coste histórico o de reemplazo, etc. Existen argumentos teóricos que son objeto de controversias y que, en ocasiones, conducen a resultados muy diferentes.²⁹ Por supuesto, Piketty no es consciente de esta problemática, pero no le impide llevar a cabo estas contundentes afirmaciones.

Se podría afirmar que el enfoque de Marx encuentra en la recurrencia de las crisis económicas, cuyo común denominador es un problema subyacente de producción de plusvalía, el ejemplo empírico de la existencia de una serie de contradicciones que asumen la forma de una LTDTG (Kliman 2007). O de otra forma: es en la necesidad del capital, o la política económica, por utilizar lo que señalaba Marx como las fuerzas contrarrestantes a la caída de la rentabilidad (la reconfiguración del stock de capital de las empresas y/o las medidas que tratan de reducir la participación de los salarios en la renta nacional), donde se visualiza la existencia de la ley como tal.³⁰ Al fin y al cabo, un nivel constante de la tasa de beneficio no desmiente nada, como tampoco demuestra la LTDTG observar una caída de la misma durante un periodo dado.

Además, el marco de referencia de la refutación no puede ser una economía concreta, sino el conjunto del sistema económico capitalista. Cualquier ejercicio práctico limitado a una economía nacional resulta incompleto al ignorar las relaciones de las diversas economías en el seno de una totalidad internamente estructurada.³¹ En cualquier caso, lo más curioso de esta cuestión es que la propia caída de la rentabilidad

²⁸ A pesar de ello, la concepción de Piketty tampoco es original, debemos reconocer. En una conocida recopilación de las teorías del crecimiento económico, sus autores se permiten justificar la exclusión de la teoría de Marx debido a que "los economistas dedicados al estudio del crecimiento económico tampoco le han prestado mucha atención" (Barberá y Doncel 2003:36). Piketty modifica esta senda intelectual en tanto que opta no por ignorar a Marx, sino por falsificar las bases de su pensamiento.

²⁹ Existe una amplia bibliografía sobre esta cuestión, por lo que nos limitamos a mencionar la obra clásica de Shaikh y Tonak (1994).

³⁰ De la misma forma que se percibe la existencia de la ley de la gravedad en la construcción de aparatos que generen una fuerza que la contrarreste y permita volar a los globos, aviones, etc. Siguiendo con los paralelismos, la oposición que las huelgas suscitan entre la clase capitalista muestra que sólo la fuerza de trabajo tiene la capacidad de generar valor. De lo contrario, un paro seguido por el total de trabajadores no evitaría que los factores del capital y la tierra pudieran continuar con el proceso productivo, aunque fuera con menor productividad.

³¹ En lo cual se puede abordar las posibles transferencias de valor, la plasmación geográfica del desarrollo desigual, los aspectos

que Piketty niega se verificaría con sus datos, a condición únicamente de modificar su concepción del capital, como ha mostrado Maito (2014).

Los errores subyacentes de Piketty se reflejan en la fórmula que utiliza para refutar a Marx, ya que incorpora una causalidad que es absolutamente ajena al análisis marxista. El sentido analítico debería ir de la rentabilidad al crecimiento por intermedio de la inversión, que se materializa en la acumulación de capital. Por ello, el crecimiento del PIB depende más bien de la tasa de acumulación y, por tanto, del ratio β , *proxy* de la composición del capital, por lo que el crecimiento del PIB (g) no puede ser de modo alguno una variable independiente en Marx. Asimismo, la tasa de ahorro tampoco puede ejercer ese papel.³²

Muy al contrario, desde una perspectiva materialista, el fundamento objetivo del ahorro es la capacidad de generar excedente. En este sentido, el concepto de competencia en Marx es opuesto a la concepción neoclásica, ya que la inversión es una exigencia que brota del sistema económico, por lo que la tasa de ahorro constituye una categoría secundaria y derivada. Así pues, el análisis de Piketty respecto de Marx no debería partir en ningún caso de la decisión individual de renunciar al consumo presente para ahorrar, lo que nos situaría en el marco del individualismo metodológico y la perspectiva subjetivista, utilitarista y/o humanista, aspectos metodológicos contradictorios con los fundamentos del marxismo. En otras palabras, la inversión tiene prioridad conceptual sobre el ahorro, que en última instancia depende de la capacidad de generar excedente, y no valores de uso.

Siguiendo a Roberts (2015), resulta acertado señalar que Piketty en verdad atribuye a Marx una teoría de la productividad marginal de la acumulación de capital, interpretación consistente con la idea de Piketty de la acumulación infinita, así como con su afirmación de que Marx adoptó el modelo ricardiano del precio del capital y el principio de la escasez como base para el análisis de la acumulación de capital (p. 9). Sin embargo, la teoría laboral del valor es una teoría objetiva que rechaza el papel de la escasez como categoría de análisis, por lo que la mayor o menor abundancia de capital no tiene implicación alguna en cuanto a la rentabilidad.

Por otra parte, ¿cabe interpretar que el incremento de la productividad puede contraponerse a la LTDTG en Marx? Piketty parece retomar, con otra terminología, la senda interpretativa de L. von Bortkiewicz, J. Robinson, P. Sweezy o J. Gillman respecto de una hipotética tasa de plusvalor constante en la base de la formulación de la LTDTG, de lo que se deduce que su aumento podría invalidarla (véase Mateo 2007). Sin embargo, Marx explícitamente lo niega, tanto en el libro I (Marx 1867, I, cap. IX) como en el III (véase Kliman 2007), señalando así que "choca con ciertos límites insuperables; por consiguiente, puede entorpecer la baja de la cuota de ganancia, pero no anularla" (Marx 1894, VI:326). Esta pauta del desarrollo no existe a pesar de, sino mediante el supuesto de un incremento paulatino de la productividad. Y en relación a lo expuesto, de ninguna forma se puede interpretar dicha posibilidad desde la teoría laboral del valor.

Para concluir, se ha de señalar que la cuestión demográfica que expone Piketty carece de pertinencia analítica para revelar los límites del capital. Lo relevante en Marx es que el propio proceso de acumulación genera una población sobrante (el "ejército industrial de reserva") para sus necesidades de valorización. Por tanto, no es la demografía o la productividad laboral lo que constituye el fundamento de la LTDTG, sino la imposibilidad de generar una cantidad tal de excedente para valorizar el capital existente debido a la progresiva mecanización del proceso productivo. Sin embargo, esta cuestión está ausente en Piketty.

políticos que en ocasiones condicionan la propia dinámica económica, y un largo etcétera sobre lo cual existen importantes controversias.

³² Lo cual no es sino un corolario de los fundamentos expuestos en el apartado II.

CONCLUSIONES

La obra de Piketty *El capital del siglo XXI* contiene elementos empíricos de análisis muy destacados, pero un desarrollo teórico con demasiadas carencias. En este artículo nos hemos centrado en un aspecto que no ha tenido la trascendencia que mereciera, a saber: el conjunto de afirmaciones que Piketty atribuye a Marx, y que se contraponen a su pensamiento económico, sin la mínima ética deontológica y sin apoyo en fuentes originales. Por tanto, frente a las tergiversaciones vertidas, señalemos que Marx

- i. no sostuvo una concepción mecanicista, teleológica o unilateral del desarrollo económico, y de ninguna manera cabe atribuirle un carácter fatalista; ya que las leyes del desarrollo tienen un carácter objetivo, sociohistórico y tendencial;
- ii. tampoco es cierto que negara la posibilidad del progreso técnico, puesto que no sólo erige al cambio técnico de carácter capital intensivo en una de las leyes del desarrollo del capitalista, sino que soslaya en su exposición límites ajenos al marco de la exigencia de valorización para demostrar el carácter endógeno al marco de relaciones sociales de producción de las contradicciones sistémicas;
- iii. en consecuencia, Marx en ningún caso presupone estancamiento alguno de la productividad. Considera, por el contrario, que el aumento de la composición en valor del capital y de la tasa de plusvalía son dos maneras diferentes de expresar un mismo fenómeno como es el crecimiento de la productividad del trabajo;
- iv. es erróneo atribuirle la idea del estancamiento de los salarios reales, parafraseando la famosa ley de hierro de los salarios. Muy al contrario, su teoría de la distribución no se centra en la magnitud absoluta del salario, lo que revela su falta de puntería analítica en cuanto al centro de gravedad del edificio teórico a derribar.
- v. A partir de lo anterior, y dada la expresión de la tasa de plusvalía, Piketty afirma que ni el numerador (productividad) ni el denominador (el salario real) se incrementan para Marx. No obstante, ¿cómo es posible que Marx se apoyara en una creciente tasa de plusvalía? ¿cómo se puede compatibilizar todo ello con la teoría laboral del valor, que no es mencionada por Piketty?
- vi. Finalmente, la validez de la ley de la tendencia descendente de la tasa de beneficio no se resuelve en un falso empirismo que en el mejor de los casos resulta superfluo, y en el peor, indicativo tal vez de carencias argumentativas, del desconocimiento y/o tal vez de un marco de análisis antagonista con Marx, pues no sólo soslaya cuestiones metodológicas, sino que ignora el significado de la plusvalía y el capital, y asimismo, tampoco se ve afectada esta ley por la existencia de crecimiento económico (estructural o no), de la productividad o de la población. Al contrario, más bien es producto de la manera específica como estos fenómenos se llevan a cabo en el proceso de reproducción capitalista. La cuestión a resolver es si la teoría de Marx permite explicar el funcionamiento del sistema capitalista, pues sí predice la recurrencia de las crisis, recurrencia que no puede sino sustentarse en un elemento endógeno al modo de producción (valorización).

Aclaremos no obstante que con estas críticas no se pretende ignorar la posibilidad de que existan diversas interpretaciones plausibles de la teoría marxista. En verdad, resulta inevitable, máxime cuando las obras económicas del propio Marx proceden en su mayor parte de borradores inacabados, a lo que se une su carácter heterodoxo, lo cual implica una evolución de su pensamiento cualitativamente diferente a otros autores.

Sin embargo, el reconocimiento de las tonalidades grises no implica un relativismo absoluto. Existen lecturas imposibles de la teoría marxista, junto a tergiversaciones de quienes ni siquiera le leen. Ambas falacias, digámoslo, se encuentran entre autoproclamados (neo)marxistas y opositores, cuyo común denominador es la amputación de un elemento central como es la ley del valor, lo que implica negar

su consecuencia, la ley de la tendencia descendente de la tasa de ganancia. Por ello que se recurre incesantemente a elementos subjetivos (moral, conflictos sociales, sistemas políticos, etc.).

Las falacias de Piketty tienen consecuencias graves debido a la cantidad de gente interesada en la economía y la desigualdad que de buena fe habrá leído en este libro afirmaciones sobre Marx carentes del mínimo rigor académico: inevitabilidad de la revolución, ausencia de progreso tecnológico, incapacidad de mejorar la productividad, estancamiento del salario real, falseamiento de los datos por los marxistas... exponentes todas ellas de una extraordinaria falacia argumentativa. Por supuesto, no es casualidad que sí exista una lógica en ellas, ni que Piketty sea vestido con ropajes aparentemente heterodoxos.

BIBLIOGRAFÍA

Acemoglu, Daron y James Robinson (2014): "The rise and decline of general laws of capitalism", *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 29, No. 1, pp. 3-28.

Althusser, Louis (1965): *La revolución teórica de Marx*, México DF: Siglo XXI, 1979.

Anderson, Kevin (2010): *Marx at the margins. On nationalism, ethnicity and Non-western societies*, Chicago: The University of Chicago Press.

Astarita, Rolando (2010). "La PTF, sinsentido y mistificación", 28 de noviembre. Disponible en <https://rolandoastarita.wordpress.com/2010/11/28/la-ptf-sinsentido-y-mistificacion/>

Astarita, Rolando (2014): "Reflexiones desde el marxismo sobre el libro de Piketty", 18 de mayo. Disponible en <https://rolandoastarita.wordpress.com/2014/05/18/reflexiones-desde-el-marxismo-sobre-el-libro-de-piketty-1/>

Barberá, Antonio Rafael y Luis Miguel Doncel (2003): *La moderna economía del crecimiento*, Madrid: Síntesis.

Bernstein, Edward (1893): *Ferdinand Lassalle as a social reformer*. London: Swan Sonnenschein & CO. Disponible en www.forgottenbooks.com

Burkett, John (2000): "Marx's concept of an economic law of motion", *History of Political Economy*, Vol. 32, No. 2, pp. 381-94.

Carey, Henry (1835): *Essay on the rate of wages: with an examination of the causes of the differences in the condition of the laboring population throughout the world*. Carey, Lea & Blanchard, Philadelphia. Disponible en <https://ia802605.us.archive.org/14/items/essayonratewage01caregoog/essayonratewage01caregoog.pdf>

Cullenberg, Stephen (1999): "Overdetermination, totality, and institutions: a genealogy of a Marxist institutionalist economics", *Journal of Economic Issues*, Vol. XXXIII, No. 4, pp. 801-15.

Ekélund, Robert y Robert Hébert (1992): *Historia de la teoría económica y de su método*, Madrid: Mc Graw-Hill, 1999.

Fleetwood, Steve (2012): "Laws and tendencies in Marxist political economy", *Capital & Class*, Vol. 36, No. 2, pp. 235-62.

Freeman, Alan (2010): "Crisis and 'law of motion' in economics: a critique of positivist Marxism", *Review of Political Economy*, No. 26, pp. 211-50.

Grossmann, Henryk (1929): *La ley de la acumulación y del derrumbe del sistema capitalista*, México DF: Siglo XXI, 1979.

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 (1995): *Competitividad: teoría y política*, Barcelona: Ariel.

Guerrero, Diego (2000): "Depauperación obrera en los países ricos: el caso español", en Diego Guerrero (ed.) *Macroeconomía y crisis mundial*, Madrid: Trotta, pp. 225-43.

Harris, Donald (1978): *Acumulación de capital y distribución del ingreso*, México DF: Fondo de Cultura Económica, 1986.

Ivanovich, Pert (1959): *Manual de economía política*. Madrid: Alba, 1988.

Kliman, Andrew (2007): *Reclaiming Marx's Capital: a refutation of the myth of inconsistency*. Lanham: Lexington Books.

Krusell, Per y Anthony Smith (2015): "Is Piketty's 'second law of capitalism' fundamental?", *Journal of Political Economy*, Vol. 123, No. 4, pp. 725-48.

Lapides, Kenneth (1998): *Marx's wage theory in historical perspective. Its origins, development and interpretation*, Tucson: Wheatmark, 2008.

Lipsey, Richard y Kenneth Carlaw (2004): "Total factor productivity and the measurement of technological change", *The Canadian Journal of Economics*, Vol. 37, No. 4, pp. 1118-50.

Losurdo, Domenico (2013): *La lucha de clases: una historia política y filosófica*, Barcelona: El Viejo Topo, 2014.

Maito, Ezequiel (2014): "Piketty versus Piketty: La tendencia descendente de la tasa de ganancia en el Reino Unido y Alemania desde el siglo XIX confirmada por los datos de Piketty", *Revista de Economía Crítica*, No. 18, pp. 250-64.

Marx, Karl (1847): *Miseria de la filosofía*, México DF: Siglo XXI, 1987.

Marx, Karl (1848): *El Manifiesto del Partido Comunista*, Madrid: Alhambra Longman, 1995.

Marx, Karl (1849): *Trabajo asalariado y capital*. Madrid: VOSA, 1989.

Marx, Karl (1857-58): *Elementos fundamentales para la crítica de la economía política (Grundrisse) 1857-1858*, 2 vols. México DF: Siglo XXI, 2005, 1972.

Marx, Karl (1859): *Contribución a la crítica de la economía política*. Madrid: Siglo XXI, 2000.

Marx, Karl (1861-1863): *Teorías sobre la Plusvalía*, 2 vols, México DF: Fondo de Cultura Económica, 1980.

Marx, Karl (1867): *El Capital*, libro I, Madrid: Akal, 3 vols, 1976.

Marx, Karl (1875): *Crítica del programa de Gotha*, Pekín: Ediciones en Lenguas Extranjeras, 1979.

Marx, Karl (1894): *El Capital*, libro III. Madrid: Akal, 3 vols, 1978.

Marx, Karl y Friedrich Engels (1868-70): *Collected Works*, vol. 43. London: Lawrence & Wishart, 2010.

Mateo, Juan Pablo (2007): *La tasa de ganancia en México, 1970-2003. Análisis de la crisis de rentabilidad a partir de la composición del capital y la distribución del ingreso*, Tesis doctoral, Universidad Complutense de Madrid.

Mateo, Juan Pablo (2015): "On laws of motion, determinism and overdetermination. The case of the law of the tendency of the rate of profit to fall", Working Paper 2015-03, John Jay College of Criminal Justice, CUNY.

Mateo, Juan Pablo (2017): "Fundamentos teóricos y leyes económicas en *El Capital* de Piketty. Un análisis crítico", *Cuadernos de Economía*, Vol. 36, No. 70, pp. 227-49.

Mateo, Juan Pablo y Vicente Lima (2012). "Aspectos metodológicos en el análisis del cambio tecnológico. Una perspectiva holista", *Principios. Estudios de Economía Política*, No. 20, pp. 105-126.

Moseley, Fred (2015): "Piketty and marginal productivity theory. A superficial application of an incoherent theory", *International Journal of Political Economy*, No. 44, pp. 105-20.

New Republic (2014): "Thomas Piketty: I don't care for Marx. An interview with the left's rock star economist", 5 de mayo. Disponible en <http://www.newrepublic.com/article/117655/thomas-piketty-interview-economist-discusses-his-distaste-marx>

Ong, Naipew (1980): "Marx's classical and post-classical conceptions of the wage", en John C. Wood (ed.) (1988) *Karl Marx's economics. Critical assessments*, vol. III, Londres & Nueva York: Routledge, 1991, pp. 704-19.

Piketty, Thomas (2013): *Capital in the twenty-first century*. Cambridge: Harvard University Press, 2014.

Roberts, Michael (2015): "Thomas Piketty and the Search for r ", *Historical Materialism*, vol. 23, No. 1, pp. 86-105.

Rognlie, Matthew (2014): "A note on Piketty and diminishing returns to capital", Dept. of Economics, Massachusetts Institute of Technology, 15 de junio. Disponible en http://www.mit.edu/~mrognlie/piketty_diminishing_returns.pdf

Rosdolsky, Roman (1968): *Génesis y estructura de El Capital de Marx*, Madrid: Siglo XXI, 1978.

Rosenberg, Nathan (1976): "Marx as a student of technology", *Monthly Review*, vol. 28, No. 3, pp. 56-76.

Shaikh, Anwar (1990): *Valor, acumulación y crisis: ensayos de economía política*, Bogotá: Tercer Mundo Editores, 1991.

Shaikh, Anwar y Ahmet Tonak (1994): *Measuring the wealth of nations: the political economy of National Accounts*. Cambridge: Cambridge University Press.

Solow, Robert (1956): "A contribution to the theory of economic growth", *Quarterly Journal of Economics*, No. 70, pp. 65-94.

Solow, Robert (2014): "Thomas Piketty is Right", *New Republic*, 22 de abril. Disponible en <http://www.newrepublic.com/article/117429/capital-twenty-first-century-thomas-piketty-reviewed>

Summers, Lawrence (2014): The inequality puzzle, *Democracy*, No. 33. Disponible en <<http://www.democracyjournal.org/33/the-inequality-puzzle.php?page=all>>

Valle, Alejandro (1991). "Productividad: las visiones neoclásica y marxista", *Investigación Económica*, Vol. L, No. 198, pp. 45-69.

Westphal, Kenneth (2003): *Hegel's epistemology. A philosophical introduction to phenomenology of spirit*, Indianapolis/Cambridge: Hackett.

Wolff, Richard y Stephen Resnick (2012): *Contending economic theories: Neoclassical, Keynesian, and Marxian*, Cambridge: MIT Press.

EL PARO AGRARIO DEL 2008 Y LA ESPECIFICIDAD DE LA ACUMULACIÓN DE CAPITAL EN LA ARGENTINA

THE 2008 AGRARIAN LOCKOUT AND THE SPECIFICITY OF CAPITAL ACCUMULATION IN ARGENTINA

Nicolás Pérez Trento¹

Doctor en Ciencias Sociales (Universidad Nacional de General Sarmiento - Instituto de Desarrollo Económico y Social)

Fecha de recepción: Noviembre 2016

Fecha de aceptación definitiva: Marzo 2017

Resumen

En marzo del 2008 se desencadenó en la Argentina un conflicto agrario de particular intensidad. Grosso modo, los actores enfrentados constituyeron dos bloques, a cuya cabeza se hallaban de un lado las organizaciones rurales y del otro el gobierno nacional. Partiendo de la forma específica que cobra la acumulación de capital en la Argentina, en la que la apropiación de fracciones de renta de la tierra por parte de los capitales del sector industrial se constituye como base significativa de su valorización, aquí nos proponemos avanzar en las determinaciones económicas portadas en la acción política desarrollada por estos actores sociales e interrogarnos por el desenlace del enfrentamiento. Allí se puso en juego, precisamente, la magnitud de la renta apropiada vía los impuestos a la exportación de mercancías agrarias. Al respecto, aquí plantearemos que la porción de renta apropiada por este mecanismo no puede exceder de cierta magnitud sin chocar con la libertad propia de la sociedad capitalista, entre cuyas formas jurídicas se hallan los principios de equidad fiscal y no confiscatoriedad. Es esto lo que permitió a la clase terrateniente, representada por el bloque agrario, tener la potencia suficiente para impedir la sanción de la Ley.

Palabras clave: *paro agrario, organizaciones agrarias, acción política, terratenientes.*

Abstract

One of the most significant agrarian conflicts in Argentina unleashed in May 2008. In brief, the confronting subjects gathered into two groups, led by the agrarian organizations, on one hand, and the national administration, on the other. This paper analyzes the economical determinations borne in the political actions performed by these social actors in the context of the specific form that develops capital accumulation in Argentina, where the appropriation of land rent by the industrial capitals takes great relevance as an explanation to its valorization capacity, and inquires about the outcome of the conflict. The point at stake in this conflict was the scale of the agrarian commodities export taxes, one of the main appropriation forms at that moment. In this regard, we will claim here that the portion of land rent appropriated in this way cannot exceed a certain magnitude without crashing against the "fiscal equity" and "non confiscation" principles, that is, the legal expressions of the form that takes freedom in capitalism. And that on this basis, the landlord class, which was represented by one of the contending groups, had enough strength to prevent the approval of the law.

Keywords: *agrarian lockout, agrarian organizations, political action, landowners.*

¹ nicolasperezrento@hotmail.com

INTRODUCCIÓN

El 11 de marzo del 2008 se desencadenó en la Argentina uno de los conflictos más significativos de la larga historia de enfrentamientos agrarios. Tres meses de paro con interrupciones y reinicios, múltiples manifestaciones por parte de los bloques en pugna, desabastecimiento de productos alimenticios en los centros urbanos, camiones derramando leche en cantidades industriales, numerosos cortes de rutas, y una votación final en el Congreso que se cerró dramáticamente a altas horas de la madrugada mediante el voto "no positivo" del propio vicepresidente de la nación, fueron algunos de los rasgos que permiten otorgar semejante status al fenómeno.

El detonante inmediato fue la sanción de la Resolución 125, que establecía un sistema móvil de impuestos a la exportación (más conocidos como retenciones) de los granos de mayor producción en la región pampeana:² soja, maíz, girasol y trigo. Inmediatamente, las cuatro entidades agrarias de alcance nacional anunciaron la realización de un paro comercial el día siguiente, lo que dio inicio a un extenso enfrentamiento que abarcó una multiplicidad de sujetos sociales. La relevancia del conflicto, sin embargo, no se explica solamente por las particularidades que adquirió, sino porque acabó siendo un punto de inflexión para el gobierno kirchnerista.

En el año 2003, Néstor Kirchner se consagraba presidente en medio de una fuerte crisis de la legitimidad política que, tras la crisis económica que en el 2001 concluyó con más de una década de gobiernos de marcada impronta neoliberal, parecía no tener solución de continuidad. En efecto, después de la caída del gobierno de De la Rúa en diciembre del 2001, y de los tres presidentes provisionales que lo sucedieron en apenas una semana, la siguiente designación del Congreso para completar el mandato interrumpido recayó en Eduardo Duhalde, quien también tuvo que retirarse antes de tiempo: la represión ejercida bajo su gobierno contra las organizaciones que reclamaban un aumento del presupuesto destinado a la asistencia social para los trabajadores desocupados desembocó en el asesinato de dos militantes piqueteros,³ obligándolo a adelantar las elecciones del año 2003. Tampoco allí acabó de zanjarse la crisis: el resultado arrojó ganador nuevamente a Menem por apenas dos puntos frente a un desconocido Kirchner, de origen peronista, y estableció la necesidad de resolver la contienda mediante un balotaje, puesto que ninguno de ellos había llegado siquiera a alcanzar un 25% de los votos. Previendo la imposibilidad de vencer a su rival, Menem se retiró de la contienda, dejando así que Kirchner se corone presidente habiendo sido votado por tan sólo el 22% de los electores.

Recién bajo su mandato comenzaría a cerrarse la crisis política. Tras cuatro años en el gobierno, Kirchner lograría no sólo retirarse del cargo habiendo completado el mandato legalmente estipulado, sino también obtener una aprobación relativamente grande y gobernar sin sobresaltos significativos, mientras la oposición política no lograba salir de su estado de debilidad. El corolario de ello fue la elección de su esposa, Cristina Fernández de Kirchner, para sucederlo en el cargo: el partido oficialista ganó las elecciones del 2007 con un 45% de los votos y más de 22 puntos de diferencia sobre la segunda fuerza.

Pocos meses después, el paro agrario del 2008 se constituyó como un momento bisagra para el kirchnerismo por distintas razones. En primer lugar, porque se trató del primer traspié significativo de la gestión de los Kirchner, que fracasarían dos veces en la sanción de una ley de vital importancia, puesto que les hubiera permitido incrementar marcadamente la recaudación fiscal. En efecto, el anuncio de la Resolución 125 desató un conflicto de magnitud tal que el gobierno se vio obligado a suspender su vigencia y enviarla como proyecto de ley al Congreso, donde falló en lograr su aprobación. En segundo lugar, porque el conflicto acabaría cristalizando una fuerte oposición al gobierno por parte de distintos sectores de la

² Se trata de la zona núcleo de la producción agropecuaria argentina, en la que se ubican las tierras que permiten sostener los mayores niveles de productividad del trabajo y en la que se produce la mayor parte de las mercancías exportables, medidas tanto en volumen como en valor.

³ Tal el nombre con el que se conoce a los militantes de organizaciones que representan a trabajadores desempleados que tienen como método de lucha específico la realización de piquetes, esto es, cortes de ruta o interrupciones del tránsito en áreas urbanas.

sociedad, y por añadidura de una que se animaba a enfrentarlo en las calles. Finalmente, y como ya fue señalado (Castro García, Cornelli, & Palmisano 2011; Varesi 2016), esta oposición tuvo posteriormente un correlato político a nivel partidario: el oficialismo ganó por un muy estrecho margen (31 puntos contra 29, aproximadamente) las elecciones legislativas del año 2009, a pesar de llevar nada menos que a Néstor Kirchner a la cabeza de la lista. Sobre esta base, la resolución del conflicto constituyó el más fuerte revés político y económico que enfrentara el kirchnerismo desde su ascenso al poder.

Se trata, por lo tanto, de un hecho particularmente significativo. En este trabajo nos proponemos avanzar en su análisis, centrándonos en la acción política de los actores que lideraron las fuerzas sociales enfrentadas: de un lado, los capitalistas y terratenientes agrarios nucleados en las organizaciones rurales; del otro, el Estado nacional. Sobre esta base, vamos a interrogarnos específicamente por la primera de las consecuencias del conflicto anteriormente mencionadas, esto es, la derrota del bloque liderado por el gobierno. Procuraremos hacerlo mediante un enfoque constituido sobre la base de los lineamientos fundamentales de la crítica de la economía política desarrollada por Marx (2006 [1867]), lo que implica a su vez preguntarse por la determinación económica portada en dichas acciones.

Con este objeto, partiremos de presentar, en el primer apartado, al capital como sujeto concreto inmediato de la producción y el consumo sociales. Posteriormente, nos detendremos en el análisis de los sujetos sociales del enfrentamiento, que opuso a un bloque liderado por las organizaciones agrarias y a otro a cuya cabeza se hallaba el gobierno nacional. Inmediatamente, nos interrogaremos por el contenido de la acción política desarrollada por estos sujetos sociales, avanzando subsiguientemente en la potencia y los límites que mostraron estas acciones.

EL CAPITAL COMO SUJETO CONCRETO INMEDIATO DE LA REPRODUCCIÓN DE LA VIDA SOCIAL

Como afirma Marx en *El Capital*, la organización capitalista de la producción y el consumo social no se realiza mediante relaciones directas entre las personas, sino que éstas participan en dicho proceso como individuos libres. Su relación social se halla entonces portada en los productos del trabajo social como el atributo que tienen éstos para relacionarse directamente entre sí en el cambio, relacionando de forma indirecta a sus poseedores. En otras palabras, al realizarse el trabajo social de forma privada, se representa como valor; esto es, como el atributo que posee su producto, la mercancía, para cambiarse (2006 [1867], págs. 43-86). La conciencia y voluntad libres de los individuos se halla así sujeta a una determinación históricamente específica: la de actuar como personificación de su mercancía. Desde el punto de vista de su participación en el trabajo social, por lo tanto, la conciencia y voluntad de los individuos sólo cuentan en cuanto personifican las potencias de su mercancía. Y esta potencia se les presenta como ajena, precisamente por estar materializada en éstas (págs. 87-102). Así, su conciencia y voluntad de individuos libres son las formas concretas en que existen su conciencia y voluntad enajenadas (Iñigo Carrera 2007a).

Al realizarse de forma privada, la unidad de la organización del proceso de producción y consumo social se establece de forma automática como un atributo no de las personas, sino del trabajo social. Tal atributo se enfrenta a sus propios productores como una potencia que no pueden controlar, y que consiste en la capacidad objetivada de poner en marcha el trabajo social con el único fin inmediato de expandir esta misma capacidad. Es decir, se los enfrenta como capital, que se convierte de este modo en el sujeto de su propio movimiento, y se halla entonces determinado como el sujeto concreto inmediato de la producción y el consumo sociales (Iñigo Carrera 2003, págs. 12-27). Se pone entonces en evidencia que las mercancías son en realidad producto del trabajo enajenado en el capital, realizado por obreros asalariados doblemente libres. La conciencia y voluntad libres de los individuos se hallan así enajenadas no simplemente en la mercancía, sino en el capital (Marx 2006 [1867], pág. 8). Así, capitalistas y trabajadores se ven forzados a poner su conciencia y voluntad al servicio de la relación social objetivada que personifican: el capital y la fuerza de trabajo, respectivamente (Iñigo Carrera, op. cit.).

En la producción agraria se presenta además un tercer sujeto social, cuya presencia se halla determinada por la existencia de un medio de producción que el capital no puede reproducir a voluntad: la tierra. De esta forma, los terratenientes, es decir, los individuos que poseen títulos de propiedad sobre extensiones de tierra en las que existen condiciones diferenciales para la producción de mercancías específicas (agrarias, mineras, petroleras, etc.), tienen la capacidad de reclamar una porción del producto social a cambio de la mera cesión del uso de su propiedad: la renta de la tierra.⁴ Así, la propiedad de la tierra es la relación social a la que va a personificar dicha clase (Marx 2009 [1894], págs. 823-833).

LOS SUJETOS SOCIALES DEL ENFRENTAMIENTO

Esta síntesis nos permite avanzar hacia la identificación de los sujetos sociales del enfrentamiento en cuestión. Como señala Sartelli (2008), los dos bloques estaban constituidos por una multitud de actores: mientras del lado del "campo", comandado por las cuatro entidades agrarias nacionales, se aglutinaron sectores de la Iglesia y partidos de oposición, así como pequeñas fracciones de la clase trabajadora y pequeños capitalistas, en las filas del gobierno se enlistaron una porción mucho más significativa de la clase trabajadora (tanto la representada por medio de las principales centrales sindicales como la que constituyó la base electoral del gobierno recién electo) y de los capitales industriales (representados por la Unión Industrial Argentina (UIA) y la Asociación de Bancos Privados de Capital Argentino (ADEBA), entre otras corporaciones). A ellos se sumaron, además de gobernadores e intendentes alineados con el gobierno kirchnerista, algunos partidos y movimientos peronistas (como el Evita o el Frente Transversal Nacional y Popular, además de fracciones del propio Partido Justicialista).

Bajo esta pluralidad de actores, a la cabeza del enfrentamiento se hallaban dos sujetos sociales específicos. De un lado, el gobierno kirchnerista. Esto es, el Estado, en cuanto representante general de la unidad del proceso nacional de acumulación de capital. Del otro, las organizaciones agrarias. Comencemos por ver a qué sujetos sociales representan estas últimas.

Las organizaciones agrarias: evolución histórica y base social

Si bien hasta aquí hemos diferenciado, analíticamente, entre terratenientes y capitalistas agrarios, lo cierto es que frecuentemente ambas personificaciones se hallan reunidas en la misma persona.

Hacia principios del siglo XX, sin embargo, una gran parte de los capitalistas agrícolas más pequeños revestía el carácter de arrendatario.⁵ Y en la medida en que la personificación de terratenientes y capitalistas agrarios recaiga sobre distintas personas, la relación entre ellas tendrá un carácter antagónico, determinado por la apropiación de la ganancia extraordinaria que toma la forma de renta de la tierra. De ese modo, la relación de competencia que entablan entre sí los miembros de cada una de estas clases por el arrendamiento de tierras toma la forma de una relación de solidaridad.

⁴ En relación a las distintas formas que toma la renta de la tierra, es la que proviene del monopolio sobre condiciones naturales diferenciales para el ejercicio de la capacidad productiva del trabajo, esto es, la renta diferencial, la que tiene una presencia absolutamente dominante en la Argentina (2007b, pág. 26). Para una síntesis del contenido de los distintos tipos de renta de la tierra, véase Iñigo Carrera (op. cit., págs. 11-4), mientras que las diversas interpretaciones y debates suscitados en el interior del marxismo al respecto son presentados y discutidos en los trabajos de Iñigo Carrera (2014), Caligaris (2014), y Caligaris & Pérez Trento (2017).

⁵ La personificación del capital agrario y la propiedad de la tierra en distintas personas a lo largo de este período es debatida por numerosos autores. En particular, se ha argumentado contra la llamada "visión tradicional de la estructura social agraria pampeana" (Barsky & Pucciarelli 1991), que generalizaría, por una parte, la existencia de individuos que poseen la propiedad de grandes extensiones de tierra (ya sean ganaderos o puros rentistas), y por la otra, la de capitalistas arrendatarios con escasa capacidad de acumulación. Además de la obra referida, puede consultarse al respecto, entre muchos otros, el trabajo de Balsa (2006). Hacia finales de la década de 1960, el número de explotaciones bajo alguna forma de arriendo caería ya marcadamente, siendo superado por las que se hallaban en propiedad. Al respecto, la bibliografía destaca tanto la conversión de los arrendatarios en propietarios por efectos directos e indirectos de las políticas implementadas durante décadas anteriores (Flichman 1977; Forni & Tort 1984; Lattuada 1988), como la expulsión de un buen número de arrendatarios por parte de los terratenientes (Slutzky 1968), mientras que otros autores ponderan ambos fenómenos (Barsky & Pucciarelli 1991; Balsa 2006).

Así, la Federación Agraria Argentina (FAA) se constituye, en 1912, como representante específico de los pequeños capitalistas agrarios, en su mayoría arrendatarios agrícolas. Inicialmente, el alcance de la organización se limita a las provincias de la región pampeana en la que, a pesar de haberse extendido posteriormente hasta abarcar mayor parte del territorio nacional, sigue concentrando la mayor parte de sus socios. Como representante de una masa de capitalistas arrendatarios, su acción inicial tuvo, entre uno de sus principales objetivos, la regulación del sistema de arrendamientos, lo que la llevó a confrontar directamente con la clase terrateniente (Bonaudo & Godoy 1985).

La representación de dicha clase, por su parte, se hallaría fragmentada. En 1866 se conformaría la Sociedad Rural Argentina, también con base en la región pampeana. Se trata de una organización que nuclearía a los propietarios de tierras de mayor tamaño, dedicados a la producción ganadera. A pesar del doble carácter de capitalistas y propietarios de grandes extensiones del suelo que caracteriza a sus miembros, que podrían así ser definidos como burguesía terrateniente o capitalistas-terratenedientes, se le ha atribuido la función de representar principalmente a la clase terrateniente (de Palomino 1988).⁶ En la década de 1930, el eslabón más débil de la producción ganadera, es decir, los criadores (también propietarios de tierras) se escinde para crear la Confederación de Asociaciones Rurales de Buenos Aires y La Pampa (CARBAP), mientras que los invernadores se mantendrían nucleados en la SRA.⁷ Hacia 1943, CARBAP se coaligaría con otras confederaciones y federaciones del interior para conformar Confederaciones Rurales Argentinas (CRA) (Giberti 1986).

En síntesis, la estructura originaria de representación de intereses políticos del sector agrario oponía de un lado a pequeños capitalistas agrícolas y productores independientes, ambos arrendatarios, y del otro a terratenientes-capitalistas ganaderos.⁸ Tal estructura queda cristalizada de forma relativamente estable en 1956, a partir de la creación de la Confederación Intercooperativa Agropecuaria (CONINAGRO), que nuclea miles de cooperativas distribuidas por todo el territorio agrupadas a su vez en una docena de federaciones de segundo grado.

La compleja serie de transformaciones que atraviesa la estructura social de la región pampeana desde la creación de estas entidades, sin embargo, impactó sobre los sujetos sociales representados por dichas entidades. Si la SRA y la CRA estuvieron históricamente vinculadas a la ganadería, con el avance de la agricultura en el interior de la región pampeana una fracción de su base social se habría desplazado hacia esta producción, especialmente en el caso de la segunda (Sartelli 2008). Al mismo tiempo, entre las décadas de 1940 y 1960 un buen número de pequeños arrendatarios pampeanos, la base social característica de la FAA, logró acceder a la propiedad de pequeñas porciones de tierra (Makler 2007). De esta forma, al carácter de pequeños capitalistas, estos sujetos sociales sumaban así el de pequeños terratenientes. Al mismo tiempo, el sistema tradicional de arrendamientos se cerraría definitivamente en 1968 para dar lugar a uno de mayor flexibilidad. Estos hechos tendieron a diluir la relación antagónica que dicha entidad había entablado con la SRA y la CRA, y ampliaban el espacio para la realización de acciones conjuntas, tal como la que tiene lugar en el año 2008.

⁶ El hecho de que el carácter de capitalista y el de terrateniente puedan ser reunidos por el mismo individuo no impide diferenciar, analíticamente, ambas condiciones, en la medida en que su relación social, y por lo tanto su rol en la organización de la producción y el consumo sociales en el modo de producción capitalista, es distinto. De esta forma, las sucesivas referencias a los terratenientes en cuanto clase no aluden únicamente a los individuos que detentan exclusivamente esa condición, sino al conjunto de propietarios de tierras en su condición de tales, sean o no también capitalistas.

⁷ La caracterización de los criadores como un sector "más débil", esto es, de menor concentración económica en comparación con los invernadores, es recogida pero también matizada, por Smith, que sugiere la inconveniencia de establecer una diferenciación tajante en este sentido, ya que, señala, "muchos prominentes criadores poseían la suficiente fortuna para importar toros de raza ingleses, y provenían de familias aristocráticas: por cada Anchorena entre los invernadores había un Martínez de Hoz o un Pereda entre los criadores" (1986, págs. 53-4)

⁸ Esto no significa, no obstante, que dichas asociaciones nuclearan o representaran exclusivamente a estos sujetos sociales. En relación a la SRA, se ha señalado su interés por los problemas de la agricultura ya desde finales del siglo XIX, a pesar de nuclear principalmente a capitalistas ganaderos. Al respecto, puede consultarse el trabajo de Hora (1994). Por su parte, la FAA agrupó siempre una masa de sujetos sociales de mayor heterogeneidad, característica que se potenció a partir de las transformaciones sucedidas en la estructura social pampeana durante la década de 1990 (Lissin 2010).

Por otra parte, la aceleración del proceso de concentración y centralización del capital agrario, fenómeno que se manifestó plenamente durante la década de 1990, expulsó de la producción a una enorme fracción de estos actores sociales: entre los años 1988 y 2002 desaparecieron más de 50.000 explotaciones de pequeño tamaño en esta región, casi la tercera parte del total (Barsky & Dávila 2008). Algunos de ellos, sin embargo, lograron retener la propiedad de la tierra, convirtiéndose así en puros terratenientes, que mantuvieron su afiliación a la entidad (Lissin 2010; Pérez Trento 2015).⁹

En resumen, el conjunto de estas organizaciones representa en el interior de la región pampeana tanto a terratenientes como a capitalistas agrarios de distinto tamaño. El enfrentamiento, por lo tanto, opuso a estos sujetos sociales y al Estado nacional, esto es, al representante político de la acumulación de capital a escala nacional. Detengámonos entonces, por un momento, en la especificidad que ésta posee.

La especificidad de la acumulación de capital en la Argentina

Como señala Iñigo Carrera (1998; 2003; 2007b), una de las características más salientes de la acumulación del capital en la Argentina es la enorme cantidad de pequeños capitales industriales de origen nacional, que conviven junto con fragmentos recortados de los capitales industriales más concentrados del mundo. Estos últimos presentan una particularidad específica: mientras que en otros países operan en escala suficiente para competir en el mercado mundial, aquí producen apenas para el minúsculo tamaño del mercado interno. Y si exportan, sólo pueden hacerlo, de manera general, obteniendo algún tipo de compensación vía regímenes especiales de promoción.

Semejante restricción en la escala implica que estos capitales ponen en marcha una productividad del trabajo marcadamente menor a la normal y, por lo tanto, deberían obtener una tasa de ganancia igualmente menor. Pero su sola presencia indica que ésta es, cuanto menos, equivalente a la tasa normal.

Ocurre que estos capitales han contado, históricamente, con distintas fuentes de compensación, entre las que se encuentran: la compra de la fuerza de trabajo por debajo de su valor, sobre todo a partir de mediados de la década de 1970; la recuperación de medios de producción que se hallan obsoletos para producir para el mercado mundial, pero que aquí son puestos en producción como si fueran la vanguardia del desarrollo técnico; la elusión y evasión impositiva; una porción de la ganancia que escapa en la circulación a los pequeños capitales; y finalmente, la apropiación de una fracción de la masa de riqueza social que fluye hacia el país bajo la forma de renta de la tierra, vía las exportaciones de mercancías agrarias.¹⁰ Esta última forma de compensación es clave respecto de la especificidad del proceso nacional de acumulación del capital y de sus formas políticas.¹¹

En cuanto representante de la unidad de los capitales que operan al interior del territorio nacional, el Estado es quien tiene a su cargo la gestión de este movimiento. Y es, por lo tanto, el que pone en marcha los distintos mecanismos por los que discurre la apropiación de la renta de la tierra. Entre ellos destacan, por su magnitud, los impuestos a la exportación de mercancías agrarias (popularmente conocidos como "retenciones") y la sobrevaluación de la moneda.¹² La primera afecta una porción del precio de las

⁹ En la medida en que las bases sociales de la FAA y CONINAGRO coinciden parcialmente, también esta última entidad habría sido afectada por este proceso. La escasez de trabajos que se centren específicamente sobre ella, sin embargo, impide avanzar sobre conclusiones más detalladas, y abre un terreno fecundo para ulteriores investigaciones.

¹⁰ Así, los capitales agrarios se configuran como los únicos, de manera general, capaces de poner en marcha un trabajo de productividad suficiente para cerrar su ciclo de valorización en el mercado mundial.

¹¹ Un análisis de esta especificidad como forma concreta de la unidad mundial de la acumulación de capital puede hallarse en los trabajos de Iñigo Carrera ya referidos.

¹² La sobrevaluación de la moneda es, de manera general, la forma de apropiación dominante a lo largo de la historia argentina. En efecto, desde 1880 en adelante, el tipo de cambio de exportación tiende a estar sobrevaluado durante períodos más o menos largos, condición que se interrumpe cuando, al contraerse el flujo de renta apropiable, las devaluaciones lo acercan a la paridad o lo dejan subvaluado durante un breve lapso, tras el cual tiende a sobrevaluarse nuevamente. En este sentido, son escasos y breves los períodos en los que el tipo de cambio se mantiene subvaluado u oscila en torno a la paridad, siendo el más significativo el que se abre con la crisis del '29 y comienza a cerrarse en los primeros años de la década de 1940. La presentación de los datos referentes a la incidencia de ésta y otras formas de apropiación de renta de la tierra en la valorización de los capitales del sector industrial, así como el detalle de los cómputos utilizados, pueden hallarse en el trabajo de Iñigo Carrera (2007b). En un trabajo posterior (2008), el autor presenta una actualización de los datos.

mercancías agrarias constituido por la renta de la tierra,¹³ y sigue su curso hacia sus destinatarios finales mediante distintas políticas (como el pago de subsidios, el préstamo de fondos públicos a una tasa de interés real negativa, la generación de la capacidad de compra para las mercancías producidas por los capitales en cuestión, etc.). La segunda lo hace de forma indirecta, al retener en la mediación cambiaria una fracción de la renta que luego apropian los capitales industriales al importar medios de producción abarataados. Ambos mecanismos, por otra parte, abaratan también el valor de la fuerza de trabajo que pagan estos capitales, sin afectar las condiciones materiales bajo las que ésta se reproduce. Lo hacen como consecuencia de la competencia entre los capitales agrarios por vender sus mercancías, lo que resulta en que también la porción de éstas destinada al consumo interno circule por debajo de su precio de producción, abaratando así los medios de vida en cuya producción entran directa o indirectamente dichas mercancías.

Sobre esta base podemos pasar, ahora sí, al análisis de la acción política del gobierno bajo el que se desató el conflicto.¹⁴

LA ACCIÓN POLÍTICA DEL GOBIERNO NACIONAL

Hacia el año 2003, el proceso nacional de acumulación del capital volvía a entrar en una de sus cíclicas fases de expansión, sostenida inicialmente por la contracción salarial que había forzado la devaluación. A esa precaria base se sumó casi inmediatamente un incremento en el flujo de renta que ingresaba al ámbito nacional, producto en buena medida de la recuperación de los precios de las mercancías agrarias (y particularmente, de la soja), que habían comenzado a caer desde mediados de la década de 1990.¹⁵ Con la moneda subvaluada, sin embargo, la canalización de renta hacia los capitales industriales sólo podría realizarse mediante políticas económicas en las que la intervención del Estado se haría inmediatamente visible. De este modo, junto con la reinstalación de las retenciones, reaparecieron también mecanismos como la fijación de precios para la circulación interna de mercancías agrarias, tarifas subsidiadas en los servicios públicos, créditos a tasas de interés real negativa, y expansión del gasto público. Lo que, a su vez, se constituyó en una de las bases de la consolidación de la forma política propia de estas fases: el populismo (Iñigo Carrera 2005; Grinberg & Starosta 2014; Kornblihtt, Seiffer, & Mussi 2016; Caligaris 2017).¹⁶

No obstante, a medida que avanzan las fases como ésta, esto es, en las que la economía se expande velozmente, crece también la necesidad de los capitales del sector industrial de compensar su reducida

¹³ Por tratarse de un impuesto que afecta la circulación de dichas mercancías hacia el mercado mundial, tiene la apariencia de recaer sobre su producción, esto es, de afectar a los capitales agrarios. Sin embargo, la valorización de estos se halla regida, como la de los capitales restantes, por la formación de la tasa general de ganancia. Por lo tanto, y por más que la recaudación de tales impuestos se realice a través de este movimiento, la masa de valor afectada no puede brotar a expensas de dichos capitales ni de sus ganancias normales sin impedirles reproducirse normalmente. Consecuentemente, las retenciones sólo pueden sostenerse de manera normal si recaen sobre una fracción de renta de la tierra (Iñigo Carrera 2007b).

¹⁴ Otras caracterizaciones del período de la post-convertibilidad que toman como punto de partida la crítica de la economía política, pueden hallarse en los trabajos de Félix (2014) y Piva (2015a; 2015b), tan sólo por mencionar algunos ejemplos. Por razones de espacio, no es posible señalar aquí los aspectos en los que estos análisis difieren con el presentado anteriormente.

¹⁵ La expansión en la masa de renta que fluye hacia la economía argentina presenta, además, otros determinantes, entre los que pueden mencionarse la mejora de las condiciones climáticas en relación a décadas previas, lo que incrementa la productividad del trabajo agrario y resulta, por tanto, en una ganancia extraordinaria para los capitales agrarios que se convierte en renta de la tierra. Estas mejores condiciones, asimismo, permiten la implementación de la llamada "siembra directa", técnica que permite implantar las semillas mediante una única operación, con una sola máquina y un mayor control, reemplazando la variedad de pasos (y por lo tanto de máquinas específicas) que se utilizan en la siembra tradicional. De esta forma, reduce el consumo de combustible y la utilización de fuerza de trabajo. Por otra parte, este método acorta los ciclos del proceso, y por lo tanto incrementa la posibilidad de realizar un doble cultivo o de cultivar en zonas de menor humedad (Bisang 2007). Del mismo modo, la incorporación de tecnologías como las semillas genéticamente modificadas resistentes al herbicida glifosato, y cuyo uso se ve restringido en otros ámbitos de acumulación, también incrementa la productividad del trabajo agrario. Lo hace de manera multiplicada, por otra parte, en la medida en que, debido al patentamiento tardío de estas tecnologías, en la Argentina se las reproduce sin pagar patente (Gras & Hernández 2009).

¹⁶ Contrariamente al uso peyorativo con que frecuentemente se inviste al término "populismo", aquí vamos a utilizarlo en el sentido más estricto del término, esto es, referente al pueblo, con lo cual los gobiernos populistas son los que parecieran expresar el interés general del pueblo. Por cierto, otros autores, entre los que destaca Laclau (2005), han ido más lejos en la utilización del término, invirtiendo su carga despectiva para asignarle así un contenido positivo.

tasa de ganancia con una mayor masa de renta. Es aquí cuando, frente a una masa de renta que tiende a estancarse relativamente, el proceso nacional de acumulación de capital acaba por estrellarse contra su propio límite, entrando en una fase de contracción o estancamiento.

Pero no fue éste el caso. Lejos de estancarse, y tras haber igualado los picos alcanzados durante la década previa, los precios de los granos comenzaron a crecer a saltos violentos, expandiendo así el flujo de renta que ingresaba al país. El desvío de la mayor fracción posible de dicho flujo hacia sus destinatarios finales se convirtió entonces en una necesidad imperiosa para su representante general, el Estado nacional.

A principios del 2007, el gobierno de Néstor Kirchner incrementó la magnitud de las retenciones a la exportación de soja. A mediados de ese año, sin embargo, la velocidad del alza de precios se aceleró exponencialmente, en especial en el caso de dicho grano. Ni lerdo ni perezoso, el gobierno volvió a subir los impuestos a la exportación en noviembre. La velocidad a la que seguían subiendo los precios, sin embargo, dejó corto muy rápidamente también a este incremento. En este sentido, la Resolución 125, promulgada apenas cuatro meses más tarde ya bajo el mandato de Cristina Fernández de Kirchner, estaba destinada a convertirse en el último zarpazo sobre la renta vía retenciones, al establecer un sistema en el que la magnitud del impuesto variaría junto con los precios. No obstante, la acción política del bloque liderado por los terratenientes y capitalistas agrarios nucleados en las entidades rurales tuvo esta vez la potencia para impedirlo.

LA ACCIÓN POLÍTICA DE LAS ORGANIZACIONES AGRARIAS

Detengámonos ahora en el detonante del conflicto, esto es, las retenciones a la exportación de mercancías agrarias. Como señalamos anteriormente, este impuesto sólo puede sostenerse de manera normal si recae sobre una fracción de renta de la tierra. Su existencia por lo tanto afecta, de manera general, a la clase terrateniente (Iñigo Carrera 2007b).

Consideremos ahora qué sucedería al elevarse la magnitud del impuesto si estos capitales ya hubieran sido aplicados a la producción, y se hallaran por tanto completando su ciclo de rotación. Esto es lo que sucede, precisamente, con la sanción de la Resolución 125. En este caso, aquéllos que no fueran capaces de arrojar una porción de renta superior a la magnitud total del impuesto ahora incrementado se verían imposibilitados de reiniciar la producción una vez completado dicho ciclo, ya que aquél recaería sobre la ganancia normal de dichos capitales o incluso sobre ellos mismos. A menos, *ceteris paribus*, que el precio de producción que rige el mercado mundial se viera igualmente incrementado, en cuyo caso este movimiento podría anular, compensar, o más que compensar este efecto.

Veamos entonces el caso concreto de la resolución en cuestión con un poco más de detalle. Uno de los principales argumentos en contra de su sanción refería que subir las retenciones en el momento de la cosecha afectaría especialmente a los capitalistas agrarios que habían sembrado con una tasa impositiva menor, y que por lo tanto se trataba de un injusto "cambio en las reglas de juego".¹⁷ Sin embargo, el alza sostenida de los precios de las mercancías gravadas, que tomó un fuerte envión durante la segunda mitad del 2007, más que compensaba este movimiento. En octubre, mes en el que comienza a realizarse la siembra de soja de primera, su precio (FOB golfo) rondaba los 364 US\$/tn.¹⁸ En noviembre, el promedio mensual arrojaba ya la suma de 411 US\$/tn, esto es, un alza del 12%, mientras que las retenciones habían subido 7 puntos y medio, pasando del 27,5% al 35%.¹⁹ Hacia marzo del 2008, finalmente, el precio mundial del grano había trepado a 590 US\$, lo que significa un 62% más alto respecto del momento de la

¹⁷ Véase, por ejemplo, Bertello, F. (17/11/2008), "Cada vez más, alquilar la tierra es más negocio que producirla". La Nación. Recuperado de <http://www.lanacion.com.ar/1070868-cada-vez-mas-alquilar-la-tierra-es-mejor-negocio-que-producirla>.

¹⁸ Los datos respecto de los precios de las mercancías agrarias mencionados en este trabajo proceden de las series elaboradas por el Ministerio de Agroindustria de la Nación.

¹⁹ Al mismo tiempo, las retenciones al trigo y al maíz subían respectivamente 8 y 5 puntos, para establecerse en 28% y 25%. La serie de precios de este último grano, por otra parte, registra movimientos similares al que presenta la soja.

siembra, mientras que a ese valor, la implementación de la Resolución 125 hubiera llevado el impuesto casi a un 45%, es decir, un aumento del 17,5% en relación a octubre. De esta forma, el nivel de las retenciones se ubicaba marcadamente por debajo de la suba de precios.

El alza del impuesto, por lo tanto, no afectaba la ganancia normal de los capitales ya aplicados a la producción agraria. Por el contrario, quienes participaron del conflicto personificando estos capitales no hacían más que luchar por la apropiación de una porción de dicha renta, que significaba para ellos una ganancia extraordinaria.

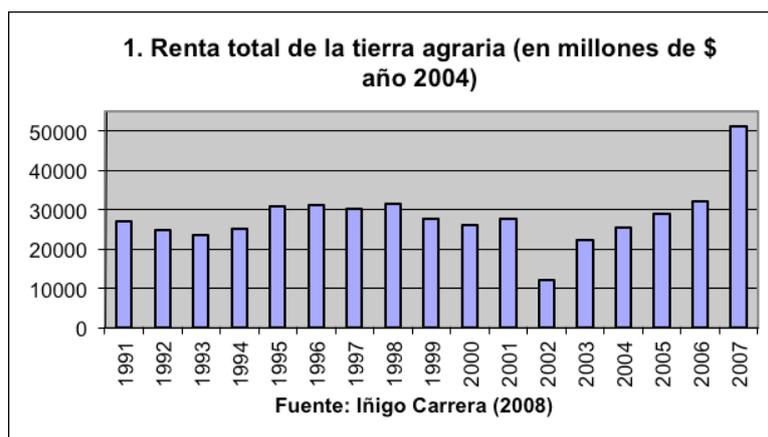
Tal ganancia, sin embargo, tiene un carácter puramente circunstancial. En el largo plazo, los capitales agrarios no logran obtener, en promedio, más que la ganancia que les corresponde como pequeños capitales.²⁰ Esto implica que la acción política de las entidades agrarias se ejerció principalmente en defensa de los terratenientes, sobre quienes acaba por recaer el impuesto, y sólo de forma secundaria sobre los capitalistas agrarios, afectados circunstancialmente por aquél.

No se trata, en este sentido, de la primera vez que las organizaciones agrarias se enfrentan al Estado por la participación de la clase terrateniente en la apropiación de la renta de la tierra. Y, de hecho, dada la forma específica con que se acumula el capital en la Argentina, lo esperable sería una confrontación permanente entre éstos y los sucesivos gobiernos en relación a este aspecto.

Sin embargo, la virulencia de estos enfrentamientos, o incluso su propia materialización, dependen de las formas concretas bajo las cuales se realice la apropiación. En este sentido, sobresale especialmente el contraste que ofrece la comparación entre el período regido por la ley de Convertibilidad (1991-2001), que fijaba un tipo de cambio que implicaba una sobrevaluación del peso cercana al 100%, y el que abarca los años 2002-2008, período en el que la moneda pasó de una subvaluación cercana al 30% a un valor próximo a la paridad hacia el 2006, tras lo cual prosiguió apreciándose a velocidad relativamente lenta hasta el año 2008.

Observemos entonces, en primer lugar, en la evolución de la masa total de la renta de la tierra agraria:²¹

Durante la década de la Convertibilidad, se observa una relativa estabilidad en la magnitud de la renta de la tierra que ingresa hacia el ámbito nacional, que oscila alrededor de un promedio de 28.000 millones de pesos. Luego de la devaluación del año 2002, tras la que se contrae a menos de la mitad,



²⁰ Tanto una síntesis de la literatura que se centra en los límites hallados por los capitales de tamaño normal para aplicarse a la producción agraria, como un análisis crítico de las discusiones en torno a la magnitud de los capitales más concentrados que operan en la producción agraria argentina, puede hallarse en el trabajo de Caligaris (2015).

²¹ Tanto las bases utilizadas para el cómputo de la renta de la tierra y su apropiación como la definición de criterios y procesamiento de fuentes, además de un análisis crítico de otras aproximaciones a esta medición, pueden hallarse en el trabajo de Iñigo Carrera (2007b). Una actualización de los datos puede hallarse en el trabajo utilizado para construir el gráfico.

comienza una rápida recuperación: en el 2005 se alcanza el promedio de la década de 1990; en 2006 se logra igualar el punto más alto; el año siguiente, se superan no sólo los valores de la década anterior, sino que afluye a la economía nacional la mayor masa de renta de toda la historia.

Detengámonos ahora en el destino de dicha renta. La proporción apropiada por los terratenientes exhibe marcadas fluctuaciones, como se ve en el siguiente gráfico.

Aquí se ve, en primer lugar, que la participación en la apropiación de la renta de la tierra por los terratenientes durante la Convertibilidad promedia el 20%. Esta escasa proporción se revierte bruscamente a partir de la devaluación del 2002. Entre los años 2003 y 2006, si bien la proporción de renta apropiada



tiende a caer, promedia un 75%, guarismo que más que triplica el promedio de la década anterior.

En el año 2007 se verifica un fenómeno doble. Mientras que la apropiación de renta que efectúa la clase terrateniente en su conjunto decrece al 56%, el hecho de que la masa total haya aumentado casi un 50% implica que, en valores absolutos, aquélla ha logrado retener una mayor magnitud de renta.

Se puede entonces dividir las dos últimas décadas en dos períodos, en los que la proporción de renta apropiada por los terratenientes diverge de forma notoria: alrededor de un 20% durante la convertibilidad, frente a un 75% en promedio durante el período 2003-2006, cifra que cae hasta el 56% en 2007. En este contexto, el 11 de Marzo del 2008 el gobierno anuncia la implementación de la Resolución 125, desatando el conflicto.

Sobre esta base, cabe entonces plantear la pregunta: ¿por qué, durante la década de los noventa, las organizaciones agrarias fueron incapaces de resistir tan cuantiosa pérdida sin llegar a articular una acción conjunta que gire en torno a ella, mientras que en el período posterior, en el que la apropiación es de mayor magnitud pero de una proporción marcadamente inferior, lograron realizar un paro que haría historia?

Sucede que, cuando la apropiación de renta se realiza mediante la sobrevaluación de la moneda, y por tanto ésta se dirige hacia sus destinatarios sin pasar por las manos del Estado,²² la identificación de este mecanismo o, cuanto menos, la estimación inmediata de su magnitud, se torna dificultosa. Y, en consecuencia, resulta igualmente compleja la articulación de su oposición, puesto que este mecanismo no aparece como un impuesto que afecta específicamente a la producción agraria, sino más bien como una variable económica que afecta a la generalidad de los actores económicos. De esta manera, y a diferencia de otros períodos históricos (como el que se abre tras la devaluación de 2002), la disputa por la apropiación de renta no logró funcionar como elemento aglutinante para la realización de acciones conjuntas por parte de las entidades. Si bien la década de 1990 se constituyó como un período en el que algunas entidades

²² Lo que no supone, ciertamente, que este no desempeñó rol alguno, en la medida en que es quien se encarga de sostener la sobrevaluación de la moneda. Se trata, sin embargo, de un mecanismo que hace discurrir el desvío de la renta de la tierra hacia sus apropiadores finales mediante un canal mucho menos directo.

agrarias confrontaron con particular vigor al gobierno, la Convertibilidad no estuvo sujeta a discusión sino hasta el momento en que su crisis ya había comenzado a hacerse visible. Por caso, la FAA, que encabezó las acciones de protesta durante esa década, no incluyó entre sus reclamos la salida de la Convertibilidad sino hasta el final de la década. En la vereda de enfrente, la SRA apoyó durante todo el período el proceso de reformas y la política económica en general (y la ley de Convertibilidad en particular) implementada por el gobierno menemista. De este modo, y a diferencia de otros períodos históricos, la disputa por la apropiación de renta de la tierra estuvo virtualmente ausente como eje del conflicto agrario durante estos años (Pérez Trento 2015).

Esto comenzó a revertirse en el período posterior a la Convertibilidad, a pesar de que la proporción de renta de la tierra que los terratenientes lograron enfundar avanzó significativamente, como queda expuesto en el segundo gráfico. Ocurrió que la marcada subvaluación del peso que se consolidó tras la devaluación provocó una enorme redistribución de la riqueza social, que escapó a los ya flacos bolsillos de la clase trabajadora para marchar hacia los de la terrateniente. Frente a este escenario, el gobierno de Duhalde reinstaló las retenciones en el 2002. Como se aprecia en el segundo gráfico, no obstante, dicho impuesto no alcanzó a compensar en ese año el efecto de la subvaluación. Con lo cual, la masa de plusvalía que apropiaron los terratenientes pasó de constituir el 20% de la renta a una magnitud en la que se superaba el 100%, ya que a aquella se sumaba la porción de riqueza social restada de la masa salarial (Iñigo Carrera 2005). A pesar de ello, las organizaciones agrarias, incluida la SRA, pusieron inmediatamente el grito en el cielo, y si bien no lograron articular una acción conjunta como harían en el conflicto del 2008, realizaron distintas medidas de protesta.²³

De este modo, sólo cuando el rol del Estado como mediador en la apropiación cobra formas inmediatamente evidentes, y por más que éste intercepte una proporción menor a la que había logrado desviar durante una década por efecto de la sobrevaluación, las organizaciones agrarias se enfrentan masivamente a él en representación de la clase terrateniente. Y tienen, circunstancialmente, la fuerza para torcerle el brazo: como ya señalamos, el resultado del enfrentamiento de marzo del 2008 fue precisamente el veto al proyecto de ley que hubiera incrementado las retenciones. Veamos entonces de dónde obtienen esta fuerza.

LA "CONFISCACIÓN" Y LOS LÍMITES A LA APROPIACIÓN DE RENTA DE LA TIERRA MEDIANTE IMPUESTOS A LA EXPORTACIÓN

El paro agrario²⁴ fue el punto culmen de un rechazo general que las entidades rurales venían manifestando, en distinto grado, hacia los aspectos intervencionistas de la política agraria kirchnerista. En este sentido, la intervención del gobierno en los mercados de carne y granos (que incluyó tanto la fijación de precios como el cierre temporal de las exportaciones, entre otras medidas igualmente repudiadas) a partir del año 2005 se había zanjado con dos paros realizados en el 2006, los primeros que enfrentaba el kirchnerismo. Si bien el primero había sido realizado exclusivamente por la CRA, al segundo se había sumado no sólo la SRA sino también la FAA, que hasta allí se había mostrado cercana al gobierno. Aunque estas acciones no tendrían ni la repercusión ni la potencia que alcanzaría el paro del 2008, sí mostraban que el clima había

²³ La SRA, por caso, interpuso inmediatamente un recurso de amparo contra las retenciones (y otro contra la pesificación asimétrica), mientras que la CRA realizó un paro poco tiempo más tarde, en el que la reinstalación del impuesto aparecía como una de las quejas principales. Tanto CONINAGRO como la FAA, inicialmente, aceptaron la reinstauración de las retenciones con un poco más de resignación, limitándose a pedir en un primer momento una reducción en su magnitud. Dos meses más tarde no obstante, las retenciones fueron elevadas, y la FAA también acabó realizando un paro. Al respecto, véase Varise, F. (13/03/2002), "La Rural quiere anular las retenciones por vía judicial". La Nación. Recuperado de <http://www.lanacion.com.ar/380445-la-rural-quiere-anular-las-retenciones-por-via-judicial>; Redacción (28/04/2002), "Inició CRA el paro agropecuario". La Nación. Recuperado de <http://www.lanacion.com.ar/392344-inicio-cra-el-paro-agropecuario>, y Redacción (25/05/2002), "Comenzará mañana otro paro agropecuario". La Nación. Recuperado de <http://www.lanacion.com.ar/399435-comenzara-manana-otro-paro-agropecuario>.

²⁴ Estrictamente, se trata de una suspensión en la comercialización interna de determinadas mercancías agrarias, con lo cual no le cabe el término "paro", ya que se sigue trabajando, ni "lockout", ya que se sigue produciendo. Continuaremos utilizando esta primera forma, sin embargo, tanto por simplicidad como por ser el término más comúnmente utilizado.

comenzado a enrarecerse.

Mientras tanto, el precio de los granos había ya entrado en una prolongada fase de alza. Si hacia principios del 2007 comenzaba a acercarse ya a los valores record de la década previa, a mediados de ese año entraría en una aceleración que parecía imparable. En ese contexto, el gobierno subió las retenciones dos veces a lo largo del año, acompañando el movimiento de precios. Las entidades rurales, por su parte, repudiaron estos aumentos, aunque sin llegar a realizar acciones de protesta.

El enfrentamiento recién se desencadenaría en marzo del 2008, momento en que la tonelada de soja duplicaba ya la cotización que registrara un año atrás. El gobierno creyó encontrar entonces la solución definitiva: un esquema de retenciones móviles que acompañara los movimientos de precios. El 11 de marzo, el Ministro de Economía anunció la sanción de la Resolución 125.

Fue el acabose. Los titulares de las cuatro entidades, que en el momento del anuncio se hallaban en el Congreso de la Nación discutiendo políticas agrarias con diputados de la oposición, reaccionaron inmediatamente. Menos de 24 horas más tarde anunciaron un paro comercial que inicialmente duraría dos días y volvieron a conformar de hecho la Comisión de Enlace.²⁵ El paro agrario se ponía así en marcha.

Lo que aparece como interrogante frente a este escenario es la potencia que tuvo esta acción, cuyo resultado infligió la primera derrota política significativa del gobierno kirchnerista. Y lo hizo, además, abroquelando de lado del "campo" a una pequeña fracción de la clase trabajadora urbana.

La respuesta se halla, una vez más, en la forma concreta que tomó este nuevo avance sobre la renta. La Resolución 125 estipulaba, como vimos, un esquema de valores móviles para las retenciones a la exportación de mercancías agrarias. Con los precios de marzo, la soja y el girasol hubieran alcanzado el 44,1% y 39,1% respectivamente. Por añadidura, el carácter de movilidad del esquema pergeñado podría haberlas hecho subir hasta el 50%.

Semejantes guarismos permitieron instalar la cuestión con inusitada sencillez: se trataba de un impuesto inaceptable, tanto por la afectación de una rama específica de la producción como por su magnitud. En este sentido, al argumento ya clásico de la "discriminación al campo"²⁶ se sumaba otro, con iguales visos de originalidad: el de la "confiscación", esgrimido primeramente por el presidente de CARBAP al día siguiente del anuncio de la resolución.²⁷

El sustento jurídico del argumento refería al artículo 17 de la Constitución Nacional, que garantiza el derecho a la propiedad privada y prohíbe la confiscación como pena. Claro que restaba aún nada menos que demostrar el hecho alegado. Y como el aparato judicial no se diera prisa en dar razón a acusación semejante, se buscó fundamentarla en la jurisprudencia de la Corte Suprema, que establece que todo impuesto superior al 33% es confiscatorio, y por lo tanto, de acuerdo al mentado artículo, inconstitucional.²⁸

A pesar de la endeblez de estos argumentos, la idea de que "el campo", o en todo caso, los no menos abstractos "productores", se veían especialmente perjudicados por la insaciable voracidad de un gobierno

²⁵ Se trata de un agrupamiento informal en el que se nuclean las entidades agrarias mencionadas. Si bien las cuatro entidades habían actuado ya bajo ese paraguas por primera vez en 1970, la Comisión fue disuelta tres años más tarde. Al respecto, véase el trabajo de Sanz Cerbino (2014). Hacia 1999, las cuatro asociaciones volverían a actuar de forma conjunta aunque esporádica, y sin invocar el nombre de la Comisión, en la organización y realización de un paro agrario, cuyo análisis efectúa Salvia (2014).

²⁶ Argumento empleado no sólo por los afectados por el impuesto en cuestión, sino también reproducido, ocasionalmente, por trabajos académicos. Véase, por ejemplo, Gerchunoff y Llach (2000, págs. 188-192).

²⁷ Al respecto, véase Redacción (12/03/2008), "Jornada de protesta del campo por la suba en las retenciones". Clarín. Recuperado de <http://edant.clarin.com/diario/2008/03/12/um/m-01626800.htm>. En cuanto a la originalidad de dicha argumentación, una investigación de Margenat (1973) muestra que algunas organizaciones agrarias ya habían recurrido a ella (y probablemente no por vez primera) a principios de la década de 1970, a propósito de la posible implementación de un impuesto a la renta normal potencial de la tierra.

²⁸ Tal la argumentación, por ejemplo, de Daniel Sabsay, abogado constitucionalista entrevistado por el diario Clarín. Véase Sabsay, D. (22/03/2008), "Sabsay: "esto puede ser confiscatorio"". Clarín. Recuperado de <http://edant.clarin.com/suplementos/rural/2008/03/22/r-01633686.htm>

que buscaba expandir su recaudación incluso por medios confiscatorios, logró imponerse rápidamente. En este sentido, el argumento de que el alza de las retenciones constituye un acto confiscatorio fue reiteradamente señalado por numerosos actores. A las declaraciones del titular de CARBAP se sumaban las de los presidentes de las restantes entidades integrantes de la Comisión de Enlace,²⁹ y comunicados del grupo en conjunto.³⁰ Distintos partidos políticos de la oposición, asimismo, insistieron con el concepto,³¹ mientras que algunos medios de comunicación tampoco se privaron de editorializar sobre la cuestión.³² Por otra parte, y argumentando precisamente el carácter confiscatorio del impuesto, la Asociación de Dirigentes de Empresa interpuso un recurso de amparo para dejar sin efecto la medida, que fue denegado por la justicia.³³

Así, la idea de que la magnitud de las retenciones había excedido los límites tolerables, y que tuvo su expresión más acabada en el argumento de la "confiscación", fue una de las claves de la derrota infligida al gobierno. Veamos ahora por qué.

CONFISCACIÓN Y LIBERTAD

En sí, la apropiación de la renta de la tierra no afecta la reproducción del capital agrario, con lo cual podría ser apropiada en su totalidad sin afectar más que la existencia de la clase terrateniente. Pero la abolición de dicha clase no podría detenerse allí, sino que debería avanzar hasta incluir también a la clase capitalista, puesto que se trataría ni más ni menos que de la abolición de la propiedad privada.

Por supuesto, en la medida en que, hasta allí, su papel se limitaba simplemente a representar una fase de veloz expansión económica sostenida sobre el desvío hacia los capitales industriales de un flujo creciente de renta de la tierra, al gobierno kirchnerista no le cupo realizar semejante tarea. Lejos de ello, el contenido de su fallida acción no consistió más que en el intento de incrementar la magnitud de la apropiación mediante el tradicional mecanismo de las retenciones para asignarla posteriormente hacia sus destinatarios finales, reproduciendo así la especificidad nacional de la acumulación de capital. Pero el efecto fue el mismo.

Mientras las retenciones se mantuvieron dentro de los límites considerados legítimos para lo que tiene la forma de un impuesto a la producción, los terratenientes no lograron ir más allá de la reiteración de sus habituales proclamas. Mas al excederlos, el impuesto en cuestión comenzó a chocar nada menos que contra la libertad propia de la sociedad capitalista, entre cuyas formas jurídicas se hallan los principios de equidad fiscal y no confiscatoriedad.

²⁹ Puede consultarse, tan sólo a modo de ejemplo, las declaraciones reproducidas en Redacción (09/06/2008), ""No cuestionamos el destino de los fondos, pero sí el carácter confiscatorio de las retenciones"". Página/12. Recuperado de <http://www.pagina12.com.ar/diario/ultimas/20-105741-2008-06-09.html> y Redacción (02/08/2009), ""Podemos empezar ahora o esperar al 2011"". Página/12. Recuperado de <http://www.pagina12.com.ar/diario/ultimas/20-108940-2008-08-02.html>.

³⁰ Véase el primer comunicado, titulado "el campo dice basta", o la posterior "carta abierta del campo a los argentinos", reproducidos respectivamente en Comisión de Enlace (13/03/2008), "El campo dice basta". Bolívar hoy. Recuperado de <http://www.bolivarhoy.com.ar/leernoticias.asp?id=931&cat=202> y Comisión de Enlace (07/05/2008), "Carta abierta del campo a los argentinos". La Nación. Recuperado de <http://www.lanacion.com.ar/1010529-carta-abierta-del-campo-a-los-argentinos>.

³¹ Entre ellos se contaron, por ejemplo, la Coalición Cívica, la Unión Cívica Radical, y el Partido Demócrata Progresista, cuya base social se halla en la provincia de Santa Fe, donde se realiza una gran parte de la producción de granos. Pueden consultarse, respectivamente, las siguientes notas: Redacción (23/05/2008), "Carrió criticó al Ejecutivo luego de la reunión con agro". Infobae. Recuperado de <http://www.infobae.com/2008/05/23/381787-carrio-critico-al-ejecutivo-luego-la-reunion-agro>, Redacción (30/03/2008), ""El gobierno es responsable"". Página/12. Recuperado de <http://www.pagina12.com.ar/diario/elpais/1-101565-2008-03-30.html>, y Redacción (19/03/2008), "Rechazo por "confiscatorias" a las medidas agropecuarias". El santafesino. Recuperado de <http://www.elsantafesino.com/politica/2008/03/19/6924>.

³² En particular, el periódico La Nación insistió reiteradamente con el argumento, como puede apreciarse en estos artículos: Redacción (02/06/2008), "El principio de no confiscatoriedad". La Nación. Recuperado de <http://www.lanacion.com.ar/1026483-el-principio-de-no-confiscatoriedad> y Loñ, F. (06/06/2008), "Retenciones inconstitucionales". La Nación. Recuperado de <http://www.lanacion.com.ar/1018809-retenciones-inconstitucionales>.

³³ Véase Redacción (29/03/2008), "Retenciones sin freno en tribunales". Página/12. Recuperado de <http://www.pagina12.com.ar/diario/economia/subnotas/2-31968-2008-03-29.html>.

De este modo, lo que se puso en juego en el conflicto del 2008 tuvo la apariencia de ser, precisamente, la base misma de la libertad. Y un impuesto cercano al 50% no puede menos que verse como un avasallamiento de ésta: allí está el corpus jurídico para reafirmarlo. Así, la elevación de las retenciones dio paso a que la protesta genérica de "discriminación al campo" pudiera metamorfosearse en un reclamo por algo mucho más alarmante: una confiscación ilegítima, y por lo tanto una violación de las libertades individuales. Argumento que le permitió, de este modo, ganar una efectividad considerable a la hora de sumar apoyos.

EFFECTOS DEL AUMENTO DE LA MASA DE RENTA APROPIADA POR LA CLASE TERRATENIENTE

La imposibilidad de traspasar cierto límite en la apropiación de renta de la tierra mediante el mecanismo de las retenciones permite explicar, en buena medida, el desenlace del conflicto. Cabe referirse, no obstante, a otros aspectos que, en el contexto en el que éste se desarrolla, permitieron a las organizaciones agrarias enfrentar al gobierno con un vigor pocas veces visto anteriormente.

En primer lugar, la serie de buenas cosechas a precios en alza tiende a fortalecer a la clase terrateniente, al permitirle acumular una masa de riqueza social suficiente como para sostener la acción durante un lapso relativamente extenso. En otros contextos, sin embargo, esto no había resultado suficiente. Desde mediados de la década de 1940, en otro de los momentos históricos en que la magnitud de la renta de la tierra que fluye hacia la Argentina se expande violentamente, el congelamiento de los arrendamientos y la suspensión de los desalojos en un escenario de veloz pérdida de la capacidad de representar valor de los signos monetarios no dejó a aquéllos más alternativa que la valorización de la renta de la tierra como capital prestado a interés. Dicha masa de riqueza social siguió su curso hacia los capitalistas industriales en general por medio de la existencia de una tasa de interés real negativa (Iñigo Carrera 1998).

Este panorama es distinto en el escenario actual, en el que los terratenientes pueden evitar que la renta de la tierra tenga este destino mediante dos caminos. Uno de ellos es su inversión como capital inmobiliario, lo que va a convertirlos a su vez en terratenientes urbanos.³⁴ El otro refiere al desarrollo de una nueva tecnología de almacenamiento, denominada "silobolsa", con la cual pueden acopiar granos por un período de tiempo relativamente extenso sin que se deteriore su valor de uso. De esta manera, los terratenientes agrarios pueden literalmente sentarse a esperar la resolución del conflicto sobre su pequeña montaña de riqueza.

En el mismo sentido opera la transformación en el sistema de arrendamientos, que comienzan a realizarse en muchas ocasiones por el lapso de una cosecha. Así, nada impide a los terratenientes elevar los cánones acompañando el movimiento de los precios, cosa que efectivamente hacen durante todo el período (Bisang, El desarrollo agropecuario en las últimas décadas: ¿volver a crear?, 2007).

PALABRAS FINALES

Repasemos lo visto hasta aquí. Hemos caracterizado al conflicto del 2008 como un nuevo episodio de la larga serie de enfrentamientos por la apropiación de renta de la tierra que opone a la clase terrateniente y al gestor del capital social total, esto es, el Estado. Si bien el desvío de porciones de renta hacia los capitales más concentrados del sector industrial es un rasgo característico de la acumulación de capital en la Argentina, las distintas formas en las que esta determinación se realiza no siempre se presentan de forma inmediata a dicha clase.

Con el peso subvaluado, las retenciones a la exportación se convirtieron en el mecanismo más potente de apropiación de renta de la tierra. Tal mecanismo, sin embargo, tiene el inconveniente de

³⁴ De acuerdo a Ferrero y Gallego (2012), el boom inmobiliario registrado en la provincia de Córdoba se enmarca específicamente en este contexto.

presentarse directamente a la conciencia de estos sujetos sociales como un impuesto que los "discrimina" especialmente. Y, excedido determinado límite, aparece incluso como una "confiscación". Hemos procurado mostrar, en este sentido, que esto es lo que brindó a la clase terrateniente la potencia suficiente para enfrentar al Estado. En efecto, como señalamos previamente, la propia magnitud del impuesto chocó contra la libertad propia del modo de producción capitalista. Así, los límites específicos a la expansión de la renta de la tierra apropiada mediante este mecanismo se hicieron manifiestos de forma directa. Sobre esta base, a la que se añade la acumulación de una gran masa de riqueza social producto de años de apropiar masas crecientes de renta, dicha clase logró tener la fuerza suficiente para vencer, al menos en esta batalla, al Estado nacional. Más aún, logró acoplar al reclamo a una pequeña fracción de la clase trabajadora, que horrorizada ante este "avasallamiento" de la propiedad privada hizo causa común con aquéllos.³⁵

Se trató, no obstante, de una victoria pírrica. Si hasta aquí la moneda nacional ya había alcanzado la paridad con el dólar y comenzaba a sobrevaluarse lentamente, iba a entrar posteriormente en una fase en la que este proceso se aceleraría de forma exponencial, por medio de una sostenida emisión monetaria en exceso de las necesidades de la circulación. Apenas cinco años más tarde, la sobrevaluación oscilaba ya en torno al 70% (Grinberg & Starosta 2014), no muy lejos de la magnitud que se impuso durante el período de convertibilidad del peso en la década de 1990.

Cabe destacar, al respecto, que la existencia de estas formas de apropiación de la renta de la tierra tiene un efecto específico sobre el proceso nacional de acumulación de capital. Su presencia se constituye como un límite a la aplicación intensiva y extensiva de capital agrario sobre la tierra, al excluir las porciones incapaces de valorizarse de forma tal de arrojar tanto la ganancia normal como la magnitud de renta suficiente como para ser absorbida por estos mecanismos. Y como tal, imposibilita el desarrollo de las fuerzas productivas del trabajo social aplicado a la producción agraria, al excluir de ella a los capitales que podrían poner en acción la menor capacidad productiva del trabajo en esta rama, y que son precisamente los portadores de la necesidad de avanzar en dicho desarrollo (Iñigo Carrera 1998; 2007b). De esta forma, la Argentina, determinado como un espacio nacional en donde casi no caben más capitales de tamaño normal³⁶ que en la producción de mercancías agrarias,³⁷ se ve impedida de participar en el desarrollo de las fuerzas productivas incluso en esta rama. Lo que deja abierta, ciertamente, la cuestión de la superación de semejante especificidad.

BIBLIOGRAFÍA

Balsa, J. (2006). *El desvanecimiento del mundo chacarero. Transformaciones sociales en la agricultura bonaerense, 1937-1988*. Bernal: Universidad Nacional de Quilmes.

Barsky, O., & Dávila, M. (2008). *La rebelión del campo*. Buenos Aires: Sudamericana.

Barsky, O., & Pucciarelli, A. (1991). Cambios en el tamaño y el régimen de tenencia de las explotaciones agropecuarias pampeanas. En O. Barsky, *El desarrollo agropecuario pampeano* (págs. 309-454). Buenos Aires: Grupo editor latinoamericano.

Baudino, V. (2009). *El ingrediente secreto. Arcor y la acumulación de capital en la Arentina (1950-2002)*. Bueos Aires: Ediciones ryr.

³⁵ Dicha clase pareciera ser la beneficiaria inmediata de la llamada "política redistributiva" implementada por el gobierno kirchnerista, en razón de causar el abaratamiento de las mercancías agrarias gravadas por el impuesto y las que utilizan a éstas como insumo en su producción. La clase verdaderamente favorecida es, sin embargo, la capitalista, y por partida doble: indirectamente, por el resultado anterior, que redundaba en un abaratamiento del valor de la fuerza de trabajo; directamente, por ser la destinataria de la renta apropiada.

³⁶ Por capitales normales o medios entendemos a aquéllos que se hallan concentrados en una magnitud suficiente para poner en marcha la productividad del trabajo que determina el valor de las mercancías.

³⁷ Para un análisis de las determinaciones de los casos que se constituyen como excepciones, véase por ejemplo el análisis de Baudino (2009) sobre Arcor, o el de Kornblihtt (2008) sobre Siderca.

- Bonaudo, M., & Godoy, C. (1985). Una corporación y su inserción en el proyecto agro-exportador: la Federación Agraria Argentina (1912-1933). *Anuario-Escuela de Historia-UNR*(11), 151-181.
- Caligaris, G. (2014). Dos debates en torno a la renta de la tierra y sus implicancias para el análisis de la acumulación de capital en la Argentina. *Razón y revolución*(27), 59-79.
- Caligaris, G. (2015). Concentración y centralización del capital agrario en la región pampeana. El caso de los grandes pooles de siembra. *Mundo Agrario*, 16(31).
- Caligaris, G. (2017). Los países productores de materias primas en la unidad mundial de la acumulación de capital: un enfoque alternativo. *Cuadernos de economía crítica*(6).
- Caligaris, G., & Pérez Trento, N. (2017). Capital y renta diferencial de tipo II: una revisión crítica de la historia de las interpretaciones marxistas. *Economía: Teoría y Práctica*(47).
- Castro García, C., Cornelli, M., & Palmisano, T. (2011). Los usos del conflicto: la influencia de la Mesa de Enlace en el escenario electoral de 2009. En N. Giarracca, & M. Teubal, *Del paro agrario a las elecciones de 2009 : tramas, reflexiones y debates* (págs. 287-312). Buenos Aires: Antropofagia.
- de Palomino, M. (1988). *Tradición y poder: la Sociedad Rural Argentina 1955-1983*. Buenos Aires: CISEA/ Grupo editor latinoamericano.
- Félicz, M. (2014). Renta extraordinaria e industrialización en el neodesarrollismo. Límites y alternativas. Argentina, 2003-2012. *Economía Ensaio*, 7-24.
- Ferrero, M., & Gallego, A. (2012). (In)versiones de ciudad. *Primer Seminario Internacional "Territorio, desarrollo sostenible, luchas sociales y ciudadanía"*. Villa María.
- Flichman, G. (1977). *La renta del suelo y el desarrollo argentino*. México: Siglo XXI.
- Forni, F., & Tort, M. (1984). *Las explotaciones familiares en la producción de cereales de la región pampeana argentina*. Buenos Aires: CEIL.
- Gerchunoff, P., & Llach, L. (2000). *El ciclo de la ilusión y el desencanto*. Buenos Aires: Ariel.
- Giberti, H. (1986). *Historia económica de la ganadería argentina*. Buenos Aires: Hyspamérica.
- Gras, C., & Hernández, V. (2009). El fenómeno sojero en perspectiva: dimensiones productivas, sociales y simbólicas de la globalización agrorural en la Argentina. En C. Gras, & V. Hernández, *La argentina rural* (págs. 15-37). Buenos Aires: Biblos.
- Grinberg, N., & Starosta, G. (2014). From global capital accumulation to Varieties of Centre-Leftism in South America: The Cases of Brazil and Argentina. En S. Spronk, & J. Webber, *Crisis and Contradiction. Marxist Perspectives on Latin America in the Global Political Economy* (págs. 236-272). Leiden: Brill.
- Hora, R. (1994). Un aspecto de la racionalidad corporativa de la Sociedad Rural Argentina: el problema de la agricultura, 1866-1930. *Boletín del Instituto de Historia Argentina y Americana "Dr. Emilio Ravignani"*(10), 31-59.
- Iñigo Carrera, J. (1998). La acumulación de capital en la Argentina. *XVI Jornadas de Historia Económica*. Quilmes.
- Iñigo Carrera, J. (2003). *El capital: razón histórica, sujeto revolucionario y conciencia*. Buenos Aires: Imago Mundi.
- Iñigo Carrera, J. (2005). Argentina: acumulación de capital, formas políticas y la determinación de la clase obrera como sujeto revolucionario. *Razón y Revolución*(14).
- Iñigo Carrera, J. (2007a). *Conocer el capital hoy. Usar críticamente El Capital*. Buenos Aires: Imago Mundi.

- Iñigo Carrera, J. (2007b). *La formación económica de la sociedad argentina. Volumen I. Renta agraria, ganancia industrial y deuda externa. 1882-2004*. Buenos Aires: Imago Mundi.
- Iñigo Carrera, J. (2008). *Terratenientes, retenciones, tipo de cambio, regulaciones específicas: los cursos de apropiación de la renta de la tierra agraria, 1882-2007*. Buenos Aires: CICP.
- Iñigo Carrera, J. (2014). *La especificidad del proceso de la acumulación de capital en la Argentina. Desde sus manifestaciones originarias hasta la evidencia de su contenido en las primeras décadas del siglo XX. Tesis de doctorado presentada en la Universidad de Buenos Aires*. Buenos Aires.
- Kornblihtt, J. (2008). *Crítica del marxismo liberal. Competencia y monopolio en el capitalismo argentino*. Buenos Aires: Ediciones ryr.
- Kornblihtt, J., Seiffer, T., & Mussi, E. (2016). Las alternativas al Neoliberalismo como forma de reproducir la particularidad del capital en América del Sur. *Pensamiento al margen*, 104-135.
- Laclau, E. (2005). *La razón populista*. Buenos Aires: Fonde de cultura económica.
- Lattuada, M. (1988). *Política agraria y partidos políticos (1946-1983)*. Buenos Aires: Centro editor de América latina.
- Lissin, L. (2010). *Federación Agraria hoy*. Buenos Aires: Capital intelectual.
- Makler, C. (2007). Reflexiones sobre el gremialismo agropecuario en la Argentina. En O. Graciano, & S. Lázaro, *La Argentina rural del siglo XX. Fuentes, problemas y métodos* (págs. 344-369). Buenos Aires: La colmena.
- Margenat, N. (1973). *Las organizaciones corporativas del sector agropecuario y su posición frente a la renta potencial*. Buenos Aires: CICOSO.
- Marx, K. (2006 [1867]). *El capital. Tomo I, 3 vols*. Buenos Aires: Siglo XXI.
- Marx, K. (2009 [1894]). *El Capital, tomo III, 3 vols*. México: Siglo XXI.
- Pérez Trento, N. (2015). La acción política de la Federación Agraria Argentina durante el período de la Convertibilidad (1991-2001). *Mundo agrario*, 16(32), 1-24.
- Piva, A. (2015a). La inflación argentina en la post convertibilidad (2002 – 2013) I. *Realidad Económica*(293), 34-62.
- Piva, A. (2015b). La inflación argentina en la post convertibilidad (2002 – 2013) II. *Realidad económica*(294), 31-51.
- Salvia, S. (2014). Asociaciones empresarias del agro y crisis de acumulación, 1998-1999. Un antecedente de la "Mesa de Enlace". *Mundo Agrario*, 15(28).
- Sanz Cerbino, G. (2014). Antecedentes históricos de la unidad de las corporaciones agropecuarias pampeanas. La formación de la Comisión de Enlace y la disputa por la renta (1966-1973). *Mundo agrario*, 1-33.
- Sartelli, E. (2008). *Patrones en la ruta*. Buenos Aires: Ediciones RyR.
- Slutzky, D. (1968). Aspectos sociales del desarrollo rural en la pampa húmeda Argentina. *Desarrollo Económico*, 8(29), 95-135.
- Smith, P. (1986). *Carne y política en la Argentina*. Buenos Aires: Hyspamérica.
- Varesi, G. (2016). Acumulación y hegemonía en Argentina durante el kirchnerismo. *Problemas del desarrollo*, 63-87.

PRESTACIONES POR DESEMPLEO Y TASA DE PARO EN ESPAÑA

UNEMPLOYMENT BENEFITS AND UNEMPLOYMENT RATE IN SPAIN

José Francisco Bellod Redondo¹

Universidad de Murcia

Fecha de recepción: Diciembre 2016

Fecha de aceptación final: Abril 2017

Resumen

En este trabajo investigamos el papel que juegan las prestaciones sociales pagadas en España a las personas desempleadas en la determinación de la tasa de paro. Aunque en la teoría económica, principalmente a nivel microeconómico, predomina la idea de que las prestaciones sociales reducen la disposición a aceptar puestos de trabajo y, *ceteris paribus*, aumentan el desempleo; en este trabajo ofrecemos evidencia empírica con un enfoque macroeconómico, mediante un modelo VEC, para el periodo 2003 – 2016 que revela todo lo contrario: las prestaciones por desempleo han actuado en ese periodo como un poderoso estabilizador automático a favor del crecimiento del PIB y de la contención de la tasa de paro. Una reforma que hubiera reducido la "generosidad" del sistema de prestaciones habría elevado aún más la tasa de paro de equilibrio.

Palabras clave: *desempleo, prestaciones sociales, ciclo económico.*

Clasificación JEL: J65, E32

Abstract

In this paper we investigate the role of social benefits paid in Spain to the unemployed in determining the unemployment rate. Although in economic theory, mainly at the microeconomic level, the idea prevails that social benefits reduce the willingness of the unemployed to accept jobs and, *ceteris paribus*, increase unemployment. In this paper we offer empirical evidence with a macroeconomic approach, using a VEC model, for the period 2003 – 2016 that reveals the opposite: unemployment benefits have acted as a powerful automatic stabilizer in favor of GDP growth and the containment of the unemployment rate. A reform that reduces the "generosity" of the benefit system would raise the equilibrium unemployment rate.

Keywords: *unemployment, unemployment benefits, business cycle.*

JEL Classification: J65, E32

¹bellodredondo@yahoo.com

INTRODUCCIÓN

Al igual que en el resto de países de la "eurozona", las crisis de 2008 y 2010 trajeron consigo en España una notable desaceleración del PIB con una severa recesión entre los años 2009 y 2013, y un importante crecimiento del desempleo: vía consumo y vía inversión, la economía española experimentó un intenso shock contractivo por el lado de la demanda agregada. Sin embargo, a diferencia de sus socios europeos, España se ha caracterizado por un brutal incremento en las tasas de desempleo en los momentos iniciales de la crisis y una más lenta recuperación del empleo una vez que ésta ha comenzado a atenuarse. Así, si en la eurozona la tasa de paro se ha incrementado en 4,5 puntos entre 2007 y 2013 en España el incremento de la tasa de paro ha sido de 17,9 puntos, alcanzando una tasa récord equivalente al 26,1% de la población activa². La recuperación de los años 2014 y 2015 ha reducido la tasa de paro europea hasta el 11%, pero mantiene la de España en el 22,3%. ¿Puede atribuirse esta elevada tasa de paro al sistema español de prestaciones por desempleo?

El objetivo de este trabajo es precisamente indagar acerca de la responsabilidad que los beneficios sociales a las personas en situación de desempleo (las "prestaciones por desempleo" ofrecidas por las Administraciones Públicas en sus diversas modalidades) han tenido en la evolución del mercado de trabajo en el periodo comprendido entre los años 2003 a 2016. Es importante advertir que nuestro trabajo adopta un enfoque macroeconómico y por tanto no tratamos de validar o refutar hipótesis acerca del comportamiento individual de desempleados y desempleadas tipo frente a las prestaciones por desempleo, sino evaluar el efecto neto resultante a nivel agregado como consecuencia de los diversos impactos que dichas prestaciones, ya sean positivos (creación demanda de bienes y servicios vía consumo privado para las empresas, inhibición del "efecto desánimo" entre el colectivo de parados ...), ya sean negativos (elevación del salario de reserva). También cabe tener presente que nuestro trabajo se circunscribe al periodo entre los años 2003 y 2016, muy marcado por una intensa y prolongada crisis económica y por tanto los resultados deben interpretarse en ese contexto.

Al contrario que en crisis anteriores, España es hoy una economía integrada en la moneda común europea, "el euro", lo que implica la completa cesión de la soberanía monetaria al Banco Central Europeo (BCE) y la existencia de unos tipos de cambio fijos e irreversibles entre los países que sustituyeron sus monedas nacionales por el euro, así como unos compromisos en materia de deuda y déficit públicos (Pacto de Estabilidad y Crecimiento, PEC). Todo lo anterior impide el recurso a la devaluación o políticas monetarias expansivas en respuesta a crisis como la que dio comienzo en 2008.

Con estas restricciones institucionales la respuesta a la crisis está consistiendo en reformas estructurales estrechamente tuteladas por las instituciones europeas, particularmente la Comisión Europea y el BCE. Las reformas laborales efectuadas hasta el momento (años 2010 y 2012) han consistido en retrasar la edad de jubilación (que pasa paulatinamente de 65 a 67 años³), y en el abaratamiento y flexibilización del despido individual y colectivo⁴. Aunque dichas reformas no modificaron el régimen legal del sistema de prestaciones, contribuyeron a precarizar el empleo e, indirectamente, cabe suponer que afectaron negativamente a su cuantía y duración⁵. En tales circunstancias cabe preguntarse si las prestaciones por desempleo son causa de una tasa de paro especialmente elevada, como la que actualmente observamos

² Datos procedentes de Ameco Database.

³ Ley 27/2011, de 1 de agosto, sobre actualización, adecuación y modernización del sistema de Seguridad Social.

⁴ Un análisis de estas reformas puede examinarse en Gómez Jiménez (2016). Las reformas se plasmaron en el Real Decreto Ley 10/2010, de 16 de junio, de medidas urgentes para la reforma del mercado de trabajo; la Ley 35/2010, de 17 de septiembre, de medidas urgentes para la reforma del mercado de trabajo y Real Decreto Ley 3/2012, de 10 de febrero, de medidas urgentes para la reforma del mercado laboral.

⁵ Sobre estas reformas puede consultarse los trabajos de García Serrano (2011); Conde-Ruiz, Felgueroso y García-Pérez (2011) e Infante (2015).

y si, en consecuencia, debe ser objeto de una reforma que reduzca su hipotética "generosidad" actual, posible fuente de distorsiones en el mercado de trabajo.

El trabajo se organiza como sigue. En el segundo epígrafe hacemos una revisión de la literatura pertinente al objeto de nuestro estudio, con especial atención al caso español y a los enfoques metodológicos. En el tercer epígrafe describimos el actual sistema español de beneficios económicos al colectivo de desempleados y analizamos su evolución reciente, prestando especial atención a la intensidad con la que el sistema protege al trabajador y trabajadora en situación de desempleo. Por ello examinaremos dos variables: la "tasa de cobertura" y el importe monetario de las prestaciones ("prestación media"). A partir de estas variables construiremos un indicador de la renta monetaria esperada por las personas desempleadas (que denominaremos "valor esperado de la prestación"), lo cual nos permite en el cuarto epígrafe plantear las estrategias metodológicas para medir el impacto de tales beneficios sobre la participación de la mano de obra en el mercado laboral y sobre la tasa de paro. Finalmente presentamos las conclusiones.

BREVE REPASO DE LA LITERATURA PARA EL CASO ESPAÑOL

El debate acerca del carácter desincentivador de las prestaciones por desempleo no es nuevo y existe una ingente literatura al respecto, también para el caso del mercado laboral en España. Una formulación general sobre las relaciones entre prestaciones y desempleo puede encontrarse en Mortensen (1977), trabajo a partir del cual, en relación con el caso español, se ha desarrollado una importante producción científica entre la que podemos destacar los trabajos de Toharia (1997), Bover, Arellano y Bentolila (1997), García y Toharia (2000), Cantó y Toharia (2003), Arranz y García Serrano (2004), Álvarez Parra y Sánchez (2006), Toharia et al (2010), Toharia (2011) y Bentolila y Jansen (2012). También cabe citar el trabajo de Bassanini y Duval (2006) sobre veintidós países de la OCDE, incluida España. Más específicamente relacionados con los determinantes de la evolución de la población activa (oferta de factor trabajo) en España tenemos los trabajos de Cuadrado y Lacuesta (2007), Cuadrado et al. (2007), Montero (2011) y Montero y Regil (2015).

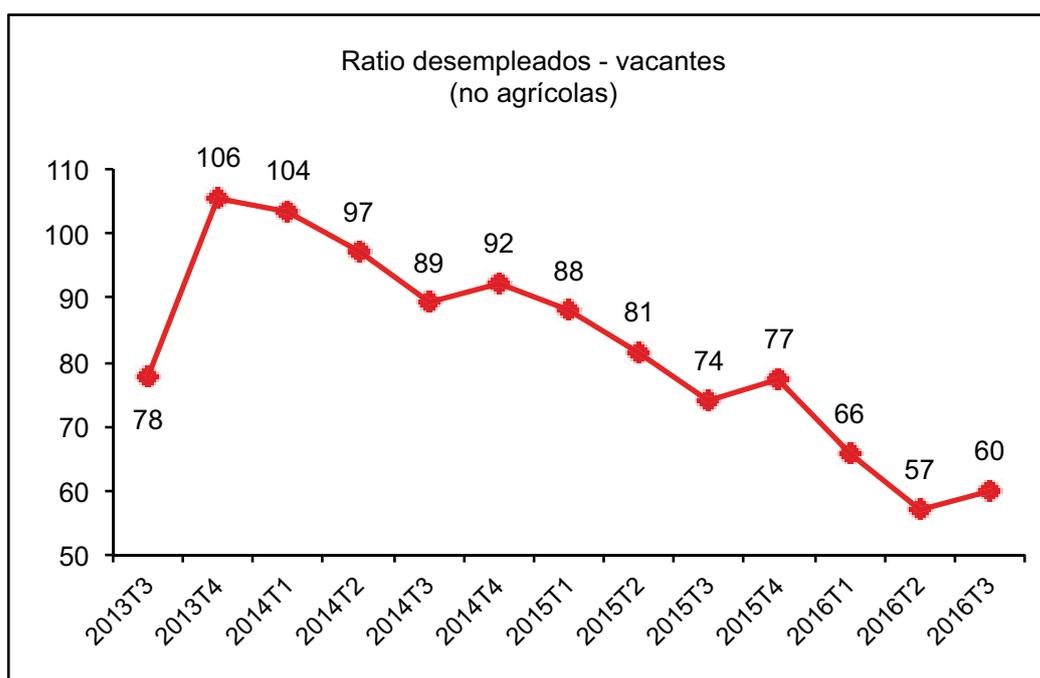
Según la bibliografía citada, las prestaciones por desempleo tienen un efecto negativo por el lado de la oferta de factor trabajo: si bien no necesariamente reducirían la intensidad de búsqueda de empleo por parte de los desempleados, sí elevan el salario de reserva y reducen la disposición a aceptar puestos de trabajo a tiempo parcial o con salarios bajos. El resultado es que las prestaciones contribuyen a elevar la tasa de paro. Cabe destacar que a nivel microeconómico las prestaciones pueden tener un efecto positivo dado que fomentan el crecimiento de la población activa (oferta de trabajo) al permitir financiar la búsqueda de empleo y atenuar así el "efecto desánimo".

La mayoría de los trabajos citados tienen en común ciertos rasgos metodológicos que cabe reseñar. En primer lugar son aproximaciones microeconómicas que vienen a estudiar no la relación de las prestaciones por desempleo con la evolución de la tasa de paro sino con la disposición del desempleado y la desempleada tipo a participar en el mercado de trabajo o a aceptar los puestos de trabajo que se les puedan ofrecer. En otras palabras: son trabajos que se inscriben en la denominada "teoría de la búsqueda de empleo", en los que el problema de la desocupación viene causado por el lado de la "oferta de factor trabajo"⁶. En la medida en que una economía dispone, para el salario vigente en el mercado, de puestos de trabajo vacantes ("demanda de factor trabajo"), el equilibrio en el mercado de trabajo viene determinado por el lado de la oferta laboral. Sin embargo, como parecen sugerir algunas fuentes, esa no ha sido la situación de la economía española en los años recientes. Por ejemplo, con datos de la Encuesta Trimestral de Coste Laboral (ETCL), elaborada por el Instituto Nacional de Estadística (INE) y que estima el número de puestos de trabajo vacantes en las empresas de sectores no agrarios (Gráfico 1), por cada puesto vacante hay en

⁶ Al respecto véase López Ghio (2007).

España entre 74 y 106 desempleados/as del sector no agrario. No parece entonces que la demanda de factor trabajo esté restringida por la disponibilidad de oferta de dicho factor, más bien al contrario. Además, esa misma fuente revela las causas declaradas por las empresas encuestadas acerca de la razón por la que no contratan más factor trabajo. Como se aprecia en el Cuadro 1, el "elevado coste de contratación", básicamente el salario, tiene una importancia marginal y sólo en el 4,7% de los casos se aduce el elevado coste de la contratación como causa para no aumentar la plantilla. Estos datos apuntan a la posibilidad de que ni el salario ni la "disposición a buscar y a aceptar puestos de trabajo" (y por tanto tampoco las prestaciones sociales, con su influencia sobre el salario de reserva) sean causantes del desempleo masivo en España⁷.

Gráfico 1



Fuente: elaboración propia a partir de datos de la EPA y "Encuesta Trimestral de Coste Laboral".

Cuadro 1

Motivos por los que no existen vacantes en las empresas españolas (periodo 3er trimestre 2013 – 3er trimestre 2016)	
Causa	Porcentaje de centros (media del periodo)
"No se necesita ningún trabajador"	93,2
"Elevado coste de contratación"	4,7
"Otros"	2,0
Total	100,0

Fuente: elaboración propia a partir de "Encuesta Trimestral de Coste Laboral" (INE).

En segundo lugar, el enfoque metodológico habitual en estos trabajos obliga a emplear fuentes de rango temporal muy limitado. A veces estudian el comportamiento de una muestra de desempleados

⁷ Obviamente estas afirmaciones hay que tomarlas con las debidas cautelas ya que el verdadero número de vacantes es muy difícil de medir y muy probablemente supera el número estimado por la ETCL.

encuestados en un solo trimestre de un año concreto, extrapolando las conclusiones al funcionamiento general del mercado de trabajo. A lo anterior hay que sumar que en las investigaciones citadas, o bien suele recurrirse a variables cualitativas que pueden ser muy interesantes para modelizar el comportamiento del/la desempleado/a "tipo" pero susceptibles de tratamiento econométrico muy limitado⁸, o bien se recurre a tratamientos econométricos (funciones logísticas, funciones de riesgo...) en las que se tiene en cuenta si el/la desempleado/a cobra o no prestación y el número de periodos que lleva cobrándolo, pero no el importe de la misma, lo cual es problemático si la prestación se plantea como renta alternativa al salario concreto (nominal o real) que se observa en el mercado y que cambia en el tiempo. Y además hay que matizar que la metodología basada en encuestas sobre desempleados, por su propio diseño, no tiene en cuenta que la oferta de trabajo está compuesta no sólo por dichos individuos sino también por personas que están trabajando: por el lado de la oferta de trabajo, la evolución de desempleo no depende solo de la disposición de los parados y las paradas a buscar y en su caso aceptar puestos de trabajo sino también de la disposición de las personas ocupadas a permanecer en sus puestos.

Además existe otra característica que hace recomendable ensayar un enfoque alternativo al tratamiento microeconómico vía encuestas: las investigaciones citadas suelen omitir los efectos macroeconómicos de las prestaciones por desempleo. Obvian que se trata de un tipo de gasto que actúa como estabilizador automático y que puede movilizar ingentes volúmenes de recursos con un impacto evidente sobre la demanda agregada y el PIB. De hecho, el impacto del gasto público sobre la evolución del ciclo económico en España ha sido ampliamente constatado en los trabajos de De Castro (2006); De Castro y Hernández de Cos (2008); De Castro, Estrada, Hernández de Cos y Martí (2008); Andrés, Boscá y Ferri (2012); Hernández de Cos y Moral – Benito (2013) y De Castro et al. (2014).

Los datos de la actual crisis avalan esta última afirmación. De acuerdo con los datos del Cuadro 2 desde que se inició la crisis el gasto en prestaciones ha crecido significativamente, tanto en términos reales como nominales; en 2010 llegó a suponer el 3% del PIB y el año 2016 cerró en el 1,7%. A conclusiones similares llegamos si comparamos estos gastos con el déficit público: tanto si consideramos globalmente el saldo de las Administraciones Públicas como si nos ceñimos a su saldo primario, el gasto en prestaciones supone un parte muy significativa.

Por todas las razones anteriores, hemos preferido abordar el problema desde una perspectiva macroeconómica: analizar el impacto de las prestaciones por desempleo, debidamente cuantificadas, sobre la tasa de paro observada y en una muestra temporal tan amplia como nos sea posible. De hecho nuestro trabajo, al contrario que otras obras citadas, hace referencia a un periodo muestral amplio (1er trimestre 2003 a 4to trimestre 2016), que comprende tanto el "boom inmobiliario" (2003 – 2007) como la recesión posterior (2008 – 2014) y la incipiente recuperación (años 2015 y 2016). También incluimos una estimación de la prestación media que percibe el colectivo de personas paradas e incorporamos datos actualizados relativos al periodo de crisis que la economía española parece estar superando en estos momentos.

⁸ Por ejemplo es recurrente que entre las variables explicativas se incluyan preguntas procedentes de la EPA u otras encuestas del tipo "¿Está usted dispuesto a aceptar un puesto de trabajo con un salario bajo?", sin explicitar qué significa exactamente un "salario bajo".

Cuadro 2**Gasto en prestaciones a desempleados
(millones de euros y porcentajes del PIB)**

año	Gasto en prestaciones		Déficit público (%)	
	millones de €	%	total	primario
2003	11.233	1,4	-0,4	1,9
2004	12.234	1,4	0,0	1,9
2005	13.065	1,4	1,2	2,9
2006	14.039	1,4	2,2	3,8
2007	15.300	1,4	2,0	3,6
2008	21.048	1,9	-4,4	-2,9
2009	31.463	2,9	-11,0	-9,3
2010	32.238	3,0	-9,4	-7,5
2011	29.996	2,8	-9,6	-7,2
2012	31.687	3,0	-10,4	-7,5
2013	29.805	2,9	-6,9	-3,5
2014	24.577	2,4	-5,9	-2,5
2015	20.610	1,9	-5,1	-2,0
2016	18.638	1,7	-4,7	-1,9

Fuente: Ministerio de Economía y Competitividad, Ameco Database y elaboración propia.

CRISIS, DESEMPLEO Y PRESTACIONES

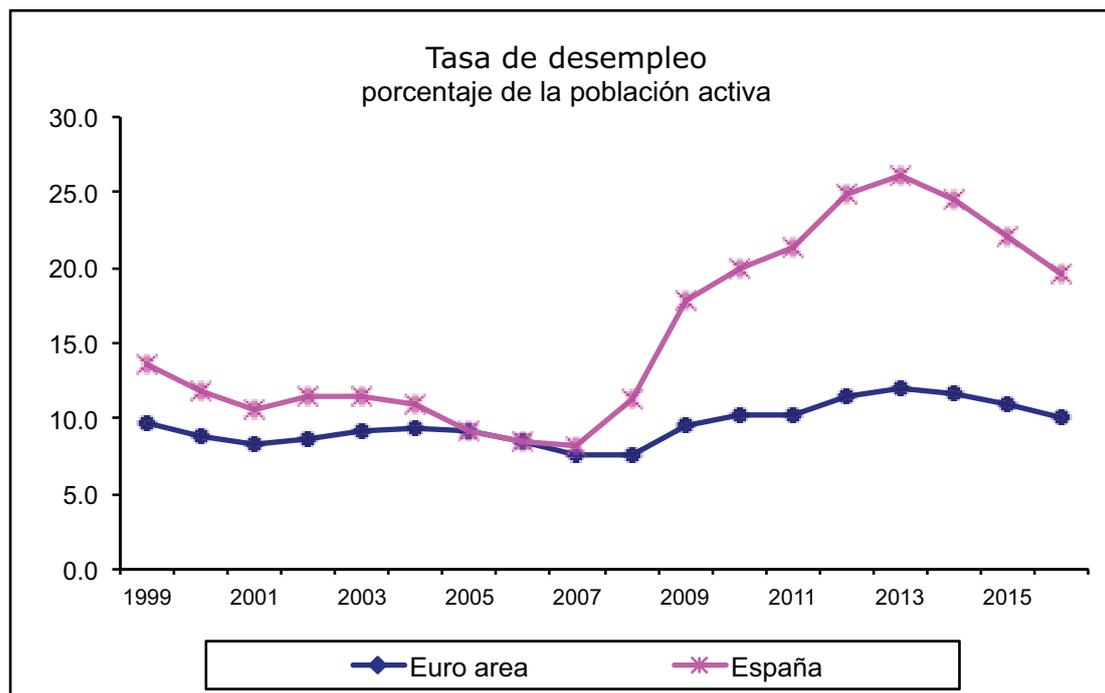
Como se aprecia en el Cuadro 3 y en el Gráfico 2 una de las primeras consecuencias de la crisis iniciada con la implosión de la burbuja inmobiliaria (2007), la quiebra de Lehman Brothers (2008) y el posterior desastre de las finanzas griegas (2010), fue la elevación sustancial de la tasa de paro en España. Si durante el denominado "boom inmobiliario" (1999 – 2007) España había avanzado sustancialmente en la "convergencia real" con el resto de la eurozona (en 2005 y 2006 las tasas de paro de ambas economías llegaron a igualarse en mínimos históricos para España), los primeros ecos de la crisis trajeron consigo la rápida destrucción de todo lo conseguido en materia de empleo: entre 2007 y 2013 la tasa de paro española creció en 17,9 puntos, hasta situarse en el récord histórico del 26,1% de la población activa. En el conjunto de la eurozona el incremento de la tasa de paro fue de sólo 4,5 puntos.

Cuadro 3**Crecimiento y desempleo en España
(media anual de cada periodo)**

	PIB			Desempleo		
	1999 – 2007	2008 – 2015	variación	2007	2013	variación
Eurozona	2,3	0,1	-2,2	7,5	12,0	+4,5
España	3,9	-0,4	-4,3	8,2	26,1	+17,9

Fuente: elaboración propia a partir de Ameco Database.

Gráfico 2



Fuente: elaboración propia a partir de Ameco Database.

De forma correlativa al aumento del desempleo se incrementaron en España las solicitudes de prestaciones por desempleo en sus diversas modalidades al organismo encargado de la materia: el Servicio Público de Empleo Estatal (SEPE).

Para evaluar el impacto de las prestaciones del SEPE sobre el mercado de trabajo hemos construido dos indicadores que denominaremos "prestación media" (pm_t) y "valor esperado de la prestación" (vep_t), esto es, el importe nominal que, por término medio se espera que cobre del SEPE un trabajador o una trabajadora en situación de desempleo en un periodo concreto⁹.

La prestación media nominal (pm_t) la hemos estimado de acuerdo con la fórmula:

$$pm_t = G_p / B_t \quad (1)$$

siendo G_p el gasto mensual del SEPE en las diversas modalidades de prestaciones por desempleo y B_t el número de desempleados/as beneficiarios/as. Es un indicador de la "intensidad" con la que se protege al colectivo de desempleados.

Hay que tener en cuenta que no todos los desempleados ni desempleadas perciben prestación y, por tanto, al incurrir en situación de desempleo no adquieren automáticamente una renta que potencialmente puede sustituir la renta laboral. El (vep_t) es una variable "proxy" de la renta probable procedente del SEPE que puede obtener una persona que incurre en situación de desempleo. Hemos definido este valor esperado como:

$$vep_t = co_t \cdot pm_t \quad (2)$$

Siendo co_t la "tasa de cobertura" de los/las desempleados/as y pm_t el importe nominal medio percibido mensualmente por trabajadores y trabajadoras con derecho a algún tipo de prestación, en cualquiera de

⁹ Todas las variables empleadas a lo largo de nuestro trabajo así como sus fuentes se relacionan en el Anexo incluido al final del texto.

sus modalidades.

La "tasa de cobertura" co_t relaciona el número medio de personas beneficiarias de prestaciones de cada trimestre natural con el desempleo estimado por la EPA en ese mismo periodo. Nos informa de la proporción de parados y paradas que recibe algún tipo de prestación. Es en este sentido un indicador del "grado de extensión" del sistema de protección. Concretamente en su cálculo hemos utilizado la fórmula:

$$co_t = B_t / un_t \cdot 100 \quad (3)$$

siendo B_t el número medio de beneficiarios de prestaciones y un_t el número de desempleados estimados por la EPA en ese periodo "t". Deflactando el vep_t con el IPC obtenemos el valor esperado real de la prestación (vep_t^r). El SEPE calcula su propia "tasa de cobertura" pero con una metodología diferente: compara los beneficiarios con una parte de los "desempleados registrados". Así construida entendemos que sus datos están sobrevalorados y no informa adecuadamente del grado de protección del conjunto de desempleados y desempleadas.

Para entender cómo se han comportado las variables vep_t , co_t y pm_t antes y después de la crisis, es necesario hacer referencia a la configuración del sistema español de prestaciones sociales. Como sucede en otros países de nuestro entorno, el sistema español de protección está diseñado, al menos formalmente, para no ser un sustitutivo de la renta laboral ni, por tanto, desincentivar la participación de los trabajadores y trabajadoras en el mercado de trabajo¹⁰. La duración de las prestaciones es limitada en el tiempo, de importe decreciente y condicionada a la existencia de cotizaciones previas.

En el Cuadro 4 resumimos las características del sistema de beneficios para la protección del desempleo. La "prestación por desempleo" o "prestación contributiva" tiene una duración máxima de 720 días, condicionados a la cotización previa de unos determinados periodos. Su importe se reduce con el mero paso del tiempo: durante los primeros 6 meses se cobra el 70% de la base reguladora y a partir de ahí la prestación mensual se reduce drásticamente hasta situarse en el 50% de dicha base. Si el ciudadano o ciudadana agota este tipo de prestación o no puede acceder a ella puede beneficiarse del "subsidio por desempleo" y otras modalidades de "prestación no contributiva" cuyo importe es de 426 € mensuales, siempre que concurren en él unas circunstancias muy restrictivas en materia de renta familiar, edad, etc. El sistema establece unos límites máximos y mínimos en proporción al IPREM¹¹.

¹⁰ El sistema de protección viene regulado en los artículos 203 y siguientes del Real Decreto Legislativo 1/1994, de 20 de junio, por el que se aprueba el Texto Refundido de la Ley General de la Seguridad Social.

¹¹ Indicador Público de Rentas de Efectos Múltiples. Su importe oficial, cuya determinación corresponde a la Ley de Presupuestos del Estado, es de 532,51 euros mensuales en 2016. Se trata de un indicador que sustituye al Salario Mínimo Interprofesional (SMI) en la cuantificación de diversas ayudas sociales.

Cuadro 4

Estructura de la Prestación por Desempleo en España

Días cotizados	Días de beneficio	Importe
De 360 a 539	120	70% Base reguladora
De 540 a 719	180	
De 720 a 899	240	
De 900 a 1079	300	
De 1080 a 1259	360	
De 1260 a 1439	420	50% Base reguladora
De 1440 a 1619	480	
De 1620 a 1799	540	
De 1800 a 1979	600	
De 1980 a 2159	660	
Desde 2160	720	

Mínimo 80% del IPREM trabajador sin hijos a cargo.

Mínimo 107% del IPREM trabajador con hijos a cargo.

Máximo 175% sin hijos a cargo.

Máximo 200% 1 hijo a cargo.

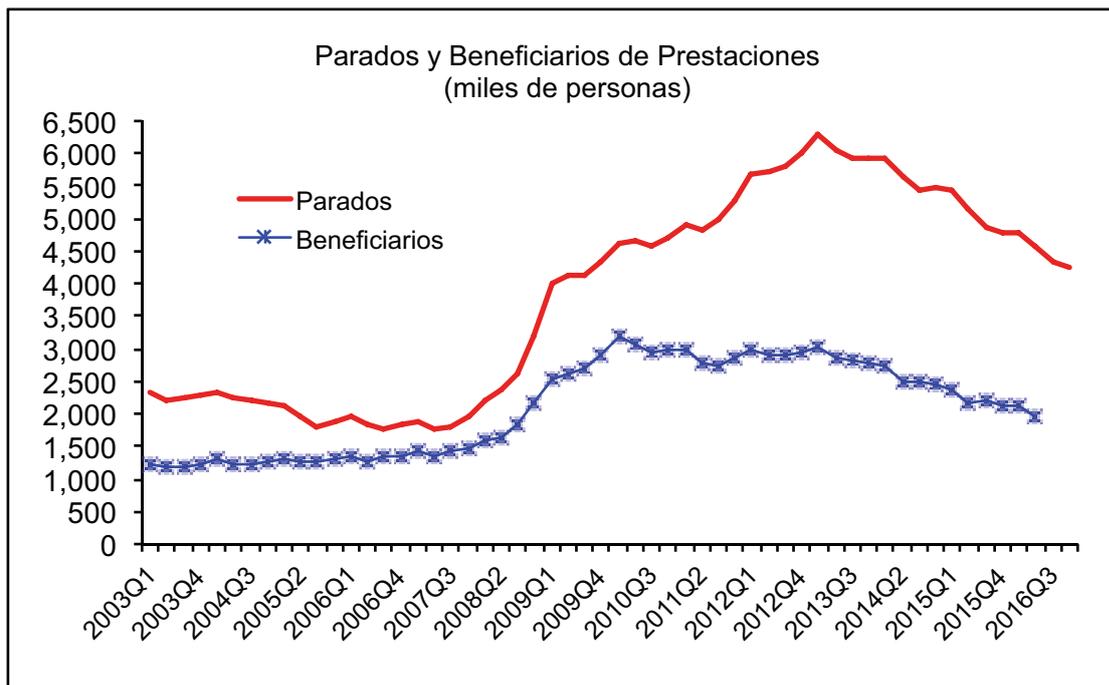
Máximo 225% 2 o más hijos a cargo.

Fuente: SEPE y elaboración propia.

La conjunción del diseño del sistema de prestaciones y de la prolongada e intensa crisis económica han tenido efectos muy marcados en la evolución de las variables vep_t , co_t y pm_t .

En el Gráfico 3 hemos representado la evolución del número de personas desempleadas y beneficiarias del SEPE en cualquiera de sus modalidades de prestación. Como cabía esperar, a partir de 2008 crece de forma importante el reconocimiento de prestaciones a desempleados/as. Recordemos que estamos en los momentos iniciales de la crisis: tras una fase expansiva inusualmente prolongada (1999–2007) las personas que incurrían en situación de desempleo disponen de una importante reserva de días cotizados y con bases reguladoras bastante elevadas en muchos casos. El número de beneficiarios/as alcanza su cota máxima en el 1er trimestre de 2010, con 3.183.000 personas. A partir de ese momento, si bien el desempleo sigue creciendo de forma brutal, el número de beneficiarios/as se estabiliza y comienza a descender significativamente a partir de 2do trimestre de 2013. El año 2016 finalizó con sólo 1.984.376 beneficiarios/as. Esta reducción en el número de personas desempleadas que se beneficiaban de cualquiera de las modalidades de prestación ofrecidas por el SEPE, obedece al diseño del sistema de prestaciones, que trata de incentivar la búsqueda activa de empleo evitando que las prestaciones sean prolongadas o generosas en su importe.

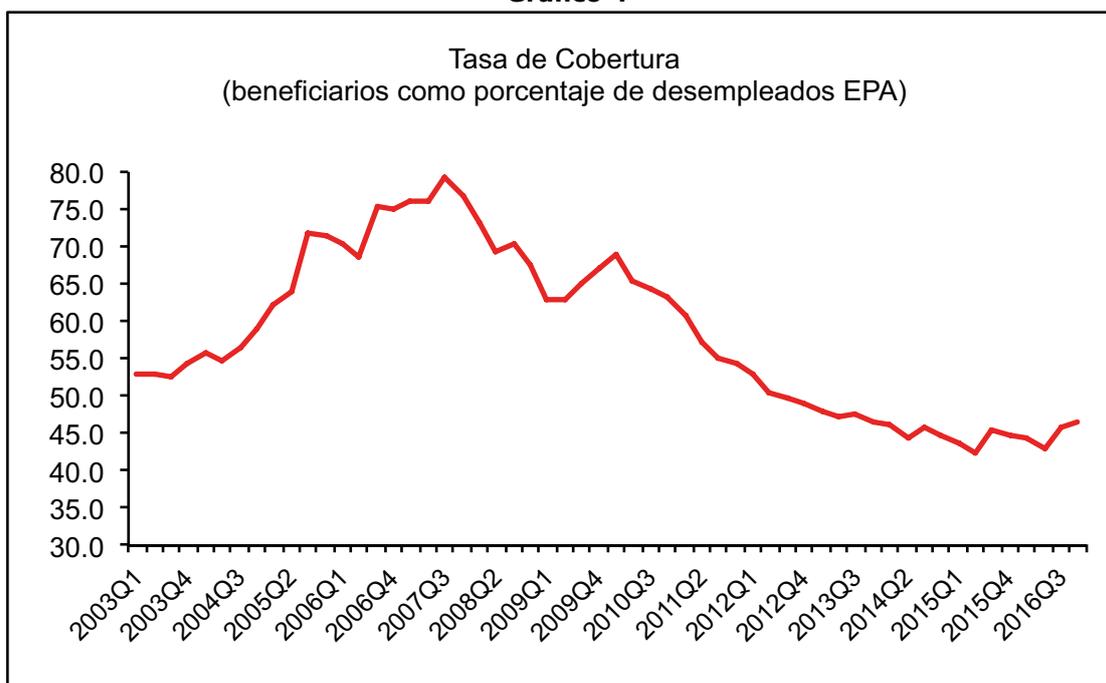
Gráfico 3



Fuente: elaboración propia a partir de "Estadísticas Laborales" de SEPE y EPA.

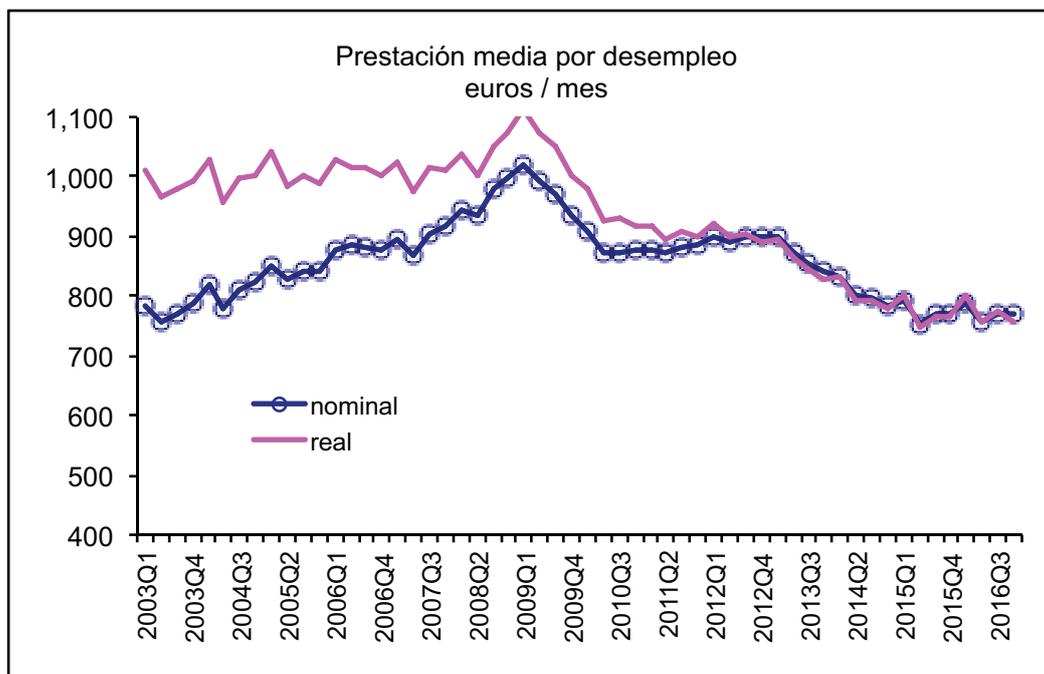
Por lo que respecta a la "tasa de cobertura" (co_t) podemos apreciar su evolución para el periodo 2002 -2016 en el Gráfico 4. Puede apreciarse como en los momentos previos a la crisis y durante sus primeros años se produce un acusado incremento del grado de protección de los desempleados y las desempleadas (en un sentido "extensivo"), registrando la tasa de cobertura un valor máximo de 79,2% en el 3er trimestre de 2007. Salvando el año 2009, puede afirmarse que la tasa de cobertura ha descendido casi de manera continuada desde entonces: los últimos datos disponibles indican que el año 2016 cerró con sólo 46,4 de cada 100 desempleados/as cobrando algún beneficio procedente del SEPE.

Gráfico 4



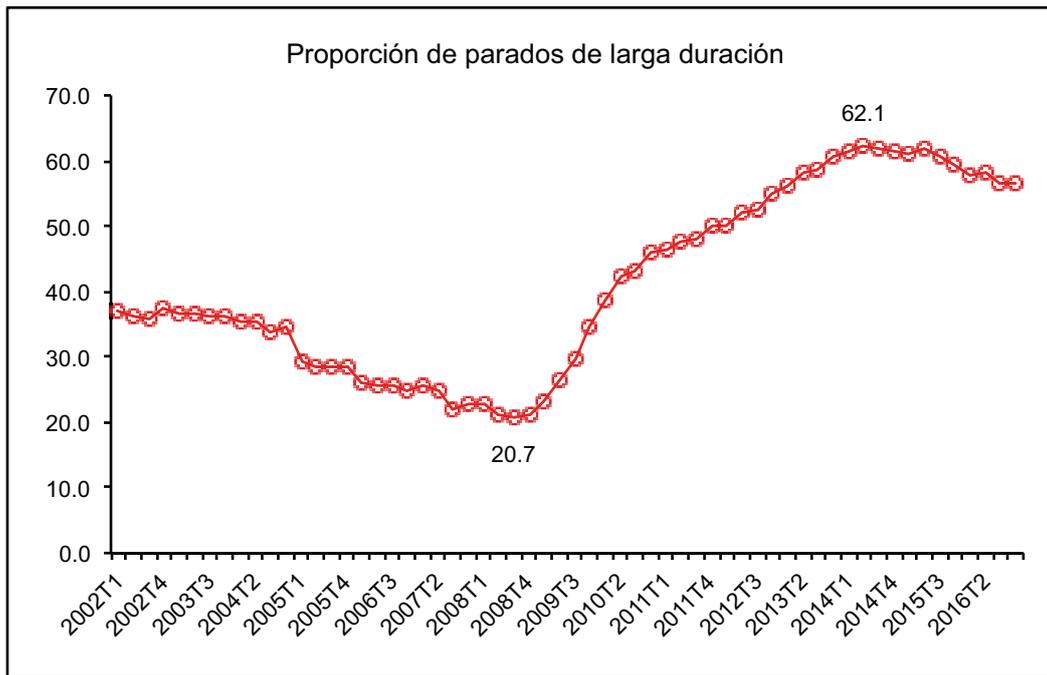
Fuente: elaboración propia a partir de "Estadísticas Laborales" de SEPE y EPA.

En cuanto a la "prestación media" percibida por desempleados/as (pm_t), la prolongación de la crisis ha provocado una notable reducción tanto nominal como real de la misma. En el Gráfico 5 ofrecemos nuestra estimación de la evolución de la prestación media percibida por el colectivo de desempleados en cualquiera de sus modalidades, tanto en términos nominales como deflactada con base en el año 2010. Puede apreciarse en primer lugar el impacto positivo de la prolongada fase expansiva (1999 – 2007) que permitió, ya iniciada la crisis, que la prestación media alcanzase un máximo histórico de 1.018 euros mensuales en el 1er trimestre de 2009. Las elevadas cotizaciones acumuladas permitieron a los primeros desempleados y desempleadas afectados por la crisis acceder a prestaciones de importe creciente. Sin embargo, a partir de 2009 se produce una brusca caída del importe medio de la prestación: al prolongarse la situación del desempleo los parados pasaron de cobrar el 70% de la base reguladora a tan solo el 50%. Muchos perderán el derecho a ser beneficiarios y otros pasarán al cobro de modalidades no contributivas con un importe significativamente inferior (426 euros mensuales). Téngase en cuenta que la extraordinaria duración de la crisis tuvo entre sus efectos niveles anormalmente elevados de desempleo de larga duración. Como se aprecia en el Gráfico 6, el número de personas desempleadas de larga duración como proporción del total del desempleo pasó de un nivel mínimo del 20,7% en el 3er trimestre de 2008, al 62,1% en el 2do trimestre de 2014. El año 2016 cerró con una prestación media de 777 euros/mes.

Gráfico 5

Fuente: elaboración propia a partir de EPA y Ministerio de Economía.

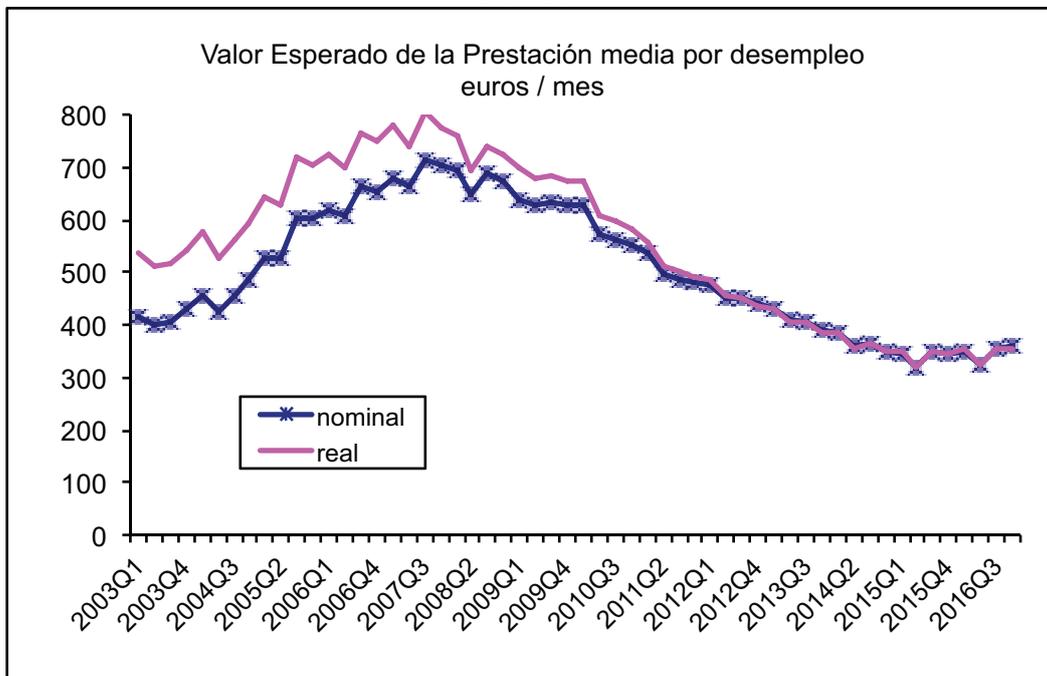
Gráfico 6



Fuente: elaboración propia a partir de EPA.

Esta evolución decreciente tanto de la tasa de cobertura como de la prestación media ha provocado una reducción muy significativa del "valor esperado de la prestación" (vep_t). Como se aprecia en el Gráfico 7 su valor nominal máximo se alcanza en el 3er trimestre de 2007 con un importe de 782 euros mensuales, momento a partir del que empieza a descender acusadamente situándose en 357 euros a finales de 2016.

Gráfico 7



Fuente: elaboración propia.

Resumiendo lo dicho hasta ahora cabe recalcar que la variable vep_t tiene un componente estructural y un componente endógeno. Su dimensión "estructural" hace referencia a los parámetros contenidos en el Cuadro 4, resultado de las decisiones de política económica. Así, el gobierno puede elevar el grado de protección de los desempleados y las desempleadas aumentando el número de días de prestación asociados a cada periodo de cotización, o elevando el importe de aquella en proporción a la base reguladora o con una combinación de ambas. También puede reducir la generosidad del sistema tomando las decisiones opuestas. En cuanto a la dimensión "endógena" de la variable vep_t se debe a la amplitud e intensidad de cada fase del ciclo: dada una estructura de protección, cuanto más intensa y prolongada sea la crisis más se reducirá vep_t ; y al contrario: cuanto más prolongado e intenso haya sido la fase alcista y el auge, mayor será vep_t .

EL IMPACTO DE LAS PRESTACIONES: DATOS Y RESULTADOS

Una vez contextualizado el problema procede formular la estrategia econométrica para captar el impacto de las prestaciones sobre la oferta de trabajo y el desempleo. Plantearemos un modelo lineal que relacione las tasas de paro (tp_t) y crecimiento del PIB español (y_t^{SP}) con pm_t^r y vep_t^r alternativamente. Como variable exógena incluiremos la tasa de crecimiento del PIB de la Eurozona (y_t^{EU}), dado su impacto en la evolución del ciclo económico español. Hemos efectuado un primer análisis de las series indicadas para identificar la posible existencia de raíces unitarias, con los resultados que se muestran en el Cuadro 5.

Cuadro 5

Test de Raíz Unitaria Dickey – Fuller – GLS

Variable	Muestra	x_t	Δx_t	$\Delta^2 x_t$	I (d)
tp_t	2003:q1 – 2016:q4	-1,426	-2,087**	---	I(1)
pm_t^r	2003:q1 – 2016:q4	-0,047	-5,236***	---	I(1)
vep_t^r	2003:q1 – 2016:q4	-1,711	-1,445	---	I(2)
y_t^{SP}	2003:q1 – 2016:q4	-1,331	-2,101**	---	I(1)
y_t^{EU}	2003:q1 – 2016:q4	-3,34***	---	---	I(0)

Fuente: elaboración propia a partir de datos contenidos en el Anexo 2. Hipótesis nula al 1% (***), 5% (**) y al 10% (*).

Este primer análisis revela que las variables tp_t , y_t^{SP} y pm_t^r son integradas I(1) y que vep_t^r es I(2) por lo que la descartamos para posteriores modelizaciones. Dado que se confirma que las variables de nuestro interés son integradas I(1), pasamos a continuación a efectuar un análisis de cointegración con el conjunto $[tp_t, y_t^{SP}, pm_t^r, y_t^{EU}]$. Los resultados de dichas pruebas se ofrecen en el Cuadro 6. Se confirma la existencia de dos relaciones de cointegración, por lo que plantearemos los modelos VEC correspondientes contemplando esa restricción. La estacionariedad de la variable y_t^{EU} nos permite introducirla en el modelo como exógena. Concretamente cabe formular sendos modelos VEC que, en general pueden expresarse en los términos siguientes:

$$\Delta tp_t = -\lambda_{tp,1} \Gamma_{t-1}^{tp,1} - \lambda_{tp,2} \Gamma_{t-1}^{tp,2} + \eta_{tp} y_t^{EU} + \beta_{tp,0} + \beta_{tp,1} \Delta tp_{t-1} \dots + \delta_{tp,1} \Delta y_{t-1}^{SP} + \phi_{tp,1} \Delta pm_{t-1}^r + e_{tp,t}$$

$$\Delta y_t^{SP} = -\lambda_{y,1} \Gamma_{t-1}^{SP,1} - \lambda_{y,2} \Gamma_{t-1}^{SP,2} + \eta_y y_t^{EU} + \beta_{y,0} + \beta_{y,1} \Delta tp_{t-1} \dots + \delta_{y,1} \Delta y_{t-1}^{SP} + \phi_{y,1} \Delta pm_{t-1}^r + e_{y,t}$$

$$\Delta pm_t^r = -\lambda_{z,1} \Gamma_{t-1}^{pm^r,1} - \lambda_{z,2} \Gamma_{t-1}^{pm^r,2} + \eta_z y_t^{EU} + \beta_{z,0} + \beta_{z,1} \Delta tp_{t-1} \dots + \delta_{z,1} \Delta y_{t-1}^{SP} + \phi_{z,1} \Delta pm_{t-1}^r + e_{pm^r,t}$$

siendo $\Gamma_{t-1}^{tp,j}, \Gamma_{t-1}^{SP,i}, \Gamma_{t-1}^{pm^r,j}, i = 1, 2$ las posibles ecuaciones de cointegración de largo plazo y $[\lambda_{tp,i}, \lambda_{y,i}, \lambda_{pm^r,i}, i = 1, 2]$ los coeficientes que miden la velocidad de ajuste de las variables del modelo hacia el equilibrio de largo plazo. Como nuestro modelo incluye tres variables potencialmente cointegradas puede haber un máximo de dos ecuaciones de cointegración, esto es $i = 1, 2$.

En el Cuadro 7 hemos recogido las principales características del modelo que hemos estimado. Registramos el valor de R^2 ajustado correspondiente a la ecuación en la que Δtp_t es la variable explicada ya que es la variable que centra el interés de nuestro estudio, así como los valores de los criterios de Akaike (AIC) y Schwarz (SC) referidos al modelo en su conjunto. La variable exógena resulta significativa y del signo esperado: la tasa de crecimiento del PIB europeo tiene una relación positiva con el PIB español y negativa con la tasa de paro como se aprecia en el Cuadro 8, mientras que la relación con las prestaciones resulta no significativa estadísticamente.

Cuadro 6

Análisis de cointegración

Variables endógenas: tp_t, y_t^{SP}, pm_t^r

Variable exógena: y_t^{EU} . Muestra ajustada: 3er tr. 2003 – 4to tr. 2016

Tendencia: lineal determinista

Lags interval (in first differences): 1 to 1

Unrestricted Cointegration Rank Test (Trace)

Hypothesized	Trace	0,05		
No. of CE(s)	Eigenvalue	Statistic	Critical Value	Prob,**
None *	0,539405	61,96003	29,79707	0,0000
At most 1 *	0,292295	20,09730	15,49471	0,0094
At most 2	0,026098	1,427986	3,841466	0,2321

Trace test indicates 2 cointegrating eqn(s) at the 0,05 level

* denotes rejection of the hypothesis at the 0,05 level

**MacKinnon – Haug – Michelis (1999) p – values

Unrestricted Cointegration Rank Test (Maximum Eigenvalue)

Hypothesized	Max-Eigen	0,05		
No. of CE(s)	Eigenvalue	Statistic	Critical Value	Prob.**
None *	0,539405	41,86273	21,13162	0,0000
At most 1 *	0,292295	18,66931	14,26460	0,0094
At most 2	0,026098	1,427986	3,841466	0,2321

Max-eigenvalue test indicates 2 cointegrating eqn(s) at the 0,05 level

* denotes rejection of the hypothesis at the 0,05 level

**MacKinnon – Haug – Michelis (1999) p – values

Fuente: elaboración propia.

Cuadro 7

Resumen ecuaciones de cointegración estimadas

Variables endógenas	$\Gamma_{t-1}^{tp,1}$ y $\Gamma_t^{tp,2}$	$\lambda_{tp,j}$	$R^2_{ajus,\Delta tp}$	Estadísticos del modelo
tp_t, pm_t^r, y_t^{SP}	$tp_t = 61,5 - 0,047 pm_t^r$ (-5.7)	$\lambda_{tp,1} = -0,166$ (-3.84)	0,798	AIC = 9,947 SC = 11,285
	$y_t^{SP} = -4,7 + 0,006 pm_t^r$ (-1,98)	$\lambda_{tp,2} = -0,318$ (-3.52)		

Nota: variable exógena y_t^{EU} . Entre paréntesis el estadístico "t". Muestra ajustada: 2003Q4 – 2016Q4.

Fuente: elaboración propia a partir de datos de Anexo.

Cuadro 8Estimaciones y significatividad de y^{EU}_t

$\hat{\eta}_{tp}$	$\hat{\eta}_{y^{SP}}$	$\hat{\eta}_{pm^r}$
-0,469	0 ' 319	-6,559
(-3,96)	(2'63)	(-1,37)

Nota: entre paréntesis el estadístico "t".

Fuente: elaboración propia.

¿Qué nos dice el modelo acerca del impacto de las prestaciones sociales sobre la tasa de paro? Como se aprecia en el Cuadro 7, el coeficiente que liga tasa de paro y prestaciones es de signo negativo, concretamente -0,047: el efecto neto de un aumento de las prestaciones es reducir la tasa de paro. Para aportar más luz sobre esta materia examinaremos la función de respuesta de tp_t ante el impulso de las restantes variables.

En el Cuadro 9 mostramos las respuestas de tp_t a los shocks de las variables contenidas en el modelo, estimadas según el método de impulsos generalizados de Pesaran y Shin (1998). Este método nos permite una primera valoración del impacto de pm_t^r sobre tp_t sin necesidad de imponer una ordenación concreta en la secuencia temporal de los impulsos. En nuestro modelo el impacto de pm_t^r sobre tp_t tiene signo negativo que converge hacia -0,41. La razón para que ese resultado se produzca es consistente con los antecedentes teóricos ya citados: las prestaciones por desempleo inhiben el efecto desánimo, impiden que los desempleados y las desempleadas abandonen la búsqueda de empleo y, en definitiva, el mercado de trabajo. Además, dichas prestaciones contribuyen a sostener la demanda agregada y con ella el PIB y el empleo.

Cuadro 9Función de respuesta al impulso de tp_t .

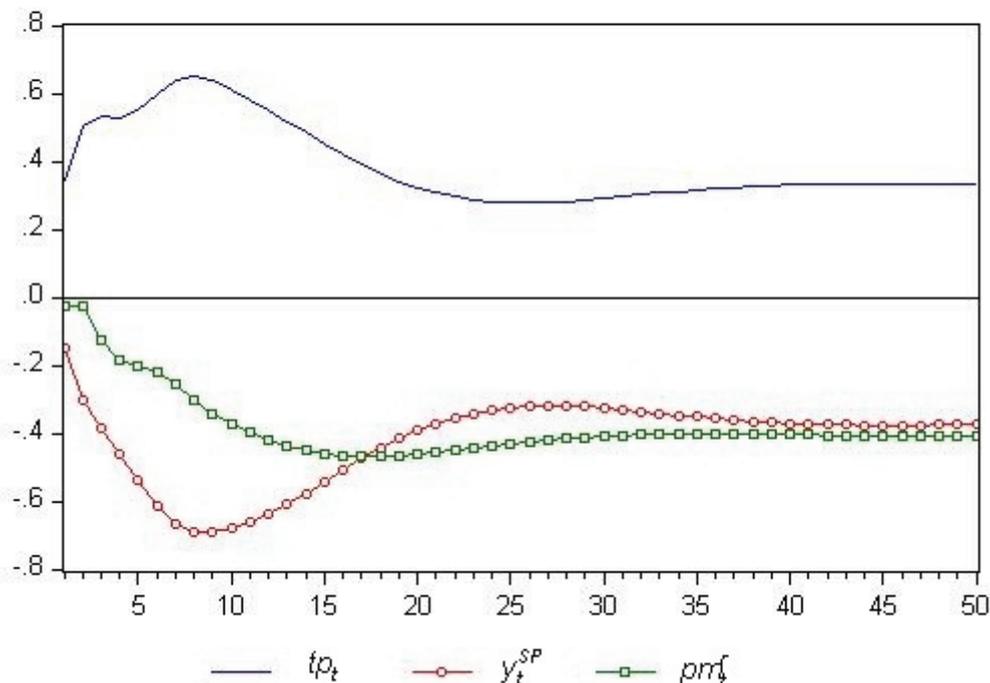
(método: Impulsos Generalizados)

Periodo	tp_t	y^{SP}_t	pm_t^r
1	0,341209	-0,149372	-0,025158
10	0,608839	-0,680367	-0,374343
20	0,321466	-0,392119	-0,462931
30	0,290519	-0,326883	-0,409889
40	0,33071	-0,371254	-0,404133
60	0,32506	-0,368544	-0,411473

Fuente: elaboración propia.

Gráfico 8

Respuesta de tp_t a los impulsos
Método de los Impulsos Generalizados



Fuente: elaboración propia a partir del Cuadro 9.

Una aproximación más refinada pasa por tener en cuenta las distintas ordenaciones de Cholesky. En el Cuadro 10 hemos propuesto diversas ordenaciones del conjunto $[t_p, y_t^{SP}, pm_t^f]$ representativas de diversos escenarios teóricos. Éstas dan lugar a impactos de distinta magnitud, pero todos ellos de signo negativo, de pm_t^f sobre tp_t .

En la ordenación nº 1 suponemos que la perturbación tiene su origen en el funcionamiento del mercado de trabajo, por ejemplo en un cambio en el sistema de negociación colectiva¹² o un cambio demográfico; de ahí se traslada al mercado de bienes y finalmente afecta al importe real de las prestaciones devengadas. En este caso el impacto de pm_t^f sobre tp_t tiende a -0,475.

En la ordenación nº 2 suponemos que la perturbación tiene lugar inicialmente en el sistema de prestaciones: sería el caso, por ejemplo, de una reforma legal que altere la estructura de prestaciones definida en el Cuadro 4, de ahí la perturbación pasa al mercado de trabajo, dando lugar a una alteración en la tasa de paro y finalmente afecta al mercado de bienes. En este caso el impacto de pm_t^f sobre tp_t converge a -0,411.

En la ordenación nº 3 suponemos que la perturbación tiene lugar inicialmente en el mercado de bienes, pasando de ahí a la tasa de paro y al sistema de prestaciones percibidas. Es probablemente la ordenación que más se ajusta a la secuencia de acontecimientos vivida por la economía española a raíz de la crisis de 2008. Análogamente a lo que sucede en la ordenación nº 1, en este caso el impacto de pm_t^f sobre tp_t converge a -0,475.

¹² Como ya hemos señalado anteriormente los cambios en la negociación colectiva han sido muy importantes en España en los últimos años. Un análisis pormenorizado puede consultarse en el monográfico al respecto publicado en la Revista de Economía Laboral en 2016. Disponible en <http://www.aeet-rel.es/index.php/rel/issue/view/20>

Cuadro 10

Función de respuesta al impulso de la variable tp_t

Impacto de pm_t^r sobre tp_t

(método: ordenación de Cholesky)

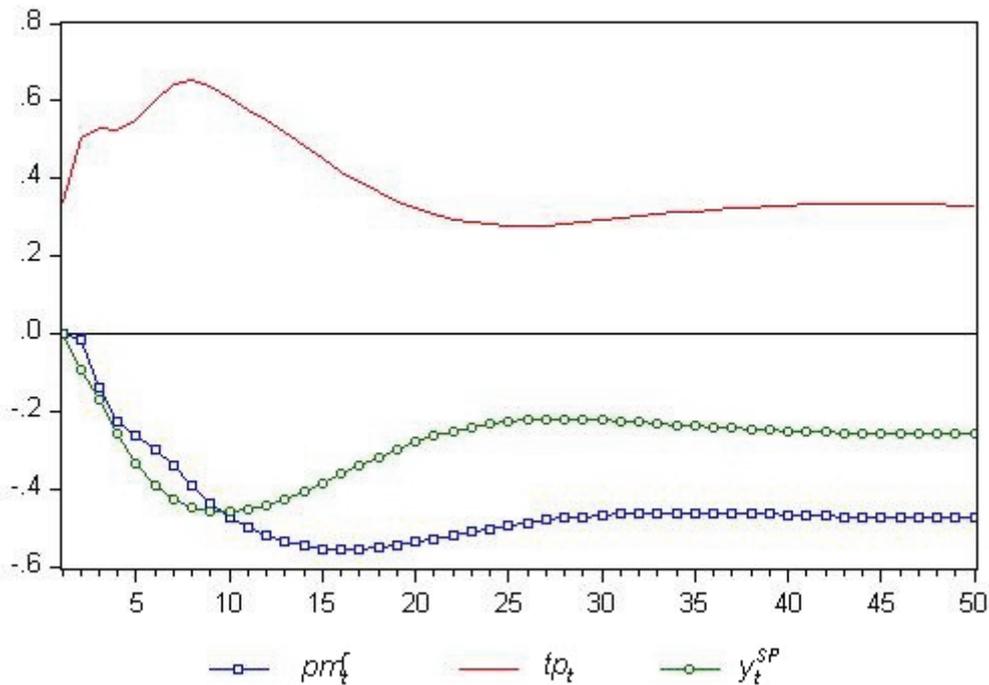
Periodo	Ordenación:		
	tp_t, y_t^{SP}, pm_t^r	pm_t^r, tp_t, y_t^{SP}	y_t^{SP}, tp_t, pm_t^r
1	0	-0,025158	0
10	-0,474274	-0,374343	-0,474274
20	-0,537353	-0,462931	-0,537353
30	-0,468096	-0,409889	-0,468096
40	-0,467473	-0,404133	-0,467473
60	-0,475483	-0,411473	-0,475483

Fuente: elaboración propia.

Gráfico 9

Respuesta de tp_t a las perturbaciones

Ordenación de Cholesky: tp_t, y_t^{SP}, pm_t^r

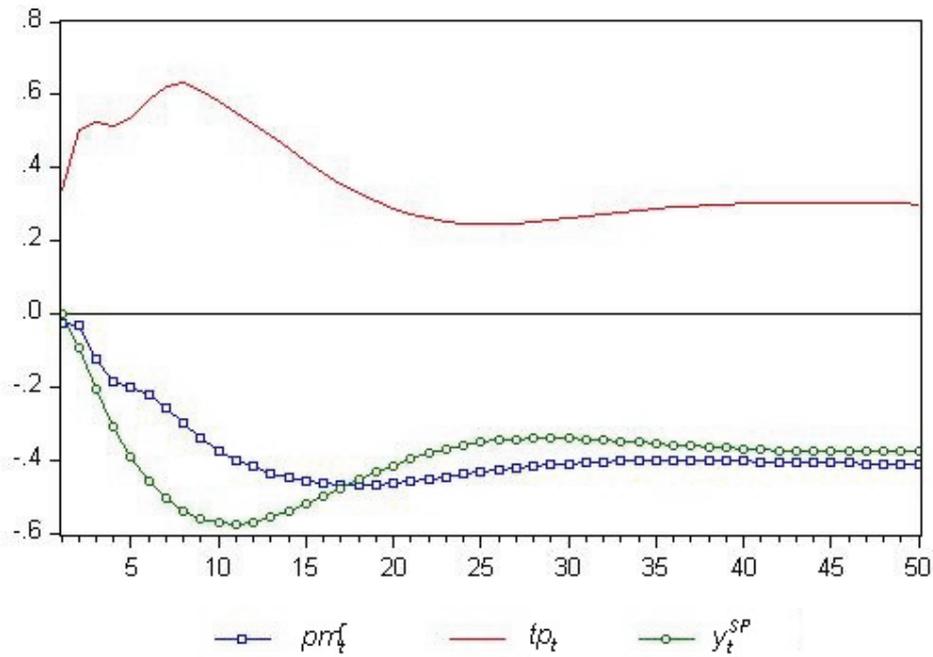


Fuente: elaboración propia a partir del Cuadro 10.

Gráfico 10

Respuesta de tp_t a las perturbaciones

Ordenación de Cholesky: pm_t^f, tp_t, y_t^{SP}

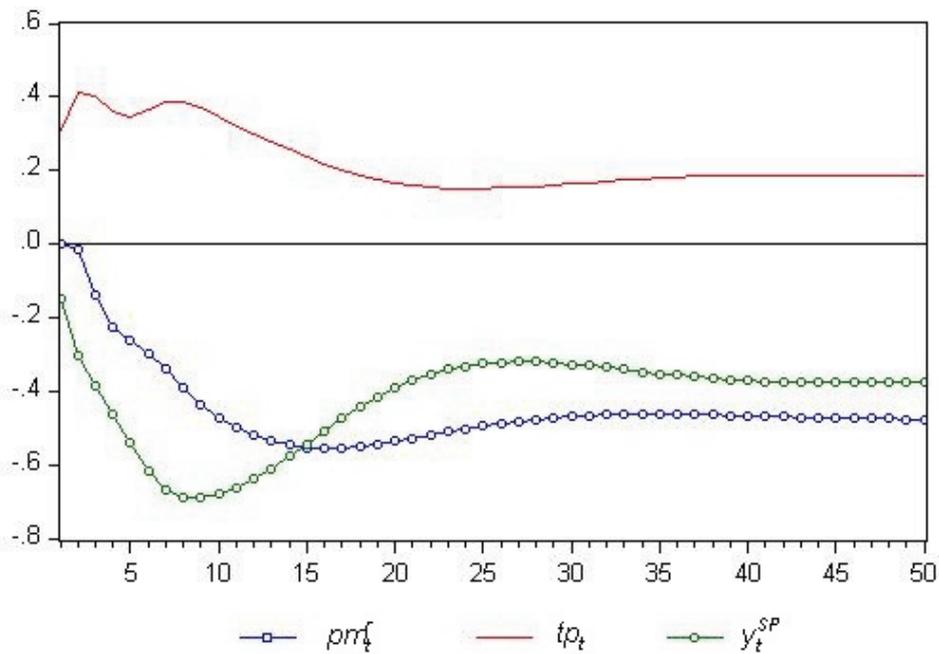


Fuente: elaboración propia a partir del Cuadro 10.

Gráfico 11

Respuesta de tp_t a las perturbaciones

Ordenación de Cholesky: y_t^{SP}, tp_t, pm_t^f



Fuente: elaboración propia a partir del Cuadro 10.

CONCLUSIONES

La intensa y prolongada crisis económica iniciada con la implosión de la burbuja inmobiliaria en 2007 en España y Estados Unidos, así como la quiebra de Lehman Brothers en septiembre de 2008 y la crisis de las finanzas griegas en 2010, tuvieron como consecuencia inmediata un exacerbado crecimiento de la tasa de paro en España, incremento que duplicó el experimentado en la eurozona. Este incremento tuvo entre otras consecuencias un aumento muy significativo del gasto público en las diversas modalidades de prestaciones al colectivo de personas desempleadas, que pasó de 1,4% del PIB en 2007 a 3% en 2012. Y todavía en 2016, año en que el PIB creció un 3,2%, supuso un 1,7% del PIB. Aunque parte de la literatura sostiene que las prestaciones desincentivan la aceptación de empleos y por tanto tienden a elevar la tasa de paro, no es menos cierto que el presupuesto de prestaciones supone un importante instrumento estabilizador automático de la demanda agregada.

La modelización VECM que hemos empleado para dilucidar el impacto de las prestaciones sobre el desempleo revela que su efecto neto ha consistido en contribuir a reducir la tasa de paro: el coeficiente que liga las prestaciones y la tasa de paro en la ecuación de cointegración tiene signo negativo (-0,047). En cuanto a las funciones de respuesta al impulso, la respuesta de la tasa de paro ante las innovaciones procedentes de pm_t^c es de signo negativo y con un valor que converge a -0,411, calculado según el método de los impulsos generalizados. Si se utilizan ordenaciones de Cholesky alternativas el impulso se sitúa en el rango (-0,411, -0,475).

Cabe destacar que nuestro trabajo adopta un enfoque macroeconómico y por tanto ni valida ni refuta hipótesis acerca del comportamiento individual del/la desempleado/a tipo frente a las prestaciones por desempleo, sino que evalúa el efecto neto resultante a nivel agregado como consecuencia de los diversos impactos que dichas prestaciones. También cabe tener presente que nuestro trabajo se circunscribe al periodo entre los años 2003 a 2016, un periodo muy marcado por una intensa y prolongada crisis económica y que las estimaciones econométricas deben interpretarse en ese contexto. Dicho lo cual consideramos que las causas del elevado desempleo español en el periodo señalado no se encuentran en el sistema de prestaciones, que ha actuado desde que se inició la crisis como un importante estabilizador automático.

BIBLIOGRAFÍA

Álvarez-Parra, Fernando y Sánchez, Juan (2006): "Unemployment Insurance in an Economy with a Hidden Labor Market", MPRA paper n. 2531.

Andrés, Javier; Boscá, José y Ferri, Javier (2012): "Household Leverage and Fiscal Multipliers", *Documento de Trabajo* 1215, Banco de España.

Arranz, José María y García Serrano, Carlos (2004): "¿Qué ha sucedido con la Estabilidad del Empleo en España? Un Análisis Desagregado con los Datos de la EPA: 1987 - 2003", *Papeles de Trabajo*, nº 4/04, Instituto de Estudios Fiscales, Madrid.

Bassanini, Andrea y Duval, Romain (2006): "Employment Patterns in OECD Countries: Reassessing the Role of Policies and Institutions", *OECD Social, Employment and Migration Working Papers*, n. 35, Paris.

Bentolila, Samuel y Jansen, Marcel (2012): "La Reforma Laboral de 2012: una Primera Evaluación", *Apuntes FEDEA - Laboral*, 14.

Bover, Olympia; Arellano, Manuel y Bentolila, Samuel (1997): "Unemployment Duration, Benefit Duration and Business Cycle", *CEMFI Working Paper*, n. 9717, Madrid.

Cantó, Olga y Toharia, Luis (2003): "Las Prestaciones por Desempleo en España: Eficiencia y Equidad", *Hacienda Pública Española*, monográfico.

Conde-Ruiz, José Ignacio; Felgueroso, Florentino y García-Pérez, José Ignacio (2011): "Reforma Laboral 2010: una Primera Evaluación y Propuestas de Mejora", *Revista de Economía Aplicada*, 19(57), páginas 147 – 180.

Cuadrado, Pilar y Lacuesta, Aitor (2007): "Evolución Reciente de la Tasa de Actividad de la Economía Española y Retos Futuros", *Boletín Económico*, diciembre, pp. 68 – 75, Banco de España.

Cuadrado, Pilar; Lacuesta, Aitor; Martínez, José Manuel y Pérez, Eduardo (2007): "El Futuro de la Tasa de Actividad Española: Un Enfoque Generacional"; *Documentos de Trabajo*, nº 0732, Banco de España.

De Castro, Francisco (2006): "The Macroeconomic Effects of Fiscal Policy in Spain", *Applied Economics*, 38, pp 913 – 924.

De Castro, Francisco y Hernández de Cos, Pablo (2008): "The Economic Effects of Fiscal Policy in Spain", *Journal of Macroeconomics*, 30, pp 1005 – 1028.

De Castro, Francisco; Estrada, Ángel; Hernández de Cos, Pablo y Martí, Francisco (2008): "Una Aproximación al Componente Transitorio del Saldo Público en España", *Boletín Económico*, Banco de España, junio.

De Castro, Francisco; Martí, Francisco; Montesinos, Antonio; Pérez, Javier y Sánchez-Fuentes, Jesús (2014): "Fiscal Policies in Spain: Main Stylised Facts Revisited", *Documentos de Trabajo*, nº 1408, Banco de España.

Hernández de Cos, Pablo y Moral-Benito, Enrique (2013): "Fiscal Multipliers in Turbulent Times: The Case of Spain", *Documento de Trabajo*, nº 1309, Banco de España.

García, Inmaculada y Toharia, Luis (2000): "Prestaciones por Desempleo y Búsqueda de Empleo", *Revista de Economía Aplicada*, nº 23, vol, VIII, pp. 5 – 33.

García Serrano, Carlos (2011): "Déjà vu? Crisis de Empleo y Reformas Laborales en España", *Revista de Economía Aplicada*, 19(56), páginas 149 – 177.

Gómez Jiménez, Ángel Luis (2016): "Protección del Empleo y Flujos del Mercado de Trabajo en España: Efectos de las Reformas de 2010 y 2012", *Revista de Economía Laboral*, nº 13, pp. 34 – 62.

López Ghio, Ramiro (2007): "Teoría de la Búsqueda de Empleo"; en Neffa, J. C. (dir) *Teorías Económicas sobre el Mercado de Trabajo*, vol II, Argentina: Fondo de Cultura Económica.

Montero, José Manuel (2011): "El Comportamiento de la Tasa de Actividad durante la Última Fase Recesiva", *Boletín Económico*, abril, Banco de España.

Montero, José Manuel y Regil, Ana (2015): "La Tasa de Actividad en España: Persistencia Cíclica, Determinantes y Perspectivas Futuras", *Documentos Ocasionales*, nº 1502, Banco de España.

Mortensen, Dale (1977): "Unemployment Insurance and Job Search Decisions", *Industrial and Labor Relations Review*, vol. 30, pp. 505 – 517.

Pérez Infante, José Ignacio (2015): "Las Reformas Laborales Aprobadas durante la Crisis Económica: una Perspectiva Económica", *Revista de Economía Laboral*, 12(1), pp. 12 – 49.

Pesaran, Hashem y Shin, Yongcheol (1998): "Generalized Impulse Response Analysis in Linear Multivariate Models", *Economic Letters*, nº 58, pp. 17 – 29.

Toharia, Luis (1997): "El Sistema Español de Protección por Desempleo", *Papeles de Economía Española*, nº 72, pp. 192 – 213.

Toharia, Luis; Arranz, José María; García-Serrano, Carlos y Hernánz, Virginia (2010): "El Sistema de Protección por Desempleo y la Salida del Paro"; *Papeles de Economía Española*, nº 124, julio.

Toharia, Luis (2011): "El Debate sobre las Reformas Necesarias para la Economía Española: el Mercado de Trabajo", *Gaceta Sindical – Reflexión y Debate*, nº 17, páginas 201 – 236.

ANEXO 1: VARIABLES EMPLEADAS Y SUS FUENTES

B_t : total de beneficiarios/as de prestaciones económicas contributivas y no contributivas del SEPE. Los datos originales tienen periodicidad mensual y han sido trimestralizados mediante media aritmética simple de cada trimestre natural para el cálculo de la "tasa de cobertura" co_t . Unidad: miles de personas. Fuente: Servidor Estadístico del Ministerio de Economía y Competitividad, serie nº 182500.

Gp_t : Gasto total mensual en prestaciones del SEPE. Miles de euros. Fuente: Servidor Estadístico del Ministerio de Economía y Competitividad, serie nº 184500.

pm_t : Prestación media mensual de pagada por el SEPE a los/las desempleados/as. Incluye prestaciones, subsidios y otros pagos. La hemos estimado de acuerdo a la expresión:

$$pm_t = Gp_t / B_t$$

Para su tratamiento econométrico ha sido trimestralizada y desestacionalizada. Deflactada con el IPC se denomina pm_t^r . En el Cuadro 11 se ofrecen los datos.

tp_t : Tasa de paro. Fuente EPA, INE. Periodicidad trimestral. Para su tratamiento econométrico ha sido desestacionalizada.

co_t : Tasa de cobertura según EPA. Cálculo propio trimestral de acuerdo a la expresión:

$$co_t = B_t / un_t \cdot 100$$

un_t : número de desempleados/as, según estimación trimestral de la Encuesta de Población Activa (EPA), del INE. Miles de personas.

vep_t : valor esperado de la prestación por desempleo. Cálculo propio trimestral como $vep_t = co_t \cdot pm_t$.

vep_t^r : es el vep_t deflactado por el IPC. En el Cuadro 12 se ofrecen los datos.

y SP_t : tasa de crecimiento interanual del PIB de España a precios constantes. Contabilidad Nacional Trimestral (INE).

y EU_t : tasa de crecimiento interanual del PIB de la Eurozona a precios constantes. Dato trimestral. OCDE Statistics.

ANEXO 2: PRESTACIÓN MEDIA Y SU VALOR ESPERADO**Cuadro 11**

Prestación media real: pm_t^r

año	trimestre			
	I	II	II	IV
2003	989,99	961,11	978,95	997,93
2004	1.008,67	974,53	998,30	1.006,82
2005	1.017,68	1.003,42	1.003,39	993,62
2006	1.007,47	1.034,35	1.013,22	1.006,19
2007	1.002,07	991,86	1.016,43	1.015,64
2008	1.013,79	1.019,82	1.049,15	1.076,62
2009	1.088,13	1.092,90	1.051,83	1.008,06
2010	959,29	944,45	929,50	919,62
2011	897,56	909,52	907,59	904,37
2012	902,13	913,77	901,82	892,38
2013	877,06	877,60	847,62	832,76
2014	814,03	806,23	793,08	781,68
2015	782,22	759,97	767,52	770,56
2016	782,51	771,57	772,70	762,22

Fuente: elaboración propia.

Cuadro 12

Valor esperado de la prestación real: vep_t^r

año	trimestre			
	I	II	II	IV
2003	524,19	530,85	509,76	536,55
2004	562,79	546,30	557,30	588,54
2005	630,54	654,95	711,93	702,18
2006	708,23	727,19	754,17	746,44
2007	759,98	771,72	796,29	772,09
2008	743,32	722,31	728,48	722,03
2009	682,85	703,60	675,61	671,63
2010	660,39	633,33	592,42	577,04
2011	545,23	530,75	494,57	486,22
2012	477,35	472,97	444,93	434,21
2013	420,56	423,24	398,43	384,70
2014	375,76	367,45	358,43	346,44
2015	339,99	329,42	343,90	342,68
2016	347,64	338,36	350,36	350,24

Fuente: elaboración propia.

INSTRUMENTOS DE PLANIFICACIÓN PRESUPUESTARIA: POTENCIALIDADES Y DEBILIDADES EN EL PROCESO

BUDGETARY PLANNING INSTRUMENTS: POTENTIALITIES AND WEAKNESSES IN THE PROCESS

Walmer Faroni¹, Monique da Silva Santana²
y Jander Angelo Diogo Ferreira³

Universidade Federal de Viçosa, Estado de Minas Gerais (Brasil)⁴

Resumen

En Brasil, el presupuesto público está previsto constitucionalmente y su finalidad es determinar las acciones que deben ser realizadas por el gobierno. Tal y como dispone la Constitución Federal Brasileña de 1988 el proceso presupuestario se lleva a cabo básicamente mediante tres instrumentos: el Plan Plurianual, la Ley de Directrices Presupuestarias y la Ley de Presupuesto Anual. Nuestro objetivo es presentar en este estudio el proceso de planificación del presupuesto de Brasil, a través de una revisión de los textos publicados. Se ha constatado que a pesar de la planificación y gestión propuesta, los instrumentos a veces no cumplen con la finalidad para la que fueron creados, y hay varios desajustes durante todo el proceso. Se llega a la conclusión de que los instrumentos no están siendo utilizados de una manera clara y eficaz. De manera que solo cuando estos serán realmente vistos y respetados como verdaderas herramientas de planificación y de elaboración presupuestaria es cuando los gobernantes y los legisladores podrán promover una mayor calidad y transparencia de la gestión.

Palabras clave: *Administración Pública, Presupuesto Público, Plan Plurianual, Ley de Directrices Presupuestarias, Ley de Presupuesto Anual.*

Abstract

In Brazil, the public budget is constitutionally proportioned and its purpose is to determine the actions to be taken by the government. As provided for in the Brazilian Constitution of 1988, the budget process is basically carried out through three instruments: the Multi-Year Plan, the Budget Guidelines Law and the Annual Budget Law. Our aim is to present in this study the budget planning process in Brazil, through a review of published literature. It was noted that despite the wish of planning and management, the instruments sometimes do not fulfil their real purpose, and there are several mismatches during the budget process. It was concluded that the instruments are not being used in a clear and effective way. Therefore, only when they will be seen and respected as tools of planning and budgeting it is possible for governors and legislators to promote greater quality and transparency of management.

Keywords: *Public Administration, Public Budget, Multiannual Plan, Budget Guidelines Act, Annual Budget Law.*

¹ walmerfaroni@gmail.com

² monique.santana@ufv.br

³ jander.ferreira@ufv.br

⁴ Agradecemos el apoyo financiero del Programa de Coordenação de Aperfeiçoamento de Pessoal Nível Superior (CAPES).

INTRODUCCIÓN

La Constitución Federal de 1988 (CF/1988) es el punto de referencia de la descentralización fiscal en Brasil. Gracias a ella, los estados y municipios, que habían estado reclamando la descentralización de los ingresos públicos, ganaron mayor autonomía política, administrativa y financiera. Este cambio favoreció principalmente a los municipios, que han sido reconocidos en igualdad de condiciones a los estados. Sin embargo, la descentralización de la responsabilidad en la gestión de los servicios públicos no ha ido acompañada de la descentralización de los ingresos y, como consecuencia, las entidades locales no han sido capaces de satisfacer sus necesidades y de cumplir con sus obligaciones con sus propios recursos. Desequilibrios fiscales, mayores gastos que ingresos y endeudamiento público se han convertido en una parte habitual del proceso administrativo.

En este contexto de desequilibrios fiscales y de más gastos que ingresos, se aprobó la Ley Complementaria Nº 101, de 4 de mayo de 2000, más conocida como Ley de Responsabilidad Fiscal (LRF), que introducía una manera de asegurar una gestión fiscal más responsable, estableciendo normas y parámetros tanto para el control de la recaudación como para los gastos gubernamentales, a fin de garantizar la "salud" financiera de las entidades públicas. La LRF también instituyó mecanismos para controlar el creciente déficit público y el endeudamiento, mejorando la transparencia de la gestión de los recursos públicos y facilitando el acceso a la información por parte la sociedad en lo relativo a la gestión de los gobernantes, entre otras acciones (Giuberti 2005, Sodré 2002). Sin embargo, la LRF no solo se limita a la imposición del límite del gasto y del endeudamiento sino que también cubre todo el proceso presupuestario al establecer directrices para la correcta elaboración, ejecución y evaluación.

Según Cristóvão (2010) el presupuesto público es posiblemente la herramienta más antigua de gestión de la administración pública y tiene una gran importancia para la promoción de una gestión responsable, correspondiéndole la previsión de los ingresos y los gastos del gobierno. Dicho presupuesto en Brasil viene previsto por la Constitución y regulado jurídicamente pero, además, tiene como propósito determinar las acciones que deben ser tomadas por el poder público, buscando las alternativas prioritarias que resulten compatibles con los medios disponibles (Pagliarussi, Nossa y Lopes 2005).

Gracias a la Constitución Federal de 1988 el presupuesto público brasileño se nutrió de innovaciones estructurales en el proceso de elaboración del mismo. Así, debido a la complejidad de su elaboración, ya que involucra a diversos actores e intereses, pasó a ser realizado básicamente por tres instrumentos principales: el Plan Plurianual (PPA), la Ley de Directrices Presupuestarias (LDP) y la Ley de Presupuesto Anual (LPA).

El PPA es un plan operacional a medio plazo, diseñado para un periodo de cuatro años, en el que se definen los objetivos y prioridades de la administración pública por regiones y programas que viabilizar n directrices estratégicas. La LDP es la conexión entre el PPA y los planes operacionales a corto plazo, concretados en la LPA. O sea, la LDP tiene como función establecer las prioridades para el ejercicio financiero de acuerdo con los programas establecidos en el PPA. Por último, la LPA presenta el conjunto de acciones elegidas que dirigirán los programas de un determinado ejercicio financiero (Varela y Martins 2005).

De este modo, un proceso presupuestario, siempre que est  bien hecho, facilita la transparencia, permite establecer objetivos y estrategias, así como la identificación de riesgos en las finanzas públicas. Por otra parte, posibilita la adopción de las mejores prácticas de valoración, seguimiento e implementación de políticas públicas (Secretaria do Tesouro Nacional 2015). Por lo tanto, se puede inferir que una gestión responsable est  directamente relacionada con la elaboración y ejecución de la propuesta presupuestaria que, por tanto, puede ser considerada como una herramienta fundamental para el ejercicio de la gestión gubernamental a favor de la provisión de bienes públicos necesarios para la población con calidad y eficiencia, así como para el desarrollo local.

Para Birck, Shikida y Schallenberger (2004) la LRF refuerza este punto de vista, ya que se caracteriza por ser un código de conducta impuesto a los funcionarios públicos, cuyo objetivo es mejorar la gestión de las cuentas públicas, vinculando al administrador público con los objetivos presupuestarios. Y, por consiguiente, se convierte en una importante herramienta de ayuda y transparencia en la gestión pública.

Así pues, este artículo tiene como objetivo presentar los principales instrumentos que componen el ciclo de la planificación presupuestaria en Brasil, con el objetivo de resaltar las potencialidades y debilidades en el proceso, debilidades que a veces están relacionadas con una mala gestión o con procedimientos excesivamente burocráticos. La investigación se ha llevado a cabo a través de un análisis de textos ya publicados en relación al tema objeto de estudio. Es de destacar que la misma no pretende agotar toda la literatura relacionada a este tema. Para el desarrollo de la investigación se llevó a cabo una selección de la bibliografía que incluye tanto artículos científicos como tesis, tesis y otros documentos publicados en revistas que abordan la cuestión analizada.

El procedimiento de recogida de datos consistió en el examen de los documentos encontrados, y selección de los que tenían como objeto de estudio cualquiera de las herramientas de planificación mencionadas anteriormente. Buscando, de este modo, identificar testimonios de la eficacia de estos instrumentos, ya que son esenciales para el ejercicio de una gestión responsable.

Además de este apartado introductorio, el artículo está compuesto por otros cinco apartados. El siguiente apartado presenta el sistema presupuestario brasileño. A continuación, se exponen las partes del presupuesto y, posteriormente, el ciclo presupuestario. Seguidamente, se presenta el análisis y discusión de la funcionalidad de los instrumentos, destacando las potencialidades y debilidades encontradas en el proceso presupuestario. Por último, se exponen las consideraciones finales.

EL SISTEMA PRESUPUESTARIO DE BRASIL

El presupuesto público es el acto que emana del Poder Ejecutivo que prevé, para un periodo de tiempo, la ejecución de los gastos destinados al funcionamiento de los servicios públicos, así como los ingresos esperados por la ley. Todo ello debidamente autorizado por el Poder Legislativo (Mello *et al.* 2007).

Este instrumento permite que el gobierno estime los ingresos que va a recaudar y fije los gastos que pretende realizar durante un año determinado. El presupuesto es un instrumento de planificación, mediante el cual se analizan y clasifican, en función de la prioridad y desde un punto de vista económico, las políticas sectoriales integradas en el plan de acción del gobierno. En Brasil, teniendo en cuenta los aspectos históricos, el presupuesto público puede ser entendido a partir del análisis de tres etapas que resultan de un proceso evolutivo, que son: el presupuesto tradicional, el presupuesto por resultados y el presupuesto por programas.

El presupuesto tradicional surgió como un instrumento de control jurídico-político del Parlamento sobre el Poder Ejecutivo. Se caracterizaba principalmente por ser un medio de autorización de gastos de las entidades jurídicamente reguladas, toda vez que la clasificación presupuestaria empleada era únicamente por unidad administrativa y por objeto de generación de gasto. En esta etapa no se primaba un programa de trabajo para lograr objetivos, tenía carácter incrementalista, de manera que el presupuesto se elaboraba en base a lo que los órganos gastaban en el ejercicio anterior, sin perspectiva de planificación, al no considerar lo que cada organismo del sector público pretendía realizar (Nascimento 2003).

En segundo lugar, el presupuesto por resultados tiene en cuenta los fines y objetivos a que irán destinados los gastos, presentando los costes de los programas para lograr dichos objetivos. Este modelo presupuestario se considera el origen del presupuesto por programas, pero no contemplaba una vinculación con el sistema de planificación.

En el presupuesto por programas, como última etapa, se presentan los propósitos, objetivos y metas para cuya ejecución la administración pública requerirá disponer de recursos. En esta etapa se identifican los costes de los programas propuestos para alcanzar los objetivos, los datos cuantitativos que miden los logros y el trabajo realizado dentro de cada programa (Nascimento 2003).

De acuerdo con Schick (1966), citado por Core (2001), todo sistema presupuestario, incluso el más rudimentario, comprende las funciones de planificación, gestión y control. En el desarrollo de los sistemas presupuestarios, estas funciones rara vez reciben la misma atención. En la práctica, la planificación, gestión y control han tendido a ser procesos competitivos en el presupuesto, sin que se pueda deducir una clara división de funciones entre los diversos participantes.

También según Core (2001), el control se preocupa del cumplimiento de los techos presupuestarios o del establecimiento de límites para las unidades presupuestarias en lo relativo a los tipos de gastos, y las clasificaciones de gastos se estructuran en base a elementos pormenorizados de objeto de gastos. En cuanto a la gestión hay una mayor preocupación por el trabajo a realizar y los logros que deben alcanzarse. La orientación a la planificación marcará la llegada del presupuesto por programas, basado en las formas alternativas de consecución de los objetivos propuestos y la medición de los productos para propiciar la eficacia en el logro de estos objetivos.

A partir de la Constitución Federal de 1998, el Sistema Presupuestario Brasileño ha pasado a estar configurado por tres instrumentos básicos de planificación presupuestaria —el Plan Plurianual, la Ley de Directrices Presupuestarias y la Ley de Presupuesto Anual— que se integran en el proceso presupuestario de los Poderes Ejecutivo, Legislativo y Judicial, en las tres esferas de gobierno (federal, estatal y municipal).

La Carta Magna de 1988 recuperó la figura de la planificación en la Administración Pública brasileña, con la integración entre el plan y el presupuesto a través de la creación del Plan Plurianual y la Ley de Directrices Presupuestarias. Tanto el PPA, como la LDP, son innovaciones de la CF/1988. Los proyectos de ley de cada uno de estos instrumentos deben ser preparados por el Poder Ejecutivo y luego sometidos a la aprobación del Poder Legislativo, siendo posteriormente enviados para su aprobación presidencial (Redivo, 2010). Además de la CF/1988, existen otros instrumentos que regulan el proceso presupuestario, entre ellos, la Ley Nº 4.320 de 1964, que describe en su artículo 2º que

"La Ley de Presupuesto contendrá un desglose de los ingresos y gastos con el fin de poner de relieve la política económica, financiera y el programa de trabajo del gobierno, de acuerdo con los principios de unidad, universalidad y anualidad".

Este artículo nos explica que todos los ingresos previstos y gastos establecidos para cada ejercicio financiero deben integrarse en un único documento legal para cada nivel federativo, es decir, el elemento presupuestario en cuestión.

El presupuesto público se presenta como un instrumento de múltiples funciones. Además de la dimensión política, se compone de los aspectos jurídicos, económicos, de gestión y de planificación. Según Redivo (2010) la dimensión jurídica se justifica en el hecho de que, en Brasil, el presupuesto público se reviste de formalidades legales, establecidas por la actual Constitución y otras leyes. En cambio, la dimensión económica se refiere a la política fiscal de los gobiernos, que se ve reflejada en las decisiones presupuestarias y los efectos sobre la economía. La dimensión de la gestión está relacionada con la administración y el control de los recursos, que abarca también la valoración del desempeño. Por último, la dimensión de la planificación incluye la idea de que el presupuesto debe reflejar las políticas públicas para un espacio temporal, no solo a corto plazo sino también a largo plazo.

Los principales objetivos del sistema de presupuesto están relacionados con la compatibilidad entre la planificación y la ejecución, la promoción del control de las acciones del gobierno, la mejora en la

programación financiera y presupuestaria y la posibilidad de crear las condiciones para que la planificación sea efectivamente implementada (Ribeiro 2003).

De acuerdo con Giacomoni (2010) el documento del presupuesto es la expresión más clara de lo que se puede denominar sistema presupuestario. Al contrario de lo que ocurría anteriormente, hoy el presupuesto debe ser visto como elemento que forma parte de un sistema más amplio, compuesto por planes y programas de donde van a salir las definiciones y elementos que permitirán la propia elaboración presupuestaria.

LOS INSTRUMENTOS DE PLANIFICACIÓN PRESUPUESTARIA

1 El Plan Plurianual

El Plan Plurianual (PPA) es un plan a medio plazo creado con la Constitución Federal de 1988. Se trata de una Ley aprobada a iniciativa del Poder Ejecutivo y, tal y como establece el art. 165. 1 de la CF/1988, fija

"de forma regionalizada, las directrices, objetivos y metas de la administración pública federal para los gastos de capital y otros que se deriven y para aquellos relativos a los programas de duración continuada".

La CF/1988 atribuyó también un papel central al PPA, puesto que los planes y programas nacionales, regionales y sectoriales deben de ser elaborados de acuerdo con sus disposiciones y examinados por el Congreso Nacional, de lo contrario no podrían ser aprobados. Es de destacar que las disposiciones de la Ley de Directrices Presupuestarias (LDP) y de la Ley de Presupuesto Anual (LPA) también deben ser compatibles con el PPA. En palabras de Giacomoni (2010), el Plan Plurianual (PPA) sintetiza los esfuerzos de planificación de toda la administración pública, orienta el desarrollo de los otros planes y programas de gobierno, así como de su propio presupuesto anual. De esta forma, se resalta que la LDO y la LOA también deben tener sus dispositivos compatibles con el PPA.

A través del PPA, la intención de la Constitución fue establecer un proceso para la planificación de varios años que orientara las políticas públicas, así como fijar las prioridades de inversión y los principales programas de gobierno. Desde entonces, el PPA es responsable de presentar metas cualitativas y cuantitativas, como por ejemplo, cuáles serán los programas de asistencia social prioritarios, cuál será el público al que se dirigen estos programas, qué carreteras y cuántos kilómetros se construirán al año, entre otras acciones (Mendes 2009).

Según Zucatto *et al.* (2009) incluso antes de que el PPA fuera obligatorio, algunos gobiernos ya lo adoptaban. A modo de ejemplo, este autor cita al gobierno del presidente Juscelino Kubitschek, que llevó a cabo un Plan de Metas que tenía por objeto consolidar la industrialización del sudeste y la creación de la *Superintendência do Desenvolvimento do Nordeste* (SUDENE) para desarrollar la región noreste del país.

También de acuerdo con Zucatto *et al.* (2009), el PPA obliga al gobierno a planificar todas sus acciones y su presupuesto para el periodo de cuatro años, no pudiendo vulnerar las directrices contenidas en el mismo, por lo que las inversiones en programas estratégicos estarán condicionadas a lo descrito en el plan. Conforme indica el apartado 1º del artículo 167 de la Constitución Federal de 1988,

"ninguna inversión cuya ejecución vaya más allá de un ejercicio financiero podrá ser iniciada sin la previa inclusión en el plan plurianual, o sin una ley que autorice dicha inclusión, bajo pena de incurrir en responsabilidad".

Paulo (2010) destaca que el PPA fue diseñado con el propósito de convertirse en una herramienta de planificación estratégica, en la medida en que establece el compromiso político más allá del mandato

presidencial, además de ser también un instrumento de gestión estratégica, que pasa por la evaluación de su cumplimiento por parte de los poderes Ejecutivo, Legislativo y Judicial.

El PPA tiene una duración de cuatro años y establece objetivos y metas, al tiempo que se extiende a tres niveles de gobierno: federal, estatal y municipal. Se elabora durante el primer año del mandato presidencial, entrando en vigor en el segundo año de dicho mandato, hasta el primer ejercicio del siguiente mandato presidencial. Esta estructura es estratégica y tiene la finalidad de garantizar la continuidad de las acciones a la hora del cambio de mandato.

2 La Ley de Directrices Presupuestarias

La Ley de Directrices Presupuestarias (LDP) tiene por objeto establecer las prioridades para el año siguiente a partir de los programas establecidos por el PPA. También le corresponde fijar las metas fiscales para el gobierno federal, así como la regulación de la preparación y ejecución del presupuesto anual, incluyendo el presupuesto fiscal, el presupuesto de inversión de las empresas públicas y el presupuesto de la seguridad social, con el fin de adaptarlo a las directrices, objetivos y metas de la acción de gobierno, tal como se establece en el PPA (Pagliarussi y Lopes 2006, Kohama 2009, Secretaria do Tesouro Nacional 2015).

La LDP se elabora anualmente y tiene su origen en el Poder Ejecutivo, que pasa a ser el responsable de enviar el Proyecto de Ley de Directrices Presupuestarias (PLDP) al Poder Legislativo. Tras su aprobación se convierte en orientadora de la elaboración de la LPA (Cristóvão 2010).

En virtud del artículo 165.2 de la Constitución de 1988 la LDP comprende:

"[...] Los objetivos y las prioridades del gobierno federal, incluyendo los gastos de capital para el ejercicio financiero siguiente, guiará la elaboración de la ley de presupuesto anual, especificará los cambios en la legislación tributaria y establecerá la política de inversión de las agencias oficiales financieras de fomento".

A su vez, es una función de la LDP desplegar año tras año los objetivos fijados en el PPA, de acuerdo con la realidad fiscal del gobierno, estableciendo las prioridades para el presupuesto del año siguiente sobre la base de los recursos financieros gubernamentales (Mendes 2009). Gracias a la Ley de Responsabilidad Fiscal (LRF), la LDP amplió sus propósitos más allá de los ya establecidos por la Constitución Federal de 1988, incluyéndose la necesidad de señalar, a través de indicadores, la actuación de los gobiernos en relación con la política económica (Zucatto *et al.* 2009).

De acuerdo con el artículo 4.1 de la LRF, el Proyecto de Ley de Directrices Presupuestarias se acompañará de un Anexo de Metas Fiscales, donde se establecerán los objetivos anuales relativos a ingresos, gastos, resultado nominal y primario, y la cantidad de la deuda pública. También se incorporará un Anexo de Riesgos Fiscales, donde serán evaluados los pasivos contingentes y otros riesgos que puedan afectar a las cuentas públicas, constatando las medidas que deben tomarse en caso de materialización de dichos riesgos.

La LDP representa una innovación eficaz en el sistema presupuestario brasileño, pues colabora a hacer el proceso presupuestario más transparente y, especialmente, contribuye a expandir la participación del Poder Legislativo en la regulación de las finanzas públicas del país (Giacomoni 2010). De acuerdo a las Actas de las Disposiciones Constitucionales Transitorias (ADCT), el proyecto de ley debe ser remitido al Legislativo ocho meses y medio antes de que finalice el ejercicio financiero y debe ser devuelto posteriormente al ejecutivo antes del cierre de la primera sesión legislativa.

3 Ley de Presupuesto Anual

La Ley de Presupuesto Anual (LPA) se elabora de acuerdo con las directrices y prioridades establecidas en la LDP, según los parámetros y límites establecidos por la LRF. A través de la LPA se estiman los ingresos y se fijan los gastos que la Administración Pública federal estará autorizada a realizar en un determinado ejercicio financiero (Secretaría do Tesoro Nacional 2015). La LPA es una norma que faculta pero no prescribe, de manera que el gestor de cada presupuesto es libre de realizar o no los gastos contenidos en el mismo (Andrade *et al.* 2005). Para Mendes (2009) la LPA debe ser entendida como la aplicación práctica de las prioridades establecidas en la LDP. Y, al igual que ocurre con el PPA y la LDP, las prioridades se contrastan con la realidad fiscal, ya que la ejecución de los proyectos se lleva a cabo según la disponibilidad real de recursos en las arcas públicas.

El artículo 165.5 de la Constitución Federal de 1988 indica que la LPA se desarrolla mediante tres presupuestos, que son: el presupuesto fiscal referente a los Poderes de la Unión, sus fondos, órganos y entidades de la administración directa e indirecta, incluyendo las fundaciones instituidas y mantenidas por el Poder Público; el presupuesto de inversión de las empresas en las que la Unión, directa o indirectamente, posea la mayoría del capital social con derecho a voto; y el presupuesto de la seguridad social, que abarca todos los organismos y entidades vinculadas al mismo, la administración directa o indirecta, así como los fondos y fundaciones instituidos y mantenidos por el Poder Público. Kohama (2009) señala que la LPA se elabora con el fin de viabilizar la realización de las actividades programadas por el PPA y posibilitar su implementación, conforme a las prioridades establecidas en el presupuesto, buscando de este modo la mejor atención y el bienestar de la comunidad.

El presupuesto anual es un instrumento a corto plazo, cuyo objetivo es poner en práctica los programas sectoriales y regionales a medio plazo, a partir de los plazos establecidos por los planes nacionales. Estos, a su vez, poseen las metas y objetivos, los proyectos estratégicos y las políticas básicas, estableciéndose así una integración entre planificación y presupuesto (Giacomoni 2010). El plazo del que dispone el Presidente de la República para enviar el Proyecto de Ley de Presupuesto Anual al Congreso Nacional es de cuatro meses antes del cierre de cada ejercicio financiero. Su devolución al Ejecutivo debe producirse antes de que finalice la segunda sesión legislativa del año de su preparación.

EL CICLO PRESUPUESTARIO

En Brasil el ciclo presupuestario está formado por leyes y, por lo tanto, sujeto a la aprobación de los parlamentarios en relación a lo propuesto por el Poder Ejecutivo. Cabe señalar que el Poder Legislativo lo componen legisladores de los más variados partidos y corrientes políticas e ideológicas, que a veces difieren del gobierno (Corrêa 2007). Conforme a Sousa (2008), el proceso presupuestario engloba etapas de elaboración técnica y de negociación política de todo el presupuesto en sí, principalmente lo relacionado a sus programas de gastos. Es en el ciclo presupuestario que se produce el proceso continuo según el cual los gastos destinados a proyectos y programas gubernamentales se proponen, se aprueban y, finalmente, se ejecutan.

El ciclo presupuestario, de acuerdo con Orin Cope (citado por Sanches 1993), puede definirse "como una serie de pasos que se repiten a intervalos preestablecidos, según los cuales se preparan los presupuestos sucesivos, se votan, se ejecutan, los resultados son evaluados y las cuentas aprobadas". Son, pues, un conjunto de procesos que deben ser renovados en cada ciclo. Del mismo modo, Nascimento (2003) establece el ciclo presupuestario como un proceso continuo y simultáneo en el que se elabora, aprueba, ejecuta, supervisa y evalúa la programación de los gastos del sector público en los aspectos físicos y financieros. Por lo tanto, el ciclo del presupuesto se refiere al periodo de tiempo en el que las actividades típicas de presupuesto se procesan desde su etapa inicial hasta el último momento.

El ciclo presupuestario comprende varias etapas, pero pueden resumirse en cuatro, extrapolando el propio ejercicio financiero que, de acuerdo con la ley número 4.320/1964, en su artículo 34, empieza el 1 de enero y se cierra el 31 de diciembre, coincidiendo con el año natural. Sin embargo, en palabras de Giacomani (2010), el ciclo presupuestario empieza antes del inicio del ejercicio financiero, debido a que el periodo de la Constitución Federal prevé enviar el proyecto de ley de presupuesto al Congreso Nacional, y termina después del cierre, puesto que la evaluación solo puede hacerse después de la ejecución del presupuesto.

El proceso del presupuesto comprende las etapas de preparación y ejecución de las leyes presupuestarias: Plan Plurianual (PPA), Ley de Directrices Presupuestarias (LDP) y Ley de Presupuesto Anual (LPA). Estableciendo una estructura jerárquica entre los tres principales instrumentos presupuestarios, el PPA es el componente de nivel más alto. La LDP debe poner de relieve los principales objetivos del PPA y establecer las directrices para la preparación de la LPA. Cada una de estas leyes tiene trámites propios para su elaboración, aprobación y aplicación por parte de los Poderes Legislativo y Ejecutivo. Para Sousa (2008), el llegar a comprender estos trámites es el primer paso para la participación de la sociedad en la toma de decisiones, fortaleciendo así el ejercicio del control social en el uso de los recursos públicos.

Giacomani (2010) considera que con la nueva Constitución se permitió un progreso considerable en la estructura institucional que organiza el proceso presupuestario brasileño y trajo cambios significativos en términos de democracia y de rendición de cuentas. No solo introdujo el proceso de planificación en el ciclo presupuestario, medida técnicamente importante, sino que también fortaleció el poder de la participación legislativa. Para entender el ciclo del presupuesto y sus características es necesario observar la secuencia de las etapas desarrolladas en todo el proceso. Según Kohama (2014) se pueden dividir en: i) la preparación; ii) el estudio y aprobación; iii) la ejecución; y iv) la evaluación.

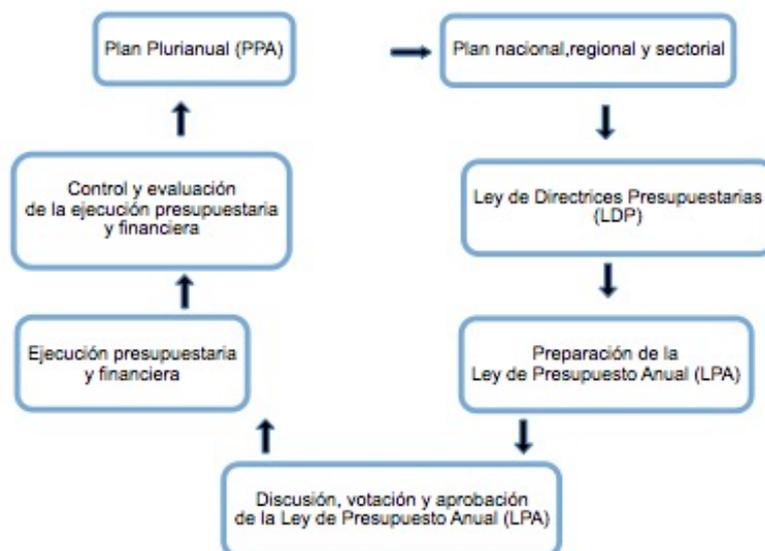
La etapa de preparación, además de estar relacionada con las actividades de ingresos estimados, abarca una serie de actividades tales como el diagnóstico de problemas, formulación de alternativas, toma de decisiones, la fijación de objetivos y la definición de costes. La etapa de estudio y aprobación comprende una fase de competencia del Poder Legislativo, en el que se revisan las estimaciones de ingresos, se reevalúan alternativas y donde se pueden proponer modificaciones a través de enmiendas (Sanches 1993). La tercera fase, la implementación, es la realización anual de determinados objetivos y metas e implica la movilización de los recursos humanos, materiales y financieros para la ejecución. Por último, la etapa de evaluación, se refiere a los trabajos destinados a verificar el nivel de los objetivos fijados en el presupuesto y las modificaciones ocurridas durante la ejecución, además de verificar la eficiencia con la que se emplearon las acciones para lograr los objetivos y metas establecidos (Kohama 2014).

Sin embargo, Sanches (1993) presenta un ciclo de presupuesto integrado con la planificación que consta de ocho fases:

- La formulación de la planificación plurianual, por el Poder Ejecutivo;
- La apreciación y la adecuación de las propuestas, por el Legislativo;
- Proposición de metas y prioridades para la administración y la política de asignación de recursos, por el Ejecutivo;
- Apreciación y adecuación de la LDP, por el Legislativo;
- Elaboración de la propuesta de presupuesto, por el Ejecutivo;
- Apreciación, adecuación y autorización legislativa;
- Ejecución de los presupuestos aprobados; y,
- Evaluación de la aplicación y auditoría de cuentas.

La figura 1 muestra las fases, desde la perspectiva del ciclo integrado entre la planificación y presupuesto.

FIGURA 1: CICLO INTEGRADO DE LA PLANIFICACIÓN Y FORMACIÓN DEL PRESUPUESTO EN BRASIL



Fuente: Portal da Câmara dos Deputados do Brasil (2015)

Hay que destacar la complejidad de este proceso de elaboración del presupuesto, que consiste en un conjunto de actividades y también en la participación de diferentes organismos, centrales y sectoriales, así como de diversas unidades presupuestarias del sistema. Por ello, el proceso requiere una necesidad de una constante toma de decisiones y el compromiso de los distintos niveles jerárquicos de la Administración (Cristóvão 2010).

ANÁLISIS Y DISCUSIÓN DE LA FUNCIONALIDAD DE LOS INSTRUMENTOS

Durante el proceso de elaboración, aprobación y ejecución de los instrumentos presupuestarios han surgido varios retos, particularmente con respecto a su integración como parte de un mismo sistema. De acuerdo con Greggianin (2005), citado por Sousa (2008), el sistema de planificación y presupuesto todavía no se habría hecho efectivo, toda vez que concurren una serie de inconsistencias que deben superarse para que el conjunto de leyes elaboradas permitan una gestión fiscal y presupuestaria adecuada y eficaz.

Según Matta (1998) citado en Sousa (2008), la mayoría de las observaciones sobre la integración entre planificación y presupuesto parten de una situación basada en lo ideal, para constatar que, en realidad, son la negación práctica de la concepción idealizada. Ante esto, la conclusión a que generalmente se llega es que la actividad práctica de la Planificación y del Presupuesto se halla en pleno desacuerdo con los fines para los que estos instrumentos fueron diseñados.

El Plan Plurianual (PPA) tiene la función de establecer el vínculo entre los objetivos a largo plazo y las políticas del gobierno a medio plazo, junto a la realización de los gastos de corto plazo. Sin embargo, Paulo (2010) afirma que, a pesar de sus más de veinte años de existencia, el PPA sufre una crisis de identidad: aunque se creó para orientar los instrumentos presupuestarios todavía no ha sido reconocido como una herramienta eficaz de planificación y gestión estratégica.

Según Greggianin (2005) las debilidades del PPA están relacionadas con la falta de coherencia en los tiempos de tramitación en la aprobación de un nuevo plan. Para este autor, dicha inconsistencia es responsable de socavar la relación de subordinación entre los instrumentos presupuestarios. La LDP debe ser enviada al Congreso, como máximo, hasta el mes de abril de cada año, de manera que debe estar preparada antes que el PPA y la LPA, pues estas deben remitirse al Congreso hasta el último día del mes de agosto. Tales inconsistencias pueden quebrar la jerarquía constitucional que le atribuye al PPA el carácter supra ordenador, y a la LDP el papel de orientadora de la elaboración de la LPA, vinculándose esta última tanto a la PPA como a la LDP (Sousa 2008).

Los instrumentos presupuestarios están diseñados para ser instrumentos de planificación estratégica, ya que el PPA, por ejemplo, se basa en un compromiso político más allá del mandato presidencial, con el fin de orientar la formulación de las Leyes de Presupuesto Anual (LPA) y de los planes sectoriales y regionales; y de gestión, pues la consecución de los objetivos, debe ser evaluada por los Poderes Ejecutivo, Legislativo y Judicial (Paulo 2010). Sin embargo, en ocasiones no se cumplen estos propósitos, generándose diversos desajustes durante el proceso, tales como el intercambio de funciones entre los instrumentos.

Galiza (2014) describe en su estudio esta inversión de roles. El PPA sirve como parámetro para establecer las directrices del próximo año a través de la LDP que, a su vez, sirve de fundamento a la LPA, definiendo los recursos asignados conforme a las prioridades, pero dicho autor señala que en varias ocasiones la integración de estos instrumentos se invierte, es decir, el PPA acaba ajustándose a la LPA. Esto da lugar a enormes distorsiones en el PPA cuando se analiza lo elaborado y lo aprobado (Galiza 2014). Cunha (2013), citado en Galiza (2014), indica algunos problemas que se pueden producir con estas distorsiones: inversiones sin perspectivas de continuidad; pérdida de visión estratégica; falta de fiabilidad de la información; centrarse en los sectores en vez de en los problemas, etc.

Debe destacarse que para la ejecución de acciones constantes en la LPA, estas necesitan estar previstas en el PPA, de manera que la inversión de los procesos implica que en ocasiones haya que cambiar el plan plurianual, lo que comporta mayores trabajos, burocratizando todavía más el proceso (Mendes 2009). Del mismo modo, Birck, Shikida y Schallenberger (2004) señalan que hasta la aprobación de la Ley de Responsabilidad Fiscal en el año 2000 el PPA era elaborado y aprobado con un contenido que no reflejaba verdaderamente la planificación de las acciones del gobierno, reforzando así la idea de ser un instrumento puramente burocrático.

Estas irregularidades en la preparación de los instrumentos presupuestarios hacen que el PPA se manifieste como una mera formalidad legal para la aprobación de la LPA, erigiéndose esta ley en la parte más importante del proceso de presupuesto, y dejando de ser una extensión natural de un proceso de planificación que comienza con el PPA, sigue con la LDP y, finalmente, acaba con la LPA (Galiza 2014). Por lo tanto, en vista de estas alteraciones, los instrumentos presupuestarios pueden perder el propósito para el que fueron creados.

Paulo (2010) destaca que el PPA es un herramienta sobre todo dirigida a los organismos de control, mientras que para los planificadores y los que toman las decisiones no es nada más que un proceso burocrático y de poca utilidad. Función esta que va en contra de lo previsto por la Constitución Federal de 1988 (CF/1988), que estableció el PPA como un instrumento para la planificación y la gestión estratégica. Para Lima y Miranda (2006) los recortes en las inversiones del gobierno federal en los últimos años, cuyo objetivo ha sido principalmente mantener el equilibrio fiscal, han contribuido a la pérdida de prestigio del PPA, ya que esta es una estrategia para la inversión, convirtiéndolo así en un instrumento desacreditado.

Este descrédito quedó en evidencia en la puesta en marcha de una serie de planes, tales como el Programa de Aceleración del Crecimiento (PAC), el Programa de Desarrollo de la Educación (PDE) y la Agenda Social (AS). Planes estos que no fueron incluidos en el PPA elaborado por el Ministerio de

Planificación para el período 2008-2011, siendo sin embargo difundidos por la Presidencia de la República. No obstante, hay que destacar que estos planes tuvieron que ser introducidos en el PPA, siguiendo lo que dispone la CF/1988, para ser cumplidos. Tras este procedimiento, quedó claro el papel burocrático del PPA (Paulo 2010).

En el mismo contexto se sitúa la LDP, donde los jefes del Ejecutivo remitían los proyectos de ley simplemente para cumplir con un requisito constitucional, ya que no servían como herramientas de planificación. El cambio en la preparación de la LDP, pasando a contemplar realmente elementos de planificación, solo se vio reforzado por la intervención de los Tribunales de Cuentas, que comenzaron a exigir un contenido mínimo que debía ser presentado y conciliado con el PPA.

Birck, Shikida y Schallenberger (2004) señalan que lo mismo puede decirse de la LPA, que a veces se redactaba y aprobaba de forma genérica, sin detallar las asignaciones de gastos. Existen otros factores que complican el proceso de elaboración de la LPA, como la disponibilidad de tiempo suficiente para poder concluirla, pues la LDP es sancionada después de mediados de julio y el presupuesto anual tiene que ser entregado al Congreso Nacional antes del último día del mes de agosto; o la gran cantidad de información requerida, en base a los datos de los últimos meses, que pueden estar en fase de recopilación y procesamiento. Complica también el proceso el gran número de enmiendas presentadas al proyecto de LPA, la precaria separación entre los presupuestos fiscales y de la seguridad social y la alta flexibilidad que el Poder Ejecutivo tiene para ejecutar tan solo una parte del presupuesto (Sanches 1993).

Mendes (2009) se manifiesta crítico con el proceso de vigencia del PPA. Según él, la idea de que un gobierno, recién elegido, deba ejecutar durante el primer año de mandato una planificación elaborada en el gobierno anterior es difícil de asumir en términos políticos. Incluso cuando el Presidente del Gobierno ha sido reelegido, el primer año de mandato es generalmente un periodo de cambio, por lo que al gobernante le resulta imposible orientar la nueva política si está atado a los objetivos establecidos previamente. No es indispensable disponer de una planificación de acciones, pero la práctica viene mostrando que los PPA acaban siendo ignorados como herramientas de transición. El exceso de detalles el PPA es también otro de los obstáculos a su eficacia como herramienta de planificación. Además de presentar los objetivos y metas organizadas a través de los programas, el PPA también discrimina entre acciones presupuestarias y no presupuestarias, desviando así la discusión estratégica de la planificación hacia un enfoque técnico-presupuestario (Paulo 2010). El PPA se convierte de este modo en un "presupuesto para cuatro años" excesivamente detallado (Mendes 2009).

Durante el periodo de vigencia del PPA deben elaborarse cuatro LDP y cuatro LPA. Estos proyectos de ley serán aprobados por el legislativo, pudiendo existir modificaciones que han de ajustarse al PPA, como indica el artículo 166. 3 de la CF/1988. Es de destacar que las enmiendas presentadas deben ajustarse al contenido del PPA y no lo contrario. El conjunto de normas constitucionales exige funcionalidad, racionalidad y coherencia al sistema de planificación y presupuestario, lo que afecta también al contenido de las enmiendas presentadas (Gregianin 2005). Garcia (2000) señala que el Congreso Nacional únicamente tendrá en cuenta las enmiendas parlamentarias a la LDP y la LPA si son compatibles con la ley del PPA, de acuerdo con lo dispuesto por los 165, 166 y 167 de la Constitución Federal de 1988. Por lo tanto, el PPA se debe concebir como instrumento coordinador de las acciones gubernamentales y con el poder integrar todas las propuestas que no hayan sido inicialmente previstas.

El PPA además de ser reconocido como una herramienta para la planificación y gestión estratégica, también tiene el deber de presentar el gasto público de manera transparente (*accountability*). Paulo (2010) afirma que esta pretensión de cumplir dos funciones acaba desacreditándolo, pues el control ocurre sobre la ejecución presupuestaria de las acciones y no existe una valoración del programa como un todo, además de la inexistencia de acciones del Ministerio de Planeamiento sobre las carencias identificadas en la ejecución de los programas.

Estos factores son fuertes limitaciones para el PPA en el ámbito de la Administración, lo que supone que nos hallamos solo ante un procedimiento obligatorio, que acaba ignorando el ámbito de la toma de decisiones. A su vez, se percibe un desinterés del Legislativo por el debate de este tipo de asuntos (Paulo 2010). Por lo tanto, se observa que, si bien las herramientas han sido previstas como propuesta de planificación y gestión, a veces no cumplen con este propósito, y se constatan diversos desajustes en todo el proceso. Sin embargo, tras la aprobación de la Ley de Reforma Fiscal, (LRF) estos problemas tienden a minimizarse, toda vez que esta exige la información mínima que deben contener y, de este modo, se promueve una mayor transparencia de las acciones del gobierno.

CONSIDERACIONES FINALES

Este artículo ha tenido como objetivo presentar los principales instrumentos que constituyen el ciclo integrado de la planificación y el presupuesto brasileño, a través de una revisión de la literatura publicada. En particular se ha presentado el proceso presupuestario en Brasil, y se han puesto de relieve las fragilidades y los obstáculos enfrentados para la elaboración, implementación y ejecución de los instrumentos de planificación presupuestaria, esto es, el Plan Plurianual, la Ley de Directrices Presupuestarias y la Ley de Presupuesto Anual. Tras el análisis de la literatura disponible se ha podido verificar que el sistema de planificación y presupuestario todavía no es efectivo, debido a una serie de inconsistencias que requieren ser corregidas para que el conjunto de leyes elaboradas permitan una gestión fiscal y previsión económica consistente y eficaz.

La conclusión general alcanzada es que la materialización de la planificación y del presupuesto está en total desacuerdo con las finalidades para las que se diseñaron estos instrumentos. Esto se puede confirmar, por ejemplo, en la inversión de papeles entre instrumentos, donde el PPA se ajusta a la LPA, provocando que la ley presupuestaria se convierta en la parte más relevante del proceso presupuestario; la burocratización del proceso, que hace que los instrumentos pierdan el propósito para el que fueron creados; conflictos entre los tiempos de tramitación; el exceso de detalles del PPA; un exceso de enmiendas a la LPA, etc.

Fue a partir de la Constitución Federal de 1988 que los instrumentos presupuestarios pasaron a ser obligatorios en la Administración Pública. En su diseño radica la promoción de la gestión estratégica, ya que su objetivo es continuar con las acciones y políticas implementadas por los gobiernos; la posibilidad de la participación social y la transparencia en la gestión fiscal, haciendo público el acceso a los planes, presupuestos, leyes de directrices presupuestarias; o también la rendición de cuentas. Sin embargo, la LRF ha sido la encargada de establecer procedimientos más rigurosos e introducir el contenido mínimo que deben incluir.

De este modo, hay que indicar que tales instrumentos son mecanismos esenciales para la gestión responsable y transparente. Sin embargo, no se utilizan con claridad y eficacia, lo que los convierte en procedimientos meramente burocráticos. Así pues, solo cuando serán vistos y respetados como verdaderas herramientas de planificación y de elaboración presupuestaria es cuando los gobernantes y los legisladores podrán, en esencia, promover una mayor calidad y transparencia de la gestión.

BIBLIOGRAFÍA

Andrade, Nilton de Aquino; Aguilar, Adélia Martins de; Morais, Eduardo Martins de; Pereira, Robison Carlos Miranda; Fonseca, Viviani Rocha (2005): *Planejamento governamental para municípios: plano plurianual, lei de diretrizes orçamentárias e lei orçamentária anual*. São Paulo: Atlas.

Birck, Luiz Gilberto; Shikida, Pery Francisco Assis; Schallenberger, ErneLDP (2004): "O município na lei de responsabilidade fiscal", *Revista Brasileira de Gestão de Negócios – FECAP* N.º 6, pp. 15-28.

Brasil. Constituição (1988): Constituição da República Federativa do Brasil. Brasília, DF: Senado Federal, 1988.

Brasil (1964): Lei Nº 4.320 de 17 de março de 1964. Estatui normas gerais de direito financeiro para elaboração e controle dos orçamentos e balanços da União, dos Estados, dos Municípios e do Distrito Federal. Diário Oficial da União. Brasília, 1964.

Brasil. Congresso Nacional. 2000. Lei Complementar Nº 101, de 4 de maio 2000 – Lei de Responsabilidade Fiscal. Estabelece normas de finanças públicas voltadas para a responsabilidade na gestão fiscal e dá outras providências. Brasília, 2000.

Brasil, Portal da Câmara dos Deputados. Disponible en: <http://www2.camara.leg.br/> [Aceso: 10/03/17]

Cavalcante, Pedro Luiz (2007): "O plano plurianual: resultados da mais recente reforma do planejamento e orçamento no Brasil", *Revista do Serviço Público*. Brasília N.º 2, pp. 129-150.

Collado, Carlos Fernández; Lucio, María Del Pilar Baptista; Sampieri, Roberto Hernandez (2006): *Metodologia de pesquisa*. 3.ed. São Paulo: McGraw-Hill.

Core, Fabiano Garcia (2001): Reforma gerencial dos processos de planejamento e orçamento. Brasília – ENAP, p. 43.

Corrêa, Izabela Moreira (2007): "Planejamento estratégico e gestão pública por resultados no processo de reforma administrativa do estado de Minas Gerais", *Revista de Administração Pública*. Rio de Janeiro Nº 41, pp. 487-504.

Cristóvão, Leonardo da Rocha (2010): A elaboração do orçamento na esfera federal. Trabalho de conclusão de curso da Universidade Federal do Rio Grande do Sul. Porto Alegre.

Galiza, Leandro Felipe (2014): Os desafios da integração entre os instrumentos de planejamento orçamentário: PPA, LDP e LPA: estudo de caso do município de Nilópolis – RJ. Dissertação de mestrado da Fundação Getúlio Vargas, Rio de Janeiro.

Garcia, Ronaldo Coutinho (2000): "A reorganização do processo de planejamento do governo federal: o PPA 2000-2003". Texto para discussão Nº 726. IPEA – Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada. Brasília.

Giacomoni, James (2010): *Orçamento público*. 15ª edição ampliada, revista e atualizada. São Paulo: Atlas.

Giuberti, Ana Carolina (2005): "Lei de Responsabilidade Fiscal: efeitos sobre o gasto com pessoal dos municípios brasileiros". *Anais... XXXIII Encontro de Economia da ANPEC*.

Greggianin, Eugênio (2005): "Reforma orçamentária: propostas de ajustes no sistema de planejamento e orçamento (Orçamento Plurianual)". *Cadernos ASLEGIS/Associação dos Consultores Legislativos e de Orçamento e Fiscalização Financeira da Câmara dos Deputados*. Brasília Nº 8, pp. 11-28.

Kohama, Heilio (2009): *Contabilidade Pública: teoria e prática*. 10. ed. São Paulo: Atlas.

Lima, Edilberto Carlos Pontes; Miranda, Rogério (2006): "O processo orçamentário federal brasileiro", *Gasto Público Eficiente* Nº 91, pp. 319-374.

Mello, Gilmar Ribeiro de; Bitencourt, Ana Carolina Esteves dos Passos; Magalhães, Arthur Olivare de; Slomski, Valmor (2007): "Nível de *disclosure* do orçamento público federal brasileiro", *Enfoque: Reflexão Contábil* Nº 26, pp. 42-53.

Mendes, Marcos José (2009): "Sistema orçamentário brasileiro: planejamento, equilíbrio fiscal e qualidade do gasto público", *Cadernos de Finanças Públicas* N.º 9, pp 57-102.

Nascimento, Edson RonaLDP (2003): *Finanças públicas – União, Estados e Municípios*. VESTCON Editora LTDA, Brasília - DF.

Pagliarussi, Marcelo Sanches; Lopes, Venina de Almeida (2006): Lei de Responsabilidade Fiscal e eficácia dos instrumentos orçamentários: um estudo exploratório na prefeitura de Vitória. En: Congresso USP de Controladoria e Contabilidade.

Pagliarussi, Marcelo Sanches; Nossa, Valcemiro; Lopes, Venina de Almeida (2005): "A influência do plano plurianual nos indicadores de execução: um estudo exploratório na prefeitura de Vitória", *Revista de Gestão USP*. São Paulo N.º 12, pp. 29-45.

Paulo, Luiz Fernando Arantes (2010): "O PPA como instrumento de planejamento e gestão estratégica". *Revista do Serviço Público* N.º. 61, pp. 171-187.

Redivo, Simone (2010): Análise do ciclo orçamentário no INPE. Trabalho de conclusão de curso Pós-Graduação *lato sensu*. São José dos Campos – São Paulo.

Ribeiro, Renato Jorge Brown (2003): "Possibilidades de transformações no sistema de planejamento e orçamento no Brasil". En: VIII Congreso Internacional del CLAD sobre la Reforma del Estado y de la Administración Pública, Panamá, pp. 28-31, octubre 2003.

Sanches, Osvaldo MaLDPnado (1993): "O ciclo orçamentário: uma reavaliação à luz da Constituição de 1988". *Revista de Administração Pública*. Rio de Janeiro N.º 27, pp. 54-76.

Santos, José Carlos dos; Avelino, Daniel Pitangueira de (2014): "Participação social como instrumento efetivo de monitoramento e avaliação de políticas: anotações sobre o Fórum Interconselhos no Plano Plurianual 2012-2015". En: VII Congresso CONSAD de Gestão Pública, Brasília.

Secretaria do Tesouro Nacional. Política Fiscal. Disponível em: <http://www.tesouro.fazenda.gov.br/sobre-politica-fiscal>. Acesso em 15 de setembro de 2015.

Sodré, Antônio Carlos de Azevedo (2002): "Lei de Responsabilidade Fiscal: condição insuficiente para o ajuste fiscal". *Revista de Administração de Empresas – RAE-eletrônica*, 1, pp. 1-15.

Sousa, Francisco Hélio de (2008): O Caráter impositivo da lei orçamentária anual e seus efeitos no sistema de planejamento orçamentário. Trabalho de conclusão de curso da Universidade de Brasília – Brasília, p. 56.

Varela, Patrícia Siqueira; Martins, Gilberto de Andrade (2005): "Indicadores sociais no processo orçamentário do setor público: possibilidades e limites". In: Encontro da ANPAD, XXIX, Brasília.

Zucatto, Luis Carlos; Sartor, Ulliana M.; Beber, Sedinei.; Weber, Rudi (2009): "Proposição de indicadores de desempenho na gestão pública". *Revista Contexto*. Porto Alegre, 9: 1-24.

LA EFICIENCIA EN LA GESTIÓN DE LOS RECURSOS DEL SECTOR PÚBLICO: UNA REFLEXIÓN MULTIDISCIPLINAR

EFFICIENCY IN THE MANAGEMENT OF PUBLIC SECTOR RESOURCES: A MULTIDISCIPLINARY REFLECTION

Diana Lizette Becerra Peña¹

Universidad de Guadalajara / Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología de México

Resumen

La forma de gestionar los recursos públicos ha llegado a catalogarse como una medida de esfuerzo y compromiso del gobierno hacia la ciudadanía. Actualmente, y ante el constante escenario de escasez, resulta indispensable que se consiga un gasto público sostenible y eficiente a lo largo del tiempo, con miras a disminuir o eliminar erogaciones innecesarias que propicien un ahorro de recursos y se evite una mala gestión pública. En este documento se sigue una metodología cualitativa de tipo descriptivo con el objetivo abordar los interrogantes sobre porqué, para qué y dónde, desde un enfoque multidisciplinar, acerca de las cuestiones de eficiencia en la gestión de los recursos públicos, resaltando su importancia como eje central de la actuación de la Administración Pública en la búsqueda de la satisfacción de las demandas sociales y el fomento del bienestar y del crecimiento económico.

Palabras clave: *eficiencia, sector público, recursos públicos, gestión pública.*

Abstract

The way of managing public resources has come to be classified as a measure of government effort and commitment towards citizenship. At the present time, and given the constant scarcity scenario, it is essential that sustainable and efficient public spending should be achieved over time, with a view to reducing or eliminating unnecessary expenditures that will save resources and avoid mismanagement. In this document, a qualitative methodology of a descriptive type is followed. Its objective is to address the questions about why, for what and where, from a multidisciplinary approach, about efficiency issues in the management of public resources, highlighting their importance as central axis of the action of the Public Administration in search of the satisfaction of the social demands and the promotion of the well-being and the economic growth.

Key words: *efficiency, public sector, public resources, public management.*

¹ dianabep@gmail.com

INTRODUCCIÓN

Un sector público que provea de mejores servicios y cueste menos, ha sido, hasta ahora, uno de los retos más grandes a los que se enfrentan los diferentes gobiernos. Hoy en día se percibe una preocupación creciente y generalizada por parte de la ciudadanía al no tener una total certeza del uso que se le da a los recursos derivados de la tributación, empleados tanto para la sostenibilidad como para el funcionamiento del Estado. De ahí la imperante necesidad de conocer la manera en que el gobierno asigna y administra sus recursos. Ante un escenario de constante, y casi permanente, escasez de recursos públicos la falta de desarrollo, tanto económico como social, puede atribuirse en parte a la endeble gestión de recursos sin caer en el endeudamiento, es decir, al ejercicio de los recursos disponibles sin recurrir a la deuda pública. De ahí la necesidad de contar con instituciones públicas que estén abiertas a procesos de evaluación como una herramienta más de gestión, de modo que la experiencia y los resultados puedan convertirse en conocimiento aplicable para conseguir la eficiencia dentro del sector público.

Uno de los determinantes de la calidad de vida de la ciudadanía, ante la ininterrumpida desaceleración económica en el contexto mundial, se encuentra en el uso eficiente de los recursos públicos. De esta manera, sobresale la esencia del gasto público que reside en conseguir un máximo beneficio para la sociedad, donde las autoridades responsables de su ejercicio deberán tomar en consideración los resultados pasados, a través de una constante y permanente evaluación –tanto de los objetivos en las políticas y programas, como del ciclo presupuestario– para conjugar esfuerzos y alcanzar una administración pública que incremente su eficiencia y mejore su calidad. A lo largo del presente artículo se analiza la eficiencia en la gestión de recursos del sector público desde un enfoque multidisciplinar, con una metodología cualitativa de tipo descriptivo. Se comienza con una sección que aborda el interrogante ¿por qué la eficiencia?, en la cual se busca dilucidar sobre las acepciones de eficiencia. Se sigue con otro apartado donde se aborda ¿para qué la eficiencia?, haciendo alusión a la utilidad de la medición de la eficiencia, y la importancia de su estudio. Posteriormente con ¿dónde está la eficiencia?, se procura ubicar a la eficiencia dentro del quehacer público. Por último, un breve apartado de reflexiones finaliza el artículo.

¿POR QUÉ LA EFICIENCIA?

El análisis de la eficiencia dentro de la esfera pública difícilmente puede ser comparado con el que se realiza en el sector privado, principalmente debido a la disparidad que existe entre los objetivos de ambos sectores. La diferencia estriba en que el gobierno se dedica a llevar a cabo proyectos un tanto complejos, en razón de que los beneficios económicos no son los únicos a tener en cuenta, sino que además se tiene la prioridad de solucionar los problemas sociales. De lo anterior se deriva la dificultad de la medición y/o estimación de la eficiencia, dada la complicación existente para cuantificar de una manera puntual los productos y las externalidades que se generan durante el proceso, esto aunado a la falta de claridad en la formulación de los objetivos que inicialmente se plantean dentro de las diversas administraciones públicas, dado que en ocasiones esos objetivos no suelen cuantificarse ni definirse con precisión. Dentro de la literatura existente, a partir de sus inicios y hasta la época actual, se reconocen seis tipos de eficiencia:

CUADRO 1. TIPOS DE EFICIENCIA Y SUS ACEPCIONES

Tipo de eficiencia	Acepción	Autores
Asignativa o de precios	Combinación insumos con menor costo para determinada cantidad de productos.	Farrell 1957; Mizala, Romaguera y Farren 1998; Álvarez 2014
Técnica o productiva	Máximo de productos con determinado número de insumos y tecnología disponible, medición en términos de producto o de insumo.	Farrell 1957; Sutherland, Price y Gonand 2009; Adam, Delis y Kammas 2014
Económica o global	Correspondencia entre insumo monetario y producto, resulta de la suma de eficiencia técnica y eficiencia asignativa, su función de producción posee insumos y costos mínimos.	Jakobsen 2010; Farrell 1957
Relativa	Desviación de la frontera eficiente, expresa nivel máximo de producto o resultado alcanzable según cada nivel de insumo.	Aristovnik 2012
De escala	Producción dentro de una escala de tamaño óptima para obtener el máximo beneficio.	Álvarez 2014
X	Individuos maximizan su utilidad en lugar de minimizar costos, se emplean insumos necesarios para obtener determinado número de productos.	Leibenstein 1966

Fuente: Elaboración propia.

Se destaca y se atribuye la introducción de la definición de eficiencia (técnica) a Koopmans (1951), quien señala que se será técnicamente eficiente si se observa el decremento de un insumo o el aumento de un producto, únicamente derivado del incremento de algún otro insumo o de la disminución de cualquier otro producto respectivamente. Por su parte, Debreu (1951) fue el primero en ofrecer una medida de la eficiencia productiva, gracias a la contribución de su coeficiente de utilización de recursos, que consiste en una medida radial de la eficiencia técnica con la que se busca conseguir, en la medida de lo posible y en la misma proporción, una reducción de los insumos o un incremento en los productos. Posteriormente, Farrell (1957) enfatizó sobre la necesidad de mostrar evidencia empírica en torno a la definición lanzada por Koopmans (1951). Con su trabajo logra diferenciar unidades de producción eficientes de las ineficientes en cualquier sector, con la finalidad de ubicar las mejores prácticas. Este autor es quien profundiza sobre la concepción general de eficiencia, descomponiéndola en eficiencia técnica y asignativa.

De acuerdo con Onrubia (2015), a partir de una perspectiva sobre la asignación de los recursos, el Óptimo de Pareto hace posible llevar a cabo comparaciones entre asignaciones alternativas de insumos, dado un conjunto determinado de factores productivos (eficiencia productiva), así como de productos. Estos dos enfoques pueden conjugarse en una denominada asignación de recursos globalmente eficiente. Dentro de este contexto se considera que una asignación de recursos x es ineficiente si y solo si existe una asignación posible y que resulta indiferente a los individuos implicados excepto a uno que obtiene un mayor beneficio. La asignación final es entonces eficiente en el sentido de Pareto.

La noción de eficiencia, dadas sus diferentes acepciones, recae en identificar la relación que existe entre los productos y los insumos, es decir, la distancia que hay entre la combinación que surge de una

cantidad dada de insumos y productos y la frontera eficiente, donde esta última denota las posibilidades de producción conforme al número de productos que es capaz de producir según un nivel determinado de insumos. El uso de las funciones de distancia a partir del trabajo de Farrell (1957), dentro de los análisis de eficiencia, ha evolucionado a formas alternativas para especificar fronteras de producción, de costos y de beneficios. La idea subyacente acerca de una frontera eficiente, de acuerdo con Murillo (2004), recae en la medición de rendimiento que una unidad productiva ha tenido.

Entre las técnicas empleadas para la estimación de la eficiencia se distingue entre los métodos paramétricos y los no paramétricos (ver Cuadro 2), según si la función de la frontera está predefinida o no, donde ningún enfoque tiene preferencia sobre otro, dado que no existe un consenso generalizado acerca de cuál método es mejor.

CUADRO 2
MÉTODOS DE ESTIMACIÓN DE LA EFICIENCIA EN LA PRODUCCIÓN DE BIENES Y SERVICIOS

Métodos	Tipo de eficiencia que mide	Estimación funcional	Función distribución	Ventajas
Método de comportamiento esperado	Global	Paramétrica	Función de costes	No es necesario determinar la frontera- coste mínimo posible. Su especificación funcional es bastante simple.
Modelo de frontera determinista	Global	Paramétrica	Función de costes	No precisa datos de carácter temporal. Permite óptimos locales
Modelo de frontera determinista	Técnica	Paramétrica	Función de producción	No precisa datos de carácter temporal. Permite óptimos locales.
Modelo de frontera estocástica	Global	Paramétrica	Función de costes	Permite captar el efecto de alteraciones externas sobre el resultado. Permite óptimos locales.
Modelo de frontera estocástica	Técnica	Paramétrica	Función de producción	Permite captar el efecto de alteraciones externas sobre el resultado. Permite óptimos locales.
FDH (Free Disposal Hull)	Técnica	No paramétrica	Sin forma funcional (utilizan información de consumos y producción)	No es necesario hacer ninguna suposición sobre la forma funcional de la función de producción.
Análisis Envolvente de Datos	Técnica	No paramétrica	Sin forma funcional (utilizan información de consumos y producción)	No es necesario hacer ninguna suposición sobre la forma funcional de la función de producción. No requiere tantas observaciones como el FDH. Simplicidad.
Funciones de distancia	Asignativa	No paramétrica	Sin forma funcional (utilizan información de costes y producción)	

Fuente: Planas (2005:105).

Asimismo, el concepto de eficiencia mantiene una íntima vinculación con la acepción de eficacia, donde el orden de los factores sí importa y donde no se comparte el significado: en ausencia de eficacia se prescinde de la presencia de eficiencia (Mihaiu *et al.* 2010). Esto implica que la noción de eficacia haga referencia a la consecución de un efecto esperado, lo que se deriva en el nivel de cumplimiento de un objetivo para describir el grado de eficacia, sin tomar en cuenta la cantidad de recursos que se utilizan, donde la atención se centra en el cumplimiento de metas, logro de objetivos y consecución de resultados (Becerra 2015; Ganga, Cassinelli, Piñones y Quiroz 2014; Trillo 2002).

En este sentido, es de vital relevancia destacar que actuar con eficacia no lleva implícito el ser eficiente en el alcance de objetivos y metas planteados (Machado 2007). Sin embargo, una actuación eficiente implica el menor desperdicio de recursos, en la medida de lo posible, para lograr un objetivo. El límite que existe entre la eficacia y la eficiencia es tan sutil que, ocasionalmente, una mejora en la eficiencia puede llegar a significar una redefinición de los objetivos de una política, es decir que para la consecución de la eficiencia se requiere de una mejor evaluación de la misma eficacia, con miras a reparar las posibles debilidades detectadas a lo largo del proceso. De este modo, una mejora de la eficiencia no puede visualizarse de manera aislada, dado que no se trata de un único objetivo, sino que es una parte primordial en el redireccionamiento de los esfuerzos del gobierno para conseguir una mejora en su desempeño. De ahí que la eficiencia en la gestión de los recursos públicos sea eslabón fundamental de un ciclo, donde la antesala es la eficacia y la siguiente etapa es la calidad.

Asimismo, si se retoma la acepción de eficiencia *X*, se percibe entonces que las decisiones colectivas, derivadas de la aglomeración de las voluntades individuales en contextos democráticos, pueden llegar a ser tan eficientes como las decisiones individuales (Motta y Pires 2015). Sin embargo, deberá evitarse el actuar bajo información incompleta para evitar resultados ineficientes.

A lo largo de su obra, Aguilar (2011) enfatiza que una administración pública que sea eficaz y eficiente, en el sentido que indica la Nueva Gestión Pública (NGP), continúa siendo un tópico relevante dado que se trata de uno de los componentes esenciales de la gobernanza, aún y cuando esta sea sólo uno de los condicionantes funcionales y uno de sus factores de éxito centrales. Bajo este enfoque de la NGP, una de las premisas que deben de cumplir los actores públicos radica en la posesión de habilidades y conocimientos especializados que les permitan conseguir una asignación y una gestión eficiente de los recursos, tanto públicos como privados, además de identificar y diseñar medidas adecuadas para que las organizaciones produzcan los resultados públicos para los que fueron configuradas (Aguilar 2011). De lo anterior se desprende que tanto el factor de eficiencia y como el de mercados de productos necesitan de la presencia de instituciones que propicien la movilidad de factores, la adquisición de habilidades, una producción sin interrupciones, la transmisión de información a bajo costo y a velocidad, así como la creación de tecnologías (North 1993) que permitan la innovación dentro del proceso productivo.

Sin embargo, dentro del sector público la asignación de recursos se da a través de un mecanismo de tipo político, y no de mercado como en el sector privado. En este sentido la asignación de recursos de una administración pública implica una serie de negociaciones y acuerdos expresados dentro de un presupuesto, cuya finalidad recae en una gestión eficiente y la creación de valor público.

¿Para qué la eficiencia?

De acuerdo con Cabrero (1998), parte de los problemas de gestión pública en los países latinoamericanos tiene que ver con un mejor desempeño gubernamental, así como con la gobernabilidad de las naciones. La escasez de recursos públicos para atender las necesidades, aunado con la débil democracia, han llevado a la gestión pública a buscar mecanismos que ayuden a un mejor desempeño inter e intrainstitucional, que promuevan y generen esa interlocución entre el gobierno y sus gobernados. En este sentido,

"El especial hincapié de la nueva gestión pública en que un gobierno eficiente en función de los

costos es el valor más alto y el objetivo principal de la administración pública, a fin de superar los problemas fiscales o incluso la crisis del bienestar social y del desarrollo, llevó a los Estados a realizar reformas internas."(Aguilar 2011:3)

Como resultado de estos procesos de reforma administrativa en el sector público se buscó la creación de un conjunto de mecanismos organizacionales e institucionales que consiguieran generar comportamientos racionales en beneficio de la ciudadanía; por lo que se precisaba de nuevas reglas, una reducción de la asimetría de la información, mayor delimitación de los derechos de propiedad y del sistema de incentivos, así como esquemas competitivos de mercado (Arellano 2002). Tras la aparición del estilo de la NGP, basado en prácticas del sector privado, se buscó suplantar el modelo tradicional de gestión y oferta de bienes y servicios públicos por una administración pública que se cimentara en la racionalidad económica para fortalecer las capacidades del Estado, en el logro de la eficacia y la eficiencia, a través de la integración de una gestión orientada a los resultados y a la creación de valor público (García y García 2015). Todo ello con la finalidad de optimizar recursos en sus procesos y la mejora continua del desempeño de las instituciones públicas.

El creciente interés por comprender el comportamiento del sector público durante las últimas décadas ha estimulado la elaboración de una amplia serie de indicadores de gestión (ver Cuadro 3) para estimar su desempeño y poder comparar entre las diversas instituciones públicas. Una parte de la utilidad de la estimación de la eficiencia puede atribuirse a la construcción de un indicador que muestre los resultados obtenidos de acuerdo a los esfuerzos realizados (Mihaiu, Opreana y Cristescu 2010) y a los recursos invertidos por una unidad de producción. La determinación de una frontera eficiente permite comparar con otras unidades de producción con características y/o funciones similares en un determinado periodo de tiempo.

CUADRO 3. CATEGORÍAS DE INDICADORES DE DESEMPEÑO

Tipo de indicador	Descripción	Ejemplos
Economía	Capacidad de generar y movilizar recursos financieros, disciplina y cuidado en el manejo de presupuestario, preservación del patrimonio y generación de ingresos	<ul style="list-style-type: none"> • Autofinanciamiento • Eficacia en la ejecución presupuestaria • Recuperación de préstamos
Eficiencia	Producción física en relación con los insumos o recursos utilizados	<ul style="list-style-type: none"> • Productividad física del gasto, dotación de personal, horas extras, etc. • Gastos administrativos con relación a nivel de producción o recurso
Eficacia	Grado de cumplimiento de los objetivos sin considerar necesariamente los recursos	<ul style="list-style-type: none"> • Cobertura • Tiempo de tramitación • Satisfacción de usuarios
Calidad	Capacidad de responder a las necesidades de los usuarios	<ul style="list-style-type: none"> • Oportunidad • Accesibilidad • Precisión y continuidad • Comodidad y cortesía • Reclamaciones y casos atendidos

Fuente: Mostajo (2000:55)

De los diversos enfoques sobre eficiencia presentes en la literatura, se resalta que para el caso del sector público los más acertados y adecuados son la eficiencia técnica y la eficiencia asignativa, dado que el eje medular del análisis recae en estudiar la eficiencia en la gestión de sus recursos (Arregoces, Jola,

Quintero y Velásquez 2012). Asimismo, para realizar la estimación de la eficiencia puede emplearse una combinación de los enfoques anteriores, donde de acuerdo a los autores mencionados, el marco analítico se erige a partir de identificar el flujo productivo y de impacto, o cadena de valor, que refleja la totalidad del proceso que implica la generación de servicios, esto para conocer la relación secuencial entre costos, insumos, procesos, productos, objetivos e impactos de la función pública y social de un Estado.

A través de la eficiencia técnica se consigue evaluar cuál es la máxima cantidad de un producto que es posible obtener derivado de un proceso de servicio específico, dada una cantidad de insumos (trabajo, tecnología, capital, recursos naturales). O, viceversa, cuál es la cantidad mínima de insumos que se necesitan en un proceso de servicio concreto para conseguir una cantidad determinada de un producto. Mientras que la eficiencia asignativa es la que evalúa cuál es la cantidad máxima que se puede generar de un producto con un nivel de costos previamente definido o, contrariamente, cuál es el costo mínimo para obtener una cantidad específica de un producto.

De acuerdo con Arregoces *et al.* (2012), uno de los aspectos clave sobre la forma de gastar se enmarca en torno a la eficiencia, por lo que se precisa enfatizar en

" [...] contar con métodos y procedimientos de formulación, programación y seguimiento del gasto, orientados a la medición del desempeño y a la construcción de indicadores robustos de productividad y eficiencia del gasto público" (Arregoces *et al.* 2012:7),

de manera que se cuantifique el funcionamiento del sector público en términos de producción de bienes y servicios, para conocer el costo de dicho proceso y si se alcanzan o no los resultados esperados. En este contexto, los indicadores de eficiencia sirven como referentes cuando se analizan las políticas públicas que implementa el Estado. Con ello se pretende observar la manera en la cual se administran los recursos públicos, que serán materializados una vez que se ejecuten los programas y proyectos derivados de las políticas públicas. Esto propiciará una mejora en la toma de decisiones, así como en la rendición de cuentas, siendo de este modo la eficiencia una de las principales dimensiones en el momento de evaluar el desempeño.

A pesar de lo señalado anteriormente, donde se destaca la importancia de la creación de indicadores, cabe destacar que existen algunas críticas con respecto de estas ideas al señalar que

" [...] la eficiencia en el gasto no implica, únicamente, la generación de innumerables indicadores en un presupuesto sino que se requiere mejorar la asignación y progresividad de los ingresos y gastos, en un escenario plurianual que permita cerrar brechas intertemporales en la sociedad" (Almeida 2014:80).

Adicionalmente, la medición de la eficiencia en el sector público permite identificar y cuantificar la ausencia de la misma (Santín 2015). Con ello se da pie a mejorar el desempeño y eliminar, o por lo menos disminuir, el desperdicio de los recursos. De esta manera, y gracias a la comparación entre unidades de producción similares, se consigue esclarecer la relación entre insumos, actividades y productos; por lo que la creación de indicadores de eficiencia tampoco tendría que emplearse de manera aislada. De hecho, el análisis de la eficiencia en términos de la productividad total de los insumos para conseguir un bien o servicio público, llevado a cabo de manera sistemática, puede conseguir los siguientes objetivos: identificar mejores y peores prácticas; analizar causas del mal desempeño; formular medidas correctoras; estudiar la evolución del desempeño en el tiempo; introducción de innovaciones y mejoras en la gestión (Santín 2015).

Derivado de lo anterior se obtiene evidencia empírica que permite el fortalecimiento del ciclo presupuestario en sus diferentes fases: formulación, asignación, seguimiento y evaluación del gasto público. Con los resultados observados se abre la posibilidad de rediseñar e implementar nuevas herramientas de gestión que contribuyan a incrementar la calidad de la información acerca del presupuesto y del desempeño

al asignar los recursos y proveer de bienes y servicios públicos a la ciudadanía. Asimismo se sientan las bases para la asignación del gasto público de acuerdo a la evidencia generada y a las metas que se pretendan alcanzar.

Sin embargo, aún se observa una fuerte interdependencia entre gobierno, gestión y presupuesto. Bajo este contexto y para mitigarla, se destaca la modernización de las prácticas para conseguir la consolidación de los sistemas de gestión de los recursos públicos, donde las bases estén sustentadas en prácticas de medición y análisis de la eficiencia del gasto (Arregoces *et al.* 2012), para dejar de lado la tradicional lógica burocrática e incrementalista fundada en los intereses políticos sin un diagnóstico social.

Asimismo, las adecuaciones que se realicen al gasto público se harán en el sentido de propiciar las condiciones que resuelvan las situaciones de déficit y de deuda pública. En el caso de un incremento del gasto, este deberá estar justificado con la obtención de un mejor desempeño, tanto en las políticas públicas como en la producción de bienes y servicios públicos a costos menores. Es decir, deberá observarse una mejora en la gestión de los recursos por parte del sector público. Ello implicaría una reducción en los gastos operativos ante un incremento en la inversión pública. La ejecución del gasto público deberá llevarse a cabo bajo los criterios de equidad, economía, transparencia y eficiencia. En este sentido, y bajo el principio de economía, la actuación de los funcionarios y funcionarias deberá guiarse por un uso racional de los recursos públicos que se tengan disponibles. De esta manera se destaca que con el principio de eficiencia se obliga a los actores públicos a conseguir una optimización del uso de los recursos en los resultados alcanzados.

En la práctica, los esfuerzos para mejorar la eficiencia del gasto público han permanecido en la agenda de diversos países a partir de la oleada de reformas del Sector Público, principalmente con la adopción de presupuestos y de decisiones que se basan en la evidencia, esto para buscar una provisión óptima por parte del sector público a través de la réplica y de la adaptación de mejores prácticas observadas en contextos diferentes al local. Sin embargo, los resultados aún no han conseguido ser del todo tangibles, ni las prácticas totalmente sistematizadas, dado que ante un cambio de gobierno en la administración central suele dejarse de lado el seguimiento de las acciones previamente implementadas.

¿Dónde está la eficiencia?

Dentro del ámbito público, parte del estudio de las organizaciones está basado en el principio de eficiencia (Onrubia 2015), donde gracias a la colaboración de las personas que trabajan en este sector, pueden conseguirse buenos resultados en la asignación de recursos, a través de la implementación de protocolos y rutinas que favorecen las transacciones entre individuos a medida que son supervisados y sus acciones siguen las reglas del juego, todo esto en conjunto favorece una gestión eficiente. En el ámbito del sector público, la evidencia empírica de trabajos previos (ver Cuadro 4) resalta como en los últimos años el análisis del gasto público en términos de eficiencia ha cobrado relevancia, además podría considerarse como un campo del conocimiento sin consolidar dado que no se ha llegado a un consenso sobre cuál es la mejor metodología en este tópico.

CUADRO 4.
EXPERIENCIAS PREVIAS SOBRE LA ESTIMACIÓN DE EFICIENCIA EN EL SECTOR PÚBLICO

Autor	Año	Métodos	Técnica	Región	Sector	Periodo	Hallazgo
Conte, A; Schweizer, P.; Dierx, A.; y Ilzkovitz, F.	2009	Paramétricos / No paramétricos	DEA / SFA	27 países de la Unión Europea	Investigación y Desarrollo	1997-2001 y 2002-2006	Mayor gasto, mayor eficiencia
Herrera, P. y Francke, P.	2009	Paramétricos / No paramétricos	FDH / DEA	Perú	Sector público	2003	Mayor gasto, menor eficiencia
Sutherland, D; Price, R. y Gonand, F.	2009	Paramétricos / No paramétricos	SFA / DEA	Unión Europea, Estados Unidos	Educación	2003	Mayor descentralización, mayor eficiencia
Afonso, A.; Schuknecht, L. y Tanzi, V.	2010	No paramétricos	DEA	Países de la OCDE	Sector público	2000	Mayor educación y menor gasto, mayor eficiencia
Becerril, O.; Álvarez, I.; y Del Moral, L.	2010	No paramétricos	SFA	México	Economía	1980, 1985, 1988, 1993, 1998 y 2003	Mayor calidad <i>inputs</i> , mayor eficiencia
Letelier, L.	2010	No paramétricos	DEA	64 países	Educación y Salud	N.D.	Mayor descentralización, mayor eficiencia
Rahmayanti, Y. y Horn, T	2011	No paramétricos	DEA	63 países en desarrollo	Sector público	1990-2003	Menor tamaño gobierno, mayor eficiencia
Afonso, A.; Romero, A. y Monsalve, E.	2013	No paramétricos	DEA	23 países de América Latina y Caribe	Administración, Educación, Salud, Infraestructura	2001-2010	Mayor tamaño gobierno, menor eficiencia
Sibiano, P. y Agasisti, T.	2013	No paramétricos	DEA	Italia	Educación	2007, 2008, 2009	Mayor descentralización, mayor eficiencia
Adam, A.; Delis, M. y Kammas, P.	2014	Paramétricos / No paramétricos	DEA / SFA	21 países de la OCDE	Educación y Salud	1970-2000	Mayor descentralización, mayor eficiencia
Baciu, L. y Botezat, A.	2014	No paramétricos	DEA	27 países de la Unión Europea	Sector público	2000-2009	Menor gasto, mayor eficiencia
Boueri, R.; Mac Dowell, M.; Pineda, E. y Bastos, F.	2014	No paramétricos	DEA	Brasil	Educación	2009, 2011	Mayor gasto, menor eficiencia
Álvarez, A.; Garduño, R.; Núñez, H.	2015	Paramétricos	SFA	México	Economía	1988, 1993, 1998, 2003, 2008	Cercanía a la frontera norte del país, mayor eficiencia
Sánchez, G.	2016	Paramétricos / No paramétricos	DEA / SFA	Perú	Educación	2010-2014	Sector urbano, mayor eficiencia

Fuente: Elaboración propia

Se destaca una ligera tendencia por estudiar el desempeño de conjuntos de países, que, en su mayoría, no poseen características similares, aún perteneciendo a una misma región. Asimismo, en un nivel microeconómico, los sectores más estudiados de manera aislada han sido educación y salud.

Entre los hallazgos, puede observarse entonces que con el logro de un incremento en la eficiencia del gobierno en términos de una optimización del gasto público, y paralelamente con la provisión de bienes y servicios públicos de calidad, se logra satisfacer el interés público, donde la producción de los mismos resulte económicamente sostenible. De este modo, la eficiencia en la asignación y en el uso de los recursos públicos constituye el preámbulo para una reducción de la desigualdad, dado que la riqueza se redistribuye a través de una mejora en la gestión de los recursos involucrados en la producción de bienes y servicios públicos.

Así, siguiendo el trabajo de Marcel, Guzmán y Sanginés (2014), se destaca que el logro de resultados dentro de las instituciones públicas no se consigue por medio de las leyes, las regulaciones o los reglamentos, sino que se alcanzan con el cambio del comportamiento de cada uno de los actores que participan en la gestión de los recursos públicos. Derivado de lo anterior, " [...] se requiere cerrar una doble brecha: entre necesidades sociales y recursos públicos, y entre demandas al Estado e instituciones para resolverlas." (Marcel *et al.* 2014:8), donde la conducta de los actores y las decisiones que se implementan están fuertemente influenciados por los procesos que los regulan.

De lo anterior se deriva que, de acuerdo con Cabrero (1998), una parte de los problemas de eficiencia y eficacia en la gestión pública son consecuencia de una falta de claridad o de raquitismos en los sistemas de incentivos que repercuten en el actuar público. Ello puede provocar un mal funcionamiento de las políticas públicas y de las instituciones adheridas al gobierno, con un desvío de los esfuerzos que originalmente debían dirigirse al cumplimiento de los objetivos planteados.

El alcance de la eficiencia económica en un gobierno deberá tener en cuenta que los políticos, al ser considerados agentes económicos, pueden llegar a querer aprovechar esa posición privilegiada al tener a su cargo la gestión de los recursos públicos (Motta y Pires 2015). Es por ello que se tendrá que contar con mecanismos institucionales reforzados y complejos, para evitar cualquier tipo de transgresión del gasto público durante su ejercicio, además de considerar a la eficiencia como uno de los principios esenciales en el diseño organizativo (Onrubia 2015).

Por su parte, los avances en la gestión fiscal han sido resultado del esfuerzo por la modernización de las políticas públicas y de las administraciones tributarias en el contexto global, con la finalidad de conseguir recursos de un modo eficiente y racional (Marcel *et al.* 2014), para promover una gestión del gasto público desde el diseño y la adecuación de instrumentos que mejoren la administración financiera dentro de los gobiernos en cada uno de sus niveles, hasta la reducción de las desigualdades económicas y la satisfacción de las demandas sociales, en la búsqueda del bienestar social.

De lo anterior se desprende que a partir de la elaboración de un presupuesto alineado a las restricciones fiscales y adecuado al plan de desarrollo de cada Estado, que le permita el crecimiento económico y cubrir las necesidades de la ciudadanía, originado de un proceso de recaudación equitativo y de una asignación transparente de los recursos, se podrá conseguir un desempeño eficiente en términos de la gestión de los recursos públicos y que en consecuencia derivará en la efectividad de las políticas públicas.

Siguiendo este tenor, es a través de la formulación de restricciones fiscales y de objetivos macroeconómicos en el presupuesto como el Estado podrá cuantificar los recursos a gastar (Arregoces *et al.* 2012), con la prioridad de indicar sobre el uso económico y el destino sectorial de su gasto, mientras que la forma en que lo hará será el reflejo del grado de cumplimiento de sus objetivos por medio de la eficiencia. Esta última se ha convertido en una tarea imperante en el sentido de conseguir una sostenibilidad

de la deuda pública y un equilibrio económico, ante la constante de proponer el diseño e implementación de estrategias que consigan una mejora en la eficiencia del gasto público.

Como consecuencia de las reformas institucionales llevadas a cabo en diversos países miembros de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE), a partir de la década de los noventa se ha enfatizado en llevar a cabo una descentralización administrativa, un fortalecimiento de la competencia, una transformación de los trabajadores del sector público y una serie de modificaciones en las prácticas, los procedimientos y los enfoques presupuestarios y administrativos orientados a resultados. Estos aspectos están encaminados a contribuir en la consolidación de la gestión de los recursos públicos, para lograr una asignación del presupuesto basada en los resultados de la medición de la eficiencia del gasto público (Arregoces *et al.* 2012). En este sentido, se vislumbra un creciente esfuerzo por innovar dentro de la administración pública, con la implementación de renovadas metodologías presupuestarias, que a través de la responsabilidad y el equilibrio fiscal –desde la captación, la asignación y la ejecución de los recursos públicos– dirigen sus esfuerzos hacia una gestión eficiente.

Ante este nuevo paradigma de una gestión basada en resultados, se da prioridad y se busca adecuar el entorno de las organizaciones públicas para facilitar la consecución de objetivos, a través de una simplificación de procedimientos legales y administrativos, como resultado de la adquisición de nuevas capacidades institucionales que permiten llevar a cabo acciones de planificación, ejecución, seguimiento y evaluación de políticas, programas y proyectos (Marcel *et al.* 2014) como parte de un ciclo, en donde se pueda transitar de una etapa a otra para hacer los ajustes necesarios cuando se requieran. Con la adopción de nuevas prácticas derivadas de las reformas institucionales y orientadas a la elaboración de un presupuesto basado en resultados, se busca incrementar el rendimiento de los recursos públicos, es decir, conseguir que el gasto público maximice el beneficio para la sociedad, esto de acuerdo a la capacidad del Estado para asignar y gestionar los recursos, donde las autoridades responsables de la ejecución de los mismos busquen una mejora en la calidad y un incremento en la eficiencia, para conseguir una transformación de la realidad económica y social de una nación.

En este contexto, la coordinación e implementación de mecanismos de transparencia y de rendición de cuentas en conjunto, refuerzan el grado de confianza hacia el sector público a través de proporcionar certeza en el ejercicio del gasto, que en esencia proviene de una mejor asignación de los recursos, derivado de una participación ciudadana activa que, tras observar resultados positivos, propicia una cultura fiscal donde los contribuyentes colaboran con el pago de sus impuestos, que serán traducidos en una provisión eficiente de mejores bienes y servicios públicos para favorecer al bienestar social como resultado de una buena gestión.

Asimismo, derivado de una descentralización de índole política, al plantearse estrategias para el fortalecimiento de las organizaciones, el Estado busca fomentar una actuación conjunta entre los principales actores que contribuyen al desarrollo, donde a través de procesos participativos se brinde a la ciudadanía la posibilidad de exigir una rendición de cuentas, que refleje el grado de eficiencia en la administración de sus recursos, para valorar la intervención del gobierno de acuerdo a la asignación del presupuesto en los diferentes programas y la articulación entre instituciones públicas.

El hecho de establecer un vínculo entre un presupuesto y los resultados dentro de la administración pública, resulta una condición imperante y sumamente atractiva ante un entorno de escasez de recursos donde debe responderse a las demandas de la ciudadanía y adaptarse a los cambios derivados de los procesos globales. De acuerdo con el trabajo de Schick (2008), se observa que aquellas naciones que muestran avances en la elaboración de presupuestos basados en resultados, mantienen bajos niveles de corrupción, una rendición de cuentas puntual, así como canales de comunicación abiertos entre ciudadanía y gobierno. En conjunto, una administración pública eficiente.

En este sentido, una gestión eficiente de los recursos públicos no depende únicamente de la eliminación de las diversas barreras burocráticas o de la cultura contributiva de la sociedad, sino más bien de la verdadera capacidad de un Estado para conseguir una transformación económica, social y política de la realidad de una nación (Marcel *et al.* 2014), donde se obtenga desarrollo, algo más que solo resultados. Aunado al cambio de paradigma, en ocasiones el presupuesto no es diseñado para la consecución de resultados, sino que se elabora bajo un criterio de incremento, donde la base se ubica en los presupuestos de periodos anteriores para definir si se aumenta o se reduce el monto de recursos asignados al nuevo ejercicio fiscal (Marcel *et al.* 2014). Ante el constante escenario de escasez, se dificulta entonces una gestión de los recursos públicos que resulte eficiente, puesto que se dejan de lado los resultados expresados en las evaluaciones de desempeño aplicadas.

A pesar de lo señalado con antelación, en la práctica el análisis de la eficiencia en los procesos de evaluación, tiende a hacerse de modo comparativo o relativo, lo que provoca una restricción en la búsqueda de alternativa(s) que resulten eficientes dado un conjunto de asignaciones. De acuerdo con Onrubia (2015), la eficiencia como criterio de evaluación resulta débil y a la vez lo suficientemente exigente, lo que dificulta su aplicación en la realidad.

REFLEXIONES FINALES

La pregunta que está pendiente por resolver es entonces ¿cómo construir un sector público eficiente en términos de la gestión de sus recursos? Con el paso de los años la eficiencia en la actuación de la Administración Pública se ha colocado entre sus principales objetivos, independientemente de las situaciones de escasez. Sin embargo, son precisamente esos momentos de escasez de recursos en los contextos de crisis donde se vislumbra mayor presión para un gasto eficiente ante escenarios de déficit fiscal. Un uso óptimo de los recursos implica también una mejora en la aplicación de las políticas públicas para evitar el despilfarro de recursos y el incumplimiento de los objetivos.

Resulta indispensable contar con mecanismos estandarizados, correctos y más precisos para la evaluación del desempeño en el sector público. Se requiere cambiar el paradigma centrado en otorgar premios y castigos por uno enfocado en ubicar las fuentes de ineficiencia, de tal modo que se pueda aprender de los errores propios y se consiga erradicarlos en un futuro inmediato, y donde también tenga cabida el fomento a la réplica de las buenas prácticas observadas en otras administraciones públicas.

La importancia de cuantificar la producción del sector público en términos de bienes y servicios recae en conocer cómo se han gestionado los recursos públicos a través de la creación de indicadores de eficiencia que reflejen la relación costo-beneficio. Esto ayudará a generar información estadística – puntual, continua y confiable – para llevar a cabo un diagnóstico social sobre la forma de gastar, así como para la medición del desempeño por medio de una planificación y evaluación del gasto público, orientada a mejorar la asignación y la progresividad de los recursos. En este sentido, uno de los retos pendientes en torno a la medición y evaluación de la eficiencia se encuentra la incorporación de la calidad de los bienes y servicios públicos producidos dada una cantidad inicial de recursos públicos. Esto conlleva la inclusión de la percepción de la ciudadanía dentro de los procesos de evaluación, como otro criterio más a tomar en cuenta para calificar cómo ha sido la gestión de los recursos a lo largo de todo el ciclo presupuestario.

Aunado a lo anterior, se requiere de un sistema de incentivos que incremente la colaboración de los funcionarios y funcionarias para conseguir actuaciones que sean no solo eficaces, sino que resulten eficientes. Ello implica la adquisición de nuevas y mejores capacidades institucionales para reforzar las competencias del sector público de modo que consiga la creación de valor de forma sostenible a lo largo del tiempo. Así, gracias a la evolución en los roles de los diferentes actores involucrados dentro de la gestión de los recursos, es posible diseñar un presupuesto que esté orientado a los resultados, que tome en cuenta la aplicación y el desempeño de los recursos públicos en periodos anteriores.

Asimismo, a raíz de incentivar actuaciones públicas eficientes se busca recobrar la confianza hacia las instituciones públicas y sus diferentes actores, dado que ello es uno de los requisitos necesarios para conseguir una gestión eficiente de los recursos, de modo que se buscará vigilar que las acciones se encuentren encaminadas al interés público, aunada a una buena y clara rendición de cuentas, así como de transparencia en la información, para contar con herramientas y procedimientos que sean capaces de evitar la discrecionalidad sobre la ejecución del gasto público, recuperando la legitimidad del Estado.

De igual manera, se deberá ahorrar más e invertir, esto para disminuir las filtraciones al momento de asignar los recursos públicos entre políticas, programas y proyectos. Es decir, tendrán que adecuarse mecanismos reforzados que blinden al presupuesto, con la imperante necesidad de dar un seguimiento continuo y tener un control del gasto público, esto con el objeto de no otorgar subsidios a quien no los necesite, ni ofrecer exenciones a quien pueda prescindir de las mismas, con la finalidad de maximizar la productividad del gasto y su impacto en el bienestar de la sociedad, así como en el desarrollo económico.

Se trata de formar gobiernos que sean más transparentes, que no teman rendir cuentas, que tengan cercanía con sus ciudadanos, que estén dispuestos a reconocer sus errores y aprender de ellos, para conseguir una actuación más eficaz, pero, sobre todo, más eficiente. Resulta evidente que cuando la ciudadanía cuenta con acceso a la información sobre recursos públicos se propician mejores acuerdos sociales y políticos que contribuyen a la legitimación del Estado y le permiten conducirse con eficiencia en el ejercicio de las políticas públicas. A través de la adquisición de nuevas capacidades institucionales se busca reforzar los valores de la administración pública, así como la automatización de procesos públicos y la simplificación de trámites. Con ello se espera una mayor recaudación y menores costos para el Estado, lo que fomenta a su vez acciones anticorrupción y le permite una mejora en la calidad de los servicios.

Es necesario que se establezcan mecanismos reales y tangibles para alcanzar la eficiencia en la gestión de los recursos públicos. Ello implica una mejora en la normativa sobre la cual se establece la formulación del presupuesto de cada Estado, en la que se contemple a la eficiencia como una dimensión de vital importancia para la evaluación del desempeño del sector público en términos de gasto, lo que significa que deberá delimitarse la acepción de eficiencia del gasto así como la forma en que se estimará la misma, pero sobre todo generar las condiciones necesarias para ser eficientes, de tal modo que sea viable llevar a cabo un seguimiento de los resultados y comparar los ejercicios entre sí para ofrecer esquemas de incentivos derivados del proceso de evaluación.

BIBLIOGRAFÍA

Adam, Antonis; Delis, Manthos y Kammas, Pantelis (2014): "Fiscal decentralization and public sector efficiency: evidence from OECD countries", *Economics of Governance* Nº 15, pp. 17-49.

Afonso, Antonio; Romero, Alma y Monsalve, Emma (2013): "Public sector efficiency: evidence for Latin America", *IADB Discussion Paper IDB-DP-279*.

Afonso, António; Schuknecht, Ludger y Tanzi, Vitto (2010): "Income distribution determinants and public spending efficiency", *Journal of Economic Inequality* Nº 8, pp. 367-389.

Aguilar, Luis (2011): "Gobernanza pública para obtener resultados: marco conceptual y operacional", *Consejo Económico y Social de las Naciones Unidas. Comité de Expertos en Administración Pública*. Nueva York, 4 a 8 de abril.

Almeida, María (2014): *Experiencias internacionales en transparencia fiscal. Serie Macroeconomía del Desarrollo*, Santiago de Chile: Naciones Unidas.

Álvarez, Antonio (2014): "Concepto y medición de la eficiencia productiva", en Antonio Álvarez (coord.) *La medición de la eficiencia y la productividad*, Madrid: Pirámide, pp. 19-38.

Álvarez, Antonio; Garduño, Rafael y Núñez, Héctor (2015): "Estimating the technical efficiency of mexican states", Working paper CIDE.

Arregoces, Alejandro; Jola, Andrés; Quintero, Diana y Velasquez, Lady (2012): "Bases para el análisis de la eficiencia y la efectividad de la inversión pública en Colombia", *Archivos de Economía*. Departamento Nacional de Planeación, Dirección de Estudios Económicos. República de Colombia.

Arellano, David (2002): "Nueva Gestión Pública: ¿el meteorito que mató al dinosaurio?", *Revista del CLAD Reforma y Democracia* Nº 23, pp. 1-21.

Aristovnik, Aleksander (2012): "The relative efficiency of education and R&D expenditures in the new EU member states", *Journal of Business Economics & Management* Nº 13, pp. 832-848.

Baciu, Livia y Botezat, Alina (2014): "A comparative analysis of the public spending efficiency of the new EU member states: a DEA approach", *Emerging Markets Finance & Trade*, pp. 31-46.

Becerra, Diana (2015): "La importancia de la medición del desempeño en el sector público: un análisis de la eficiencia del gasto", *VI Congreso Internacional en Gobierno, Administración y Políticas Públicas GIGAPP-IUIOG*. Centro de Ciencias Humanas y Sociales del Consejo Superior de Investigación Científicas. Madrid, España. 29, 30 septiembre, 1 y 2 octubre.

Becerril, Osvaldo; Álvarez, Inmaculada y Del Moral, Laura (2010): "Eficiencia técnica de las entidades federativas de México", *Economía, Sociedad y Territorio*, Nº 10, pp. 485-511.

Boueri, Rogério; Mac Dowell, María; Pineda, Emilio y Bastos, Fabiano (2014): "Análisis del gasto público: una metodología de evaluación para medir la eficiencia del gasto en educación de los estados brasileños", *Banco Interamericano de Desarrollo. Documento para discusión IDB-DP-361*.

Cabrero, Enrique (1998): "Estudio introductorio", en Barry Bozeman (coord.) *La Gestión Pública*. Su situación actual. *Nuevas lecturas de Política y Gobierno*, México: FCE, pp. 19-36.

Conte, Andrea; Schweizer, Philip; Dierx, Adriaan y Ilzkovitz, Fabienne (2009): "An analysis of the efficiency of public spending and national policies in the area of R&D", *European Commission Occasional Papers* Nº 54.

Debreu, Gerard (1951): "The coefficient of resource utilization", *Econometrica* Nº 19, pp. 273-292.

Farrell, Michael (1957): "The measurement of productive efficiency", *Journal of the Royal Statistical Society. Series A* Nº 120, pp. 253-290.

Ganga, Francisco; Cassinelli, Aldo; Piñones, María; y Quiroz, Juan (2014): "El concepto de eficiencia organizativa: una aproximación a lo universitario", *Revista Líder* Nº 25, pp. 126-150.

García, Mauricio y García, Roberto (2015): "Aspectos conceptuales y metodológicos" en Jorge Kaufmann, Mario Sanginés y Mauricio García (ed.) *Construyendo Gobiernos efectivos: logros y retos de la gestión pública para resultados en América Latina y el Caribe*, Washington: Banco Interamericano de Desarrollo, pp. 1-23.

Herrera, Pedro y Francke, Pedro (2009): "Análisis de la eficiencia del gasto municipal y de sus determinantes", *Economía* Nº 32, pp. 113-178.

Jakobsen, Mads (2010): "The effects of new public management: activity-based reimbursement and efficiency in the scandinavian hospital sectors", *Scandinavian Political Studies* Nº 33, pp. 113-134.

Koopmans, Tjalling (1951): "Analysis of production as an efficient combination of activities", *Activity analysis of production and allocation* Nº 13, pp. 33-37.

Letelier, Leonardo (2010): "Descentralización fiscal y eficiencia técnica del sector público: los casos de la educación y la salud", *Documentos y Aportes en Administración Pública y Gestión Estatal* Nº 10, pp. 7-24.

Machado, Roberto (2007): ¿Gastar más o gastar mejor? La eficiencia del gasto público en los países centroamericanos y República Dominicana, XIX Seminario Regional de Política Fiscal, CEPAL: Banco Interamericano de Desarrollo.

Marcel, Mario; Guzmán, Marcela y Sanginés, Mario (2014): *Presupuestos para el desarrollo en América Latina*, Washington: Banco Interamericano de Desarrollo.

Mihaiu, Diana; Opreana, Alin y Cristescu, Marian (2010): "Efficiency, effectiveness and performance of the public sector", *Romanian Journal of Economic Forecasting* Nº 13, pp. 132-147.

Mizala, Alejandra; Romaguera, Pilar y Farren, Darío (1998): "Eficiencia técnica de los establecimientos educacionales en Chile", *Documentos de Trabajo* Nº 38. Centro de Economía Aplicada. Universidad de Chile.

Mostajo, Rossana (2000): *Productividad del sector público, evaluación de la gestión del gasto público e indicadores de desempeño en Guatemala*, Santiago: Naciones Unidas.

Motta, Alexandre y Pires, Valdemir (2015): "Qualidade do gasto público: do préconceito polissêmico ao conceito tecnopolíticamente alicerçado – por uma agenda de pesquisa multidisciplinar", *VI Congreso Internacional en Gobierno, Administración y Políticas Públicas GIGAPP-IUIOG*. Centro de Ciencias Humanas y Sociales del Consejo Superior de Investigación Científicas. Madrid, España. 29, 30 septiembre, 1 y 2 octubre.

Murillo, Luis (2004): "Economic efficiency and frontier techniques", *Journal of economics surveys* Nº 18, pp. 33-77.

North, Douglas (1993): *Instituciones, cambio institucional y desempeño económico*, México: FCE.

Onrubia, Jorge (2015): "Gestión y organización", en Emilio Albi y Jorge Onrubia (ed.) *Economía de la Gestión Pública. Cuestiones fundamentales*, Madrid: Editorial Universitaria Ramón Aceres, pp. 19-61.

Planas, Iván (2005): "Principales mecanismos de evaluación económica de políticas públicas", *Ekonomiaz*, Nº 1, pp. 98-121.

Rahmayanti, Yogui y Horn, Theara (2011): "Expenditure efficiency and the optimal size of government in developing countries", *Global Economy and Finance Journal* Nº 4, pp. 46-59.

Sánchez, Guillermo (2016): "Measuring technical efficiency in primary education: evidences for Peruvian case", *Peruvian Economic Association, Working paper* Nº 77.

Santín, Daniel (2015): "Evaluación de las políticas públicas", en Emilio Albi y Jorge Onrubia (ed.) *Economía de la Gestión Pública. Cuestiones fundamentales*, Madrid: Editorial Universitaria Ramón Aceres, pp. 113-152.

Schick, Allen (2008): "Getting performance budgeting to perform", *International Conference on Performance Budgeting*. Banco Mundial. México. 9 y 10 de junio.

Sibiano, Piergiacomo y Agasisti, Tommaso (2013): "Efficiency and heterogeneity of public spending in education among Italian regions", *Journal of Public Affairs* Nº 13, pp. 12-22,

Sutherland, Douglas; Price, Robert; Joumard, Isabelle y Nicq, Chantal (2007): "Performance Indicators for Public Spending Efficiency in Primary and Secondary Education", *OECD Economics Department Working Papers* Nº 546, OECD Publishing.

Trillo, David (2002): "Análisis económico y eficiencia del sector público", *Portugal: VII Congreso Internacional del CLAD sobre la Reforma del Estado y la Administración Pública*.

INTERVENCIONES

PRECARIZACIÓN Y DEGRADACIÓN DEL TRABAJO¹

Pere Jódar²

Profesor de Sociología, Departament de Ciències Polítiques i Socials UPF.

Grup de Treball per al Pensament Crític-UPF.

Juan M. Pericàs³

Investigador de Greds-Emconet, UPF-JHU Public Policy Center, Departament de Ciències Polítiques i Socials UPF. Grup de Treball per al Pensament Crític-UPF y miembro del Seminari d'Economia Crítica Taifa.

Un economista australiano, Steve Keen, uno de los pocos que previeron con rigor la Gran Recesión de 2008, escribe, en su obra *La economía desenmascarada*⁴, que él pudo escapar de los falsos supuestos de la economía convencional gracias a una duda muy simple surgida en sus primeros años de carrera. Parafraseándola en forma de interrogante, ¿si los monopolios y oligopolios reducen el bienestar social por el hecho de alterar los mercados, por qué el énfasis en destruir los supuestos monopolios sindicales y, en cambio, tolerar o mirar hacia otro lado cuando se trata de conglomerados financieros o empresariales? De ahí se desprende otra pregunta, ¿es posible que los monopolios sindicales consigan que los trabajadores exploten a las empresas? La respuesta a esta última es clara: no. Y, en sentido contrario, lo que es evidente en las circunstancias actuales es que cuando se debilitan los sindicatos o, en general, la capacidad de acción colectiva de los trabajadores y trabajadoras, la desigualdad aumenta, junto a la pobreza, la precariedad... Nos dice Keen que la simplicidad de determinados esquemas analíticos se acerca al adoctrinamiento y nos impide explicar y actuar sobre la realidad.

Esta realidad, desde nuestro punto de vista, es que el capitalismo es un sistema basado en la depredación y la explotación. Por ejemplo, desde el punto de vista del actual concepto de externalización, podemos argumentar que la subcontratación ha sido desde siempre un elemento clave del capitalismo, se denomine deslocalización, descentralización o flexibilidad. Ha sido desde sus inicios y junto a la desocupación, la pobreza, la precariedad o el trabajo en negro, una de las estrategias básicas para mantener la rentabilidad. Ahora bien, en cada momento histórico estos fenómenos han adquirido formas y características específicas, del mismo modo que se han dado momentos críticos. Por ejemplo, en la España o en la Catalunya actual, y como resultado de los cambios técnicos, organizativos y, sobre todo, de las

¹ Este texto se inspira en una presentación en la mesa redonda *Treballs feminitzats i precarització laboral. Les professionals de neteja dels hotels*, organizada por la *Comissió d'Igualtat de la Facultat d'Economia i Empresa de la Universitat de Barcelona*, 7 de marzo de 2017.

² pere.jodar@upf.edu

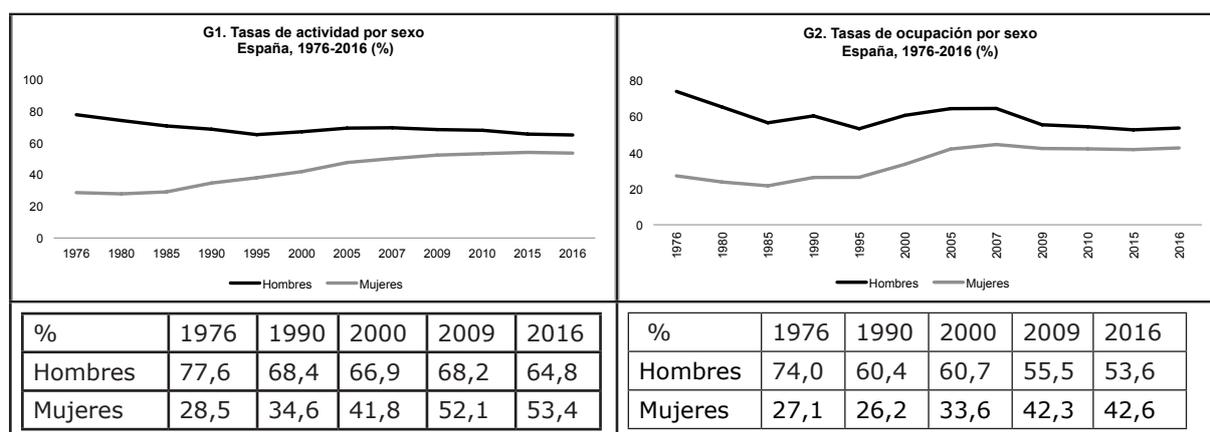
³ pericasjm@gmail.com

⁴ Keen, Steve (2015): *La economía desenmascarada*, Madrid: Capitán Swing.

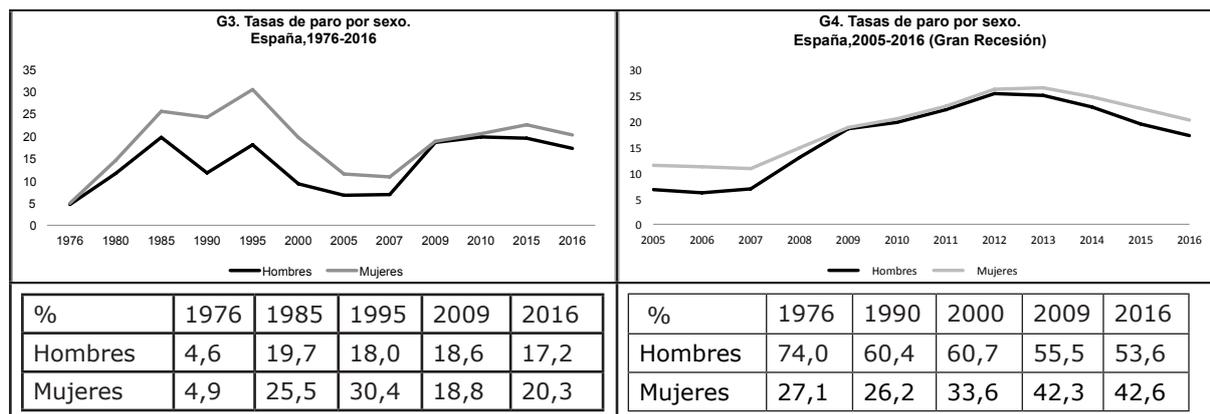
reformas laborales (implantadas aprovechando la debilidad del trabajo en la Gran Recesión), tenemos un mercado laboral extremadamente segmentado, desigual y precario.

Veamos algunos datos al respecto. En 2015, por ejemplo, menos de la mitad de los trabajadores superaban los cinco años de antigüedad en su empresa actual, mientras aproximadamente un 11% de los activos (50% de los desempleados) estaba en situación de paro de larga duración, es decir, bajo un riesgo elevado de sufrir insuficiencia o carencia absoluta de ingresos. Es más, analizando los microdatos de la EPA (2014), el 50% de los que estaban desocupados en 2011 volvían a estar en paro en 2014; no sabemos si han trabajado entre esas fechas y, si lo han hecho, bajo qué condiciones, pero sí sabemos que un 22% de los que estaban en paro en 2011 no habían encontrado trabajo tres años más tarde. En 2016, según datos de la EPA, se contabilizó un 26% de asalariados bajo contrato temporal y un 16,6% con contrato a tiempo parcial. Asimismo, en 2014, el 35% de los trabajadores tenía unos ingresos por debajo del salario mínimo (655€ entonces, 707€ actualmente), mientras que un 16% de los asalariados y asalariadas cobraban menos de 300€, principalmente jóvenes y también mujeres en su mayoría. Si en los inicios del milenio ser mileurista se consideraba un estigma, en la segunda mitad de la segunda década muchas personas (entre ellas algunas que hemos podido entrevistar) contemplan los mil euros como una tabla de salvación.

Asimismo, debemos poner el foco en las diferencias entre hombres y mujeres. Al respecto, si contemplamos los datos crudos de los gráficos 1 y 2, podemos precipitarnos y concluir que hay una evolución positiva de las mujeres en términos de actividad y ocupación desde un punto de vista comparativo. No obstante, una observación detenida nos permite darnos cuenta de que en la etapa de bonanza (hasta 2008) las mujeres aumentan sus tasas respectivas, para luego estancarse durante la recesión. En cambio, las tasas de los hombres caen de manera sostenida, sobre todo en el inicio de la crisis. El resultado es que se mantiene un diferencial, que veremos cómo evoluciona en el tiempo. En un sentido casi inverso (gráficos 3 y 4) se comportan las tasas de paro, ya que en el inicio de la crisis tanto la tasa de paro de los hombres como la de las mujeres se incrementan notoriamente, aunque de forma más acusada entre los hombres (construcción). Esto implica que prácticamente lleguen a igualarse las tasas de paro de ambos sexos, fenómeno que, tal y como permite observar el gráfico 3, no se dio en crisis anteriores, ya que en ellas la desocupación femenina se disparaba. Ahora bien, el gráfico 4 muestra con algo más de detalle el efecto de la Gran Recesión en la desocupación, de manera que a partir de 2013, las dos tasas comienzan a disminuir, pero al final del período de nuevo el paro de las mujeres se sitúa por encima del de los hombres. Del mismo modo, si hablamos de desocupación de larga duración, en 2015 las mujeres alcanzan un 52,8%, frente al 50,4% de los hombres.



Fuente: EPA, INE: Cuarto trimestre del año correspondiente



Fuente: EPA, INE, cuarto trimestre del año correspondiente

El comportamiento del paro femenino, por otra parte, nos acerca al fenómeno del 'techo de cristal'⁵. Así, en la tabla 1 se aprecia la distancia entre las tasas de paro de las mujeres con educación superior respecto de sus colegas masculinos. Una desproporción que aumenta paulatinamente en los últimos años (hasta los casi 9 puntos porcentuales de desocupación, inferior entre los hombres) y que no es comparable con la diferencia en el resto de segmentos educativos; las mujeres menos instruidas tienen porcentajes inferiores a los hombres, lo que nos acerca al fenómeno del "suelo pegajoso" del que nos habla Torns (2011)⁶.

TABLA 1. ESPAÑA. PORCENTAJE DE PARADOS POR SEXO Y NIVEL DE INSTRUCCIÓN. EVOLUCIÓN RECIENTE.

	Hombres			Mujeres		
	2014	2015	2016	2014	2015	2016
Total	100	100	100	100	100	100
Estudios primarios incompletos	3,4	3,4	3,3	2,2	2,1	2,0
Educación primaria	13,5	13,3	13,9	9,4	9,0	8,5
1ª. etapa de educación secundaria	41,4	42,8	42,5	35,7	36,4	35,9
2a. etapa secundaria (general)	12,7	12,0	11,8	14,3	13,1	13,7
2a. etapa secundaria (profesional)	9,1	9,7	9,0	10,9	11,4	10,9
Educación superior	19,2	18,3	19,0	26,5	27,1	27,9

Fuente: EPA, INE; 2014 y 2015 cuarto trimestre del año; 2016 tercer trimestre.

En relación con la precariedad⁷, y más allá del paro, que también podemos ubicar en el interior del amplio proceso de precarización y vulnerabilización propios del capitalismo postfordista neoliberal, el indicador más destacado en España es el trabajo temporal. Sus tasas por género en el cuarto trimestre de 2016 eran casi idénticas, aunque ligeramente más altas entre las mujeres (26%-26,9%), mientras que en 2007 la diferencia era de tres puntos. En general, la temporalidad varía más con la edad; por ejemplo, los jóvenes entre 16 y 24 años en situación de precariedad laboral alcanzan el 70%. En general, la demanda laboral en España ha preferido el contrato temporal al contrato a tiempo parcial, pero este

⁵ Recio Cáceres, Carolina (2014): "Paro masivo. Precariados. Descualificados. Otro modelo de relaciones laborales". Madrid: Fundación 1 de mayo. Anuario 2014, pp. 117-121.

⁶ Torns Martín, Teresa (2011): "Las mujeres y el empleo en España ¿un futuro venturoso?" http://www.arkadiaproject.es/wp-content/uploads/2011/02/Teresa_Torns_Las_mujeres_y_el_empleo_en_Espana.pdf

⁷ Datos de Recio Andreu, Albert (2017): "Empleo y condiciones de trabajo en la recuperación", Mientras Tanto Nº 154. <http://www.mientrastanto.org/boletin-154/notas/empleo-y-condiciones-de-trabajo-en-la-recuperacion>

último ha avanzado en los últimos años y se combina con el primero, afectando de manera más acusada a las mujeres. Así, entre los asalariados a tiempo parcial, la tasa femenina (cuarto trimestre de 2016) es del 25,7%, y llega a triplicar a la masculina, que es del 8%. Además, ha aumentado en los últimos años, ya que en 2007 estas tasas eran del 22,1% y del 3,5% respectivamente. Como en el resto de Europa, el trabajo a tiempo parcial está fuertemente feminizado y es un claro indicador del escaso avance en la igualdad de género, no sólo en el terreno laboral y de la ocupación remunerada, sino también en el reparto de los trabajos domésticos no remunerados.

En este orden de cosas adquiere mayor dramatismo el caso de las personas que trabajan de forma remunerada y se mantienen en un nivel de renta por debajo del umbral de la pobreza. Según sea la fuente consultada (Intermón-OXFAM o Caritas⁸), en la España de 2015 afectaba a entre el 13% y el 15% de los ocupados.

Recopilando, aproximadamente la mitad de los ocupados y algo más de la mitad de las ocupadas viven una situación caracterizada no sólo por la precariedad en la ocupación sino también por la vulnerabilidad vital; bien por tener ingresos inciertos o bajos, bien por estar sometidos a contratos atípicos extremos (trabajo o contrato por días, horas, sujeto a llamada o, incluso, sin ninguna cobertura legal). De este modo, la degradación del trabajo se convierte en una trampa de la que es difícil de salir, porque aunque sea claramente insuficiente, la posibilidad misma de tener un trabajo determina en gran medida, por no decir de forma absoluta, la capacidad de cubrir las necesidades básicas⁹. Un extremo de esta situación es la discriminación institucional destinada a los inmigrantes extracomunitarios, dada su dependencia de los permisos (de residencia, de trabajo, etc.) que los hace extraordinariamente frágiles y objeto de una explotación a una escala mayor que en el caso de los trabajadores en situación "regular". Hoy en día una mujer joven, con bajo nivel de instrucción e inmigrante, tiene muchos números de caer en la exclusión social, fruto de la lotería de casino que han instaurado los poderes económicos y financieros; en ella la banca siempre gana y las asalariadas y ciudadanos perdemos. En 2015, un 55% de los parados no tenían cobertura, un 28,6% de los ciudadanos estaba en riesgo de pobreza (índice AROPE¹⁰), un 11% sufría pobreza energética y un 15,4% vivía en hogares con baja intensidad de trabajo. Asimismo, podemos considerar los datos acerca de la feminización de la pobreza¹¹, que afecta a los hogares con un adulto y uno o más hijos dependientes y a mujeres muy jóvenes o de más de 65 años con rentas muy bajas. En el caso de Cataluña, la tasa de riesgo de pobreza monetaria individual (19% aproximadamente) o la tasa de riesgo de pobreza monetaria familiar (alrededor del 11%) es prácticamente idéntica tanto para los hombres como para las mujeres; ahora bien, si se calculan las rentas como si no hubiera gastos compartidos, ni redistribución de los recursos en el seno del hogar (supuesto de autonomía), se observa que las mujeres superan en más del doble las tasas de riesgo masculinas, a nivel individual (alcanzan el 49,7%) y a nivel familiar (25,9%). Aún más, según el mismo informe de CCOO de Catalunya, la tasa de riesgo de pobreza monetaria familiar con supuesto de autonomía se dispara para paradas y mujeres dedicadas a tareas domésticas por encima del 80%, mientras que la de los parados queda en el 70%, o en el 30% para los amos de casa.

La pobreza, la desocupación, la precariedad y la vulnerabilidad afectan especialmente a las mujeres ocupadas a tiempo parcial y a los jóvenes bajo contrato temporal. También a actividades muy feminizadas

⁸<https://oxfamintermon.s3.amazonaws.com/sites/default/files/documentos/files/Informe-Una-economia-para-99-espana-oxfam-intermon.pdf>; http://www.foessa.es/publicaciones_compra.aspx?id=5279&

⁹ Como nos recuerdan los compañeros de Sin Permiso evocando al Marx de la Crítica del Programa de Gotha, bajo las condiciones capitalistas de producción, tanto asalariados como parados tienen que pedir continuamente permiso para trabajar y, por tanto, para vivir.

¹⁰ Recordemos que el índice AROPE considera que una persona está en riesgo de pobreza o de exclusión social cuando se encuentra en alguna de las tres situaciones siguientes: a) vivir con bajos ingresos, incluidas las transferencias sociales (por debajo del 60% de la mediana de ingresos equivalente); b) sufrir privación material grave; c) vivir en un hogar con una intensidad de ocupación muy baja (por debajo del 20%).

¹¹ Ver: http://www.ccoo.cat/noticia/204727/informe-sobre-feminitzacio-de-la-pobresa#.WL_jPG81-M8

como limpieza, servicios de cuidados y atención domiciliaria, internas de servicio doméstico, limpieza de hoteles, comercio o tele-márquetin; a actividades mixtas como restauración o reponedores¹²; y, a otras, más masculinizadas como seguridad, mozos de almacén o conserjería y mensajería¹³.

¡Qué lejos estamos de la plena ocupación que defendía Kalecki¹⁴! Con las condiciones actuales de "pauperización organizativa" del movimiento obrero y sindical, ni siquiera podemos aspirar a poner a prueba su teoría del ciclo político en economía... En este contexto habrá alguien que todavía defienda el "cuanto peor mejor" o propuestas organizativas desligadas de la esfera del trabajo¹⁵. Por el contrario, nosotros seguiremos repitiendo una cosa bien simple: la degradación de las condiciones de ocupación empeora las condiciones de vida de los trabajadores y ciudadanos y, además, tiene efectos sistémicos, ya que condiciona de múltiples formas, nefastas todas ellas, las potenciales mejoras o incluso los cambios profundos a los que se pueda aspirar en un futuro inmediato, o más o menos lejano. Y ello sean o no ciertas las premisas de los que apuntan a la imposibilidad de generar trabajo para todos en los países del "Occidente terciarizado", debido a la progresiva tecnificación de la esfera productiva, cualesquiera sean las condiciones políticas. La degradación no es sólo el salario a la baja, sino también la disposición temporal absoluta de los trabajadores hacia la empresa; los cambios de turno y de horario, el trabajo nocturno, en festivos..., los ritmos de trabajo de vértigo. La cruda realidad de las barbaridades laborales consolidadas bajo el manto o excusa de la crisis convierten en palabras vacías todo aquello relacionado con la igualdad, la conciliación de la vida laboral y familiar, o sobre los horarios y su racionalización. Sobre todo, cuando una entrevistada te explica que ha sido despedida por estar embarazada, y otra explica que no fue contratada por tener criaturas. El año pasado unos jóvenes (30-40 años), constituidos en grupo de discusión, cocineras y camareros de restaurantes de estrellas y tenedores –gente preparada, formada y de gran profesionalidad-, describían uno tras otro los diferentes elementos que componen el sufrimiento en el trabajo: acoso laboral y sexual, violencia verbal (gritos), estrés, fatiga, soledad, chicos y chicas quemados (*burned-out*). Frente al de estos jóvenes cualificados y con experiencia, el caso de una chica jovencísima, sólo con la ESO e inmigrante de la India, que nos decía: "Hice un curso de cocina... después, como es tiempo de crisis, el contrato ponía una cosa (4 horas), pero luego hacía más horas de las que marcaba (7-8), acababa a la 1 o las 2 de la noche, siempre trabajaba sábado y domingo. Son estas cosas que nos pasan a los jóvenes. Es un trabajo en el que te exigen mucha dedicación, mucho esfuerzo y obtienes poca recompensa. Los clientes, los jefes, todos con muchos humos... ¡Dios! El trabajo de camarero en hostelería es una cosa muy dura. Restauración..., después de la experiencia que he tenido, no me interesa para nada. Intentaré no volver nunca". No obstante, es bien sabido que la configuración del mapa de la actividad económica nos condena a ello como sociedad. Por ejemplo, un 30% de jóvenes con estudios universitarios están ocupados en dicho sector¹⁶.

Naturalmente, hay otros factores que inciden en tal situación de degradación de las condiciones laborales. Sin ir más lejos, en 2015 el 58% de los jóvenes entre 25 y 29 años no habían podido establecerse en un hogar independiente, ya que acceder a una vivienda depende de tener ingresos suficientes¹⁷. El turismo y la especulación inmobiliaria están haciendo inhabitables nuestras ciudades, mientras la renta media de los hogares ha pasado de aproximadamente de treinta mil euros a veintiséis mil en los seis años

¹² http://www.elconfidencial.com/empresas/2016-12-30/precariedad-reforma-laboral-empresas-multiservicios-convenios_1308910/; <http://www.nuevatribuna.es/articulo/economia-social/camareras-piso-autenticas-estrellas-hoteles/20151106102136122070.html>

¹³ http://emprenem.ara.cat/creixer/Missatgers-precarietat-digital-aixeca-veu_0_1766223395.html?utm_medium=social&utm_source=mail&utm_campaign=ara

¹⁴ Kalecki, Michael (2011): "Aspectos políticos del pleno empleo", *Revista de Economía Crítica* Nº12, pp. 214-222. http://revistaeconomiacritica.org/sites/default/files/revistas/n12/REC12_Clasicos_2_Kalecki.pdf

¹⁵ Al estilo de Hardt y Negri (2002), en *Imperio*, Barcelona, Paidós.

¹⁶ Guiu, Jordi; Alós, Ramon; Jódar, Pere (2016); "Millennials: nuevas identidades o la reproducción de viejas formas de división social", *Pasos a la Izquierda* Nº 6. <http://pasosalaizquierda.com/?p=1872>

¹⁷ Alós, Ramon (2016): "Radiografía de la precarización del empleo en España", *Bez*. <http://www.bez.es/395786614/Radiografia-de-la-precarizacion-del-empleo-en-Espana.html>

que han transcurrido entre 2009 y 2015. En cierta manera, también nos arrebatan el bien común que representa la ciudad.

Por otra parte, la degradación del trabajo no se deriva directamente de la tecnología, sino de su uso. Mientras se habla de la incidencia de la robótica y los automatismos, se explota intensivamente mano de obra en los países periféricos. Y, en los países centrales, ahora sociedades de servicios, el poder acumulado por la demanda empresarial era impensable hace relativamente poco tiempo, cuando aún se hablaba de "la edad dorada del capitalismo" (para un desmentido de semejante concepto, recomendamos el reciente artículo de Alejandro Nadal)¹⁸. Basta con echar una ojeada a la prensa y leer sobre la "uberización", los airbnb¹⁹, las empresas multiservicios, etc., para captar cómo todo el riesgo e incertidumbre que pueden acompañar a la actividad empresarial se traslada hacia los trabajadores y trabajadoras, convertidos en falsos emprendedores carentes de los derechos laborales más elementales.

¿Qué ha sucedido? ¿Cómo se ha llegado a esta situación? Queremos repasar rápidamente dos posibles explicaciones y trazar dos pinceladas sobre la realidad a la que nos enfrentamos.

Primera explicación. En los años 1960, un reconocido economista neoclásico, William J. Baumol²⁰, escribía sobre "la enfermedad de los costes" en los servicios públicos. Simplificando mucho, venía a decir que, a diferencia de la industria, en la que el progreso técnico, la inversión de capital y las economías de escala permiten un aumento continuado de la productividad, en los servicios no es posible su incremento, ni la "optimización" de los factores propios del sector, cosa que supone un límite insuperable a un potencial crecimiento ilimitado de la productividad, más allá de la intensificación de la explotación, tanto en los trabajos considerados como "productivos" como, especialmente, en los de carácter improductivo. En definitiva, decía Baumol, el aumento de productividad de la industria permite el aumento salarial de los trabajadores, o bien sustituirlos por tecnología, mientras que ninguna de las dos cosas es tan fácilmente aplicable a los servicios, más intensivos en trabajo. El ejemplo de la orquesta y coro que interpretan la novena de Beethoven; una sinfonía que bien ejecutada siempre necesitará de la misma cantidad de músicos y tendrá una duración similar. Otro ejemplo, el coste de un computador o de una memoria USB se ha ido reduciendo, mientras que la enseñanza o la sanidad se han encarecido. Claro, Baumol parte de una relación entre salarios, productividad y precios que sigue una lógica de economía convencional, pero hay otras relaciones entre los mismos elementos más inexplicables desde el punto de vista de los mismos supuestos de Baumol y que nos enfrenta de nuevo al problema de los oligopolios: agua, electricidad, telefonía, etc., y de quiénes los dirigen, o los alientan.

Pero siguiendo con el autor, él preveía que el desarrollo económico comportaría una transferencia de mano de obra desde el sector industrial al sector servicios. Ello supone una transformación evidente de nuestras sociedades avanzadas post-industriales. Según Baumol, la "enfermedad de los costes" se produciría por la equiparación entre salarios industriales y los de los servicios; el diferencial de productividad repercutiría en el encarecimiento del precio final de servicios 'poco productivos' e intensivos en trabajo y no en capital. Este dilema llevó a plantear al sociólogo Esping-Andersen²¹ tres escenarios distintos en función de las medidas adoptadas por los diferentes países para afrontarlo:

¹⁸ Nadal, Alejandro (2017): "¿Existió alguna vez la "época dorada" del capitalismo?" *La Jornada*. <http://www.jornada.unam.mx/2017/03/22/opinion/023a1eco>

¹⁹ http://economia.elpais.com/economia/2017/03/16/actualidad/1489647038_327126.html; http://inthesetimes.com/working/entry/17598/robert_reich_the_sharing_economy_more_like_the_share_the_crumbs_economy; <https://www.revista.uclm.es/index.php/cesco/article/view/1055/870>

²⁰ Baumol, William J; Bowen, William (1966): *Performing Arts, The Economic Dilemma: a study of problems common to theater, opera, music, and dance*, New York: Twentieth Century Fund.

William J. Baumol (2012) *The Cost Disease: Why Computers Get Cheaper and Health Care Doesn't*. Yale University Press. 288 pp.

²¹ Esping-Andersen, Gösta (2000): *Fundamentos de las economías postindustriales*, Barcelona: Ariel.

- Un escenario optimista, en el que dejando a un lado las premisas de Baumol, el Estado interviene en el desarrollo de servicios públicos, sociales y personales de calidad, para garantizar altas tasas de ocupación, tanto para hombres como para mujeres, y unos salarios adecuados que permiten pagar precios relativamente altos en los servicios intensivos en mano de obra y no cualificados. Este es el caso de los países nórdicos; un caso para poner en vitrina, dado su fuerte diferencial de bienestar, aunque vayan convergiendo poco a poco hacia el escenario neoliberal.
- Un escenario pesimista, el que prescribe o profetiza (según se mire) Baumol. Los salarios de industria y servicios se equiparan, las empresas de servicios reducen su rentabilidad (excepto aquellas que pueden fijar los precios) y quiebran o reducen plantilla. Aquí juegan un papel importante las instituciones, las leyes y la negociación colectiva que protegen a los trabajadores. Sería el caso de la UE y, como desde la crisis de los 1970 la Europa continental ha tenido unas tasas de paro más elevadas que EEUU, ésta es una de las argumentaciones que justifican el problema del aumento del paro y de la precariedad en los países de la Unión. En todo caso, estos países también han ido convergiendo hacia el tercer escenario, extendiendo en su interior el modelo precario (temporalidad, mini-jobs, tiempo parcial, salarios bajos...).
- El escenario de solución neoliberal o, para nosotros, el escenario más pesimista y, fatalmente, más real. Su aplicación comenzó en los Estados Unidos de Ronald Reagan y en el Reino Unido de Margaret Thatcher, tras su experimentación en el Chile de Pinochet. Fuera protecciones, sindicatos y negociación colectiva, sustituidos por desregulación, mercantilización y privatización, siempre bajo la intervención directa del Estado. Y, sí, consiguieron en los 1980 y 1990 una baja tasa de paro y una alta ocupación en los servicios personales y de distribución, pero a costa de una intensa precariedad y de la multiplicación del trabajo pobre (asalariados que trabajan, pero con un salario que no les permite sobrepasar el umbral de la pobreza). Es esta situación, y no el bienestar o la protección, la que crea un mercado dual; una situación en la que, como ha descrito con profusión de datos el economista francés Thomas Piketty²², se profundiza la desigualdad, con ejecutivos que cobran 300 ó 400 veces el salario del trabajador medio de su empresa, en una sociedad en la que en absoluto funcionan las premisas del capital humano de Gary Becker²³ y sus promesas meritocráticas. Por otra parte, la Gran Recesión de 2008 ha puesto sobre la mesa la fragilidad de este escenario, dada la convivencia de desocupación, precariedad y bajos salarios o trabajo pobre; además, Alemania tiene una tasa de paro inferior a la estadounidense. Todo ello contradice seriamente las predicciones de Baumol. Sin embargo, este escenario, en su versión más dramática, es el que las políticas de austeridad y flexibilidad guiadas por la Unión Europea y los organismos internacionales (FMI, BM, OCDE) han implantado en los países mediterráneos.

Segunda explicación. Según Marx²⁴, la acumulación de capital precisa de un ejército industrial de reserva que ejerza presión sobre los trabajadores en activo con el fin de que reduzcan sus demandas salariales. Este ejército se forma con pobres, trabajadores agrícolas o, hoy día, con los trabajadores de profesiones o sectores de actividad obsoletos, los inmigrantes, las mujeres, los precarios, los jóvenes. Por otra parte si tenemos en cuenta las prescripciones neoclásicas, tendríamos que buscar explicaciones más allá de los modelos de Baumol para justificar los ingresos desmesurados del 1-10% de la población, por medio de criterios de productividad. Es aquí también donde Marx señala que las desigualdades se establecen, no sólo por criterios de eficacia y rentabilidad, sino por el diferencial de propiedad, poder y

²² Piketty, Thomas (2014): *El capital en el siglo XXI*, Madrid: Fondo de Cultura Económica. Madrid.

²³ Becker, Gary S. (1975): "Inversión en capital humano e ingresos" en Luís Toharia (comp.) (1983): *El mercado de trabajo: Teorías y aplicaciones*, Madrid: Alianza Universidad Textos, Becker, Gary S. (1983): *El capital humano*. Madrid: Alianza Universidad Textos.

²⁴ Marx, Karl (2000): "Producción progresiva de una superpoblación relativa o de un ejército industrial de reserva" en *El Capital, Libro I*. México, Fondo de Cultura Económica, pp. 532-542.

dominación. Siguiendo la estela de Marx, Braverman, un marxista norteamericano, escribía en 1975²⁵, cuando aún no se había desatado completamente la hidra neoliberal: "El volumen de la masa de indigentes anda ahora por los 14 ó 15 millones de personas; alcanzó ya un enorme tamaño en 1970 y aparentemente crecerá bastante más. De todo esto podemos colegir que la acumulación de riqueza en un polo de la sociedad en el sistema capitalista tiene una contrapartida, en el otro polo, en forma de acumulación de más miseria". En 2016, según el FMI, en los Estados Unidos había 46,7 millones de pobres. Es decir, que la mercantilización intensa, el "todo para el mercado", ha triplicado la pobreza. Y no sólo por la intervención conservadora de Reagan o de los Bush, sino también por la vigorosa apuesta de Clinton y Obama por Wall Street. Es la economía del goteo y la extensión del autoritarismo de estado²⁶: bajad los impuestos a los ricos, porque éstos invertirán, creando puestos de trabajo que aumentará la riqueza de todos. Una decisión que sólo actúa en un sentido bíblico, el de las palabras del evangelio de Mateo: "A quién tiene se le dará todavía más; pero al que no tiene, se le quitará aun lo que tiene".

Bajo nuestro punto de vista Baumol ofrece una falsa (o superficial) justificación a la transición obvia de una sociedad industrial a la de servicios, acelerada por Thatcher, Reagan o la Unión Europea, mediante prácticas desindustrializadoras que han deslocalizado las industrias centrales en países periféricos con mano de obra más barata, y han provocado la pérdida de derechos y condiciones de trabajo y empleo de los asalariados y asalariadas occidentales. Mientras que Marx o Braverman van a la raíz profunda: el sistema capitalista explota, excluye y envilece.

Veamos ahora las pinceladas sobre nuestra realidad. Primera. Del más de un millón de empresas españolas, tan sólo 287.000 tienen seis o más trabajadores. Sólo en estas últimas puede haber representación de los trabajadores. El resto es pequeña empresa que se va empequeñeciendo; uno o dos trabajadores, muchos autónomos falsos o dependientes, a los que la versión oficial prefiere denominarles emprendedores. Este es el imperio de la externalización, de las empresas multiservicios. Un informe de UGT²⁷ revelaba que a finales de 2014, un 30% de los 260.000 empleados de los hoteles españoles estaban externalizados, un porcentaje que prevén se duplique en cinco años. Esto permite volver a plantear una de las preguntas de Keen: ¿los trabajadores pueden explotar a las empresas?

Segunda pincelada. Tradicionalmente las empresas, el capital, hacen frente a los problemas de productividad y rentabilidad de diversas maneras²⁸. La solución financiera y especulativa que sustituye a la economía productiva y que nos ha conducido a la gran recesión actual y a las políticas de austeridad (y que, desgraciadamente para la mayoría, gobiernan los mismos que nos condujeron al desastre). La solución política, que mercantiliza nuevos sectores antes cubiertos por los servicios públicos o por las familias (tareas y cuidados en el hogar, privatización de sanidad, educación, servicios sociales, prisiones, seguridad...). La solución de mercado que acelera el cambio en productos, servicios, actividades. La solución organizativa y tecnológica, que transforma las relaciones laborales colectivas en individuales, o que sustituye trabajo por tecnología. La solución quizás más antigua, la de descentralizar, deslocalizar, subcontratar; en resumen, la de reducir los costes laborales, por ejemplo mediante la externalización de los servicios o la puesta en marcha de empresas multiservicios. En España y Catalunya, la industria ha ido desapareciendo a marchas forzadas y los servicios que toman el relevo en términos económicos y ocupacionales son poco dinámicos, muy intensivos en mano de obra y de bajo salario. La estrategia que predomina en estos servicios es la reducción de costes, pero de una manera tan intensa que llegan a tratar a una buena parte de la ciudadanía,

²⁵ Braverman, Harry (2007): "La degradación del trabajo en el siglo XX". *Taller. Sociedad, cultura y política*, No 24. Publicado originalmente en *Monthly Review*, Vol. 34, Nº 1 (1982) inspirado en una conferencia de 1975.

²⁶ Que tan bien fueron descritos por los economistas Bowles, Samuel; Gordon, David M.; Weisskopf, Thomas S. en (1983): *La economía del despilfarro*, Madrid: Alianza, 1983) y en (1990): *Tras la economía del despilfarro*, Madrid: Alianza.

²⁷ UGT, http://www.ugt.es/Publicaciones/Informe_Ana%CC%81lisisEmpresas_Multiservicios_2016_UGT.pdf. Ver también

Cañada, Ernest (2016): *La externalización del trabajo en hoteles*, Barcelona: Alba Sud. <http://www.albasud.org/publ/docs/74.pdf>

²⁸ Silver, Beverly (2005): *Fuerzas de trabajo. Los movimientos obreros y la globalización desde 1870*. Madrid: Akal.

no como ciudadanos y ciudadanas que viven, trabajan y tienen unos derechos, sino como sirvientes. Y a los sirvientes se les trata con paternalismo, o bien con engaños, coerción, violencia estructural y por tanto generando miedo en ellos.

No es este un mensaje optimista, ciertamente hay mucho papanatismo optimista (también lo hay entre el pesimismo) mientras los problemas ambientales, sociales y democráticos se multiplican. Pero sí es posible observar luces de esperanza en las tinieblas, como las que encienden las kellys²⁹ con su ejemplo de mujeres luchadoras, o las de algunos trabajadores y trabajadoras de fábricas que no se rinden fácilmente, las precarias que no se rinden, los parados que a veces levantan la voz. Son estas acciones, estos ejemplos, los que mantienen viva la esperanza de que un día sea posible la emancipación; una sociedad más justa social, económica y políticamente.

²⁹ Una representación de estas mujeres eran las protagonistas de la mesa redonda. <https://laskellys.wordpress.com/>; ver también, Cañada, Ernest (2016): *Las que limpian los hoteles*, Barcelona: Icària.

EL FIN DEL *LAISSEZ-FAIRE* EN ESPAÑA. Lecciones extraídas de los escritos de Don Ildefonso Cuesta Garrigós (Apuntes deslavazados para un primer debate)¹

Aurèlia Mañé Estrada²

Universitat de Barcelona & University of East Anglia

INTRODUCCIÓN

Esta intervención, en su estado actual, tan sólo pretende dinamizar el debate de cuál ha de ser el papel de la política económica en el Siglo XXI, en un contexto como el presente de grave crisis del capitalismo. Por esta razón, presenta muy someramente piezas de un debate que, en este mismo sentido, el de la necesidad de transformación de la disciplina y la práctica de la política económica, se inició en el primer tercio del Siglo XX a raíz, también, de la gestación y estallido de la crisis de 1929.

Para la política económica, el paralelismo con aquella situación es evidente, pues en ambos casos existe una insatisfacción con los postulados del pensamiento económico *mainstream*, individualista, que a la postre comparte el mismo origen ideológico y epistemológico que el de entonces; como, en ambos casos, las recomendaciones que se están haciendo desde estos postulados no han resuelto la crisis en el sentido que la mayoría de la población hubiera deseado o esperado. Es más, como entonces se empiezan a vislumbrar recetas económicas proteccionistas y totalitarias que no auguran nada bueno y tienen reminiscencias de una economía fascista³.

¹ Esta intervención es el resultado de una comunicación presentada en las XIII Jornadas Internacionales de Política Económica, celebradas en la URJC, en Madrid, el pasado 25 y 26 de mayo 2017, en la Sesión Especial VI. *Metodología de la Política Económica*. Su objetivo, como se expresa en el texto es iniciar un debate (por lo que cualquier comentario será muy bien recibido) sobre el estado de la disciplina de la Política Económica. En el marco de este debate, agradezco, ya, los comentarios previos a su presentación en Madrid, recibidos de mis colegas de disciplina en Barcelona y Valencia Carmen de la Cámara, Marisol Rodríguez, Miren Etxezarreta y Antonio Sánchez. Agradezco, también, los comentarios posteriores de Milagros García y Josefa Eugenia Fernández, recibidos en el marco de las JIPE, pues estos me envalentonaron y me animé a dar una mayor difusión a este escrito, deseando el progreso en el debate.

² amimanera@ub.edu; A.Mane-Estrada@uea.ac.uk

³ Aunque estos diagnósticos puedan parecer exagerados, es cierto que tanto en Europa como en Estados Unidos están apareciendo signos que recuerdan lo acaecido en los años 1930, pues, de nuevo, en una situación de extrema crisis del sistema recurrimos al nacionalismo económico del "made in"; en una situación de pauperización de las clases trabajadoras, en vez de "enemigo de clase", recurrimos al enemigo de la nación o al sentido de patria (discurso en Francia en las últimas elecciones); como se recupera el papel del estado para promover obra pública en grandes infraestructuras y producción de mercancías de seguridad (piénsese en las propuestas de Trump), o como aparecen indicios de una re-militarización nacional (presencia del ejército en Alemania, recuperación del discurso de la mili en algunos países europeos); o... se favorece la tarea de las grandes corporaciones. Por no decir nada de lo que ocurre en Rusia o China.

Esta realidad, choca con nuestra falta de propuestas y nuestra apatía como docentes e investigadores de política económica. Es por esta razón, con el fin de animar el debate y para reivindicar la necesidad de un renovado discurso sobre el papel de la política económica –aunque, reconozco, de forma muy osada, pues me falta el suficiente conocimiento y formación económica para ello–, que propuse en el marco de las XIII Jornadas Internacionales de Política Económica, una comunicación que versara sobre una especie de comparativa entre el texto de John Maynard Keynes –Lord Keynes, después– que se podría considerar como el punto de partida de la "Revolución keynesiana", *The end of laissez-faire*⁴, y los escritos del profesor de Política Económica, Ildefonso Cuesta Garrigós –con el título de Profesor o Don en todos los materiales disponibles–, quien fue discípulo del primer catedrático de Política Económica de España, Don Víctor Pío Brugada, y, a su vez, primer catedrático de universidad de esta disciplina, ya en los años 1950s. Y quien, en los primeros años 1930s, discute y escribe sobre la posible forma de intervención del estado.

Dos aspectos adicionales me animaron a entrar en estas cuestiones.

El primero tiene que ver con el trabajo de recuperación que un pequeño grupo de docentes, con Antonio Sánchez Andrés de la Universidad de Valencia a la cabeza, estamos haciendo para recuperar la historia académica de la Política Económica en España, en los años previos a la Guerra Civil española. En esta línea, este trabajo es una pieza más, en el puzle que vamos reconstruyendo poco a poco.

Y, el segundo viene motivado por la sorpresa que me causó leer por primera vez –hace ya unos años– el escrito *The end of laissez-faire* de Keynes. Como docente de política económica, cuando inicié esta lectura pensé en que Keynes concluiría el texto abogando por la intervención estatal, en el sentido que la hemos entendido a lo largo de la segunda mitad del Siglo XX. No es así. De hecho, su lectura me hizo ver que, en los años 1920, no sólo en España, sino también allende, ésta no era todavía una cuestión que estuviera sobre la mesa. Probablemente no lo estuvo hasta después del *New Deal* en Estados Unidos⁵, pero costó mucho que, en Europa y en Estados Unidos, se aceptara de forma mayoritaria, tanto la necesidad de esta intervención como la forma que ésta debía adoptar.

Entonces, los problemas para ello debían ser dos, la hegemonía epistemológica y metodológica del individualismo y el problema, para aquellos que lo cuestionaban desde el capitalismo, de que la única experiencia de intervención estatal se asociara, por aquel entonces, o con el comunismo de la URSS o con la economía de guerra.

Posteriormente, como en tantos otros aspectos, el fin de la Segunda Guerra Mundial vino a zanjar esta cuestión, pues a la necesidad de Occidente de mostrar que existía una "buena" alternativa al bloque soviético, se le añadió lo que según Tony Judt en su libro *Postwar* fue una de las grandes enseñanzas de la posguerra: la bondad de la planificación, que fue la que posibilitó la reconstrucción europea.

Desde este punto de vista, en un momento como el actual, en el que también los convencidos de la intervención estatal parecemos haber perdido el rumbo de nuestras propuestas, me parece interesante recordar que existió este debate, recuperando algunos de los elementos del mismo, con la esperanza de que en ello encontremos elementos de reflexión que nos inspiren para la política económica del futuro.

Aunque sea muy consciente que, en relación a entonces, hoy, se le añade el problema de la recomposición territorial de los estados nación y del cambio de escala del mundo⁶.

⁴ *The End of laissez-faire*, es un panfleto publicado por primera vez en 1926, basado en una conferencia que impartió Keynes en Oxford en 1924 y en una posterior conferencia en la Universidad de Berlín, ya en 1926. En la actualidad forman parte del apartado IV de *Essays in Persuasion* y así aparece referenciado en la bibliografía.

⁵ Una idea similar, también se apunta en la conferencia, titulada *John Maynard Keynes Narrates the Great Depression: His Reports to the Philips Electronics Firm* de Robert W. Dimand y Bradley W. Bateman, que se presentó en el marco de un Seminario del Departament d'Història Econòmica, Institucions, Política y Economia Mundial de la Universitat de Barcelona en mayo de 2017.

⁶ Entendiendo world scale en el sentido que la da Saskia Sassen (2006) en su libro *Territory, Authority and Rights: I interpret today's world scale as foundationally different in that it is constituted in good part through the insertion of global projects into a growing number of nation-states with the purpose of forming global systems*, p. 14

LA INFLUENCIA DE JOHN M. KEYNES EN ILDEFONSO CUESTA GARRIGÓS

En la ponencia que presenté en las decimosegundas Jornadas Internacionales de Política Económica, en Toledo, en mayo de 2015⁷, que posteriormente dieron lugar a una publicación colectiva⁸, concluía afirmando que Don Ildefonso Cuesta Garrigós había sido, para nuestra disciplina, el catedrático de transición. Uno de los aspectos que resaltaba entonces era su "conversión" al, entonces, incipiente keynesianismo. De hecho, Don Ildefonso, en sus escritos muestra admiración a Keynes por tres razones.

En primer lugar, existe una razón epistemológica-metodológica, que ya vemos en sus escritos de los años 1930s, cuando hablando del *Treatise on Money*, afirma que éste refleja muy bien lo que tiene que ser ciencia –y el método– de la Política Económica, con un primer volumen en el que se hace la exposición especulativa y, un segundo, en el que los hechos muestran las aproximaciones y desviaciones de la realidad a la teoría⁹. Él considera, ya después, que Keynes escribe la Teoría General... siguiendo el método hipotético-deductivo y que, por ello, es capaz de incorporar una serie *de conceptos, que apenas habían sido tratados por los economistas alemanes e italianos [...] todos ellos conceptos cardinales que han influido de modo trascendental en la evolución de la política económica contemporánea*.¹⁰

En segundo lugar, la creencia del Profesor Cuesta de que el objetivo final de Keynes es la acción, pues [...] *pese a los escrúpulos de los economistas puritanos [ha pasado] una etapa en la que la "Science pour la science" ha dejado paso a la "Science pour l'action"*¹¹; integrando así a Keynes en aquellos economistas de *tendencia política [cuyo objetivo] es la propagación de doctrinas para aumentar el bienestar colectivo de los habitantes de un país*¹² y cuyo origen, según Don Ildefonso, se remonta a los mercantilistas.

Y, por último, y desde nuestra interpretación, para Ildefonso Cuesta, Keynes acaba suponiendo una gran liberación moral. Leyendo sus descripciones, se tiene la impresión de que la creencia de Cuesta de que la política económica es acción, y acción del Estado, choca con la observación de que aquellos que más activamente habían realizado esta acción son los regímenes totalitarios o los gobiernos europeos en tiempos de guerra. Después, ya en el marco de la post-guerra, él escribe que, frente a ello, es preferible la *política angloamericana* (Keynes, Beveridge y Wallace) o el New Deal, que fue *un osado plan de política económica, con premisas opuestas a las clásicas*, pero que se enmarcaba dentro del capitalismo, respectaba la democracia, no recurría al militarismo y representaba un fuerte equilibrio entre la intervención del Estado y la libertad individual.¹³

Leyendo los escritos de Cuesta Garrigós y viendo los títulos de su voluminosa biblioteca¹⁴, él muestra tener un mayor conocimiento de las escuelas alemanas e italianas de "política económica", que fueron las que más influyeron en la génesis de la disciplina de la Política Económica en España¹⁵, pero Keynes es quién parece haber dado la solución a la preocupación que Don Ildefonso arrastraba desde los inicios de su carrera en los años 1930.

⁷ 'Centenario de la creación...'

⁸ 'Los orígenes de la Política Económica ...'

⁹ 'Discurso preliminar'... p.60

¹⁰ 'Veinte años...' p.20

¹¹ 'Veinte años...' p.25

¹² 'Breve ensayo...' p.49

¹³ 'Veinte años...' pp. 19-20

¹⁴ Colección donada, mediante legado testamentario, a la biblioteca de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales del Universidad Complutense de Madrid (UCM), no integrada en la colección "normal" de la biblioteca, pero que se puede consultar en sala. Agradezco a José Vicente Serrano Olmedo, jefe de procesos e información especializada de la biblioteca de la UCM haberme mandado un fichero con el catálogo de la colección completa. Éste consta de 3.677 registros. En ella encontramos los siguientes textos de J.M. Keynes, el *Treatise on Money*; *Essays in Persuasion* (de los cuales sólo cita *El fin del laissez-faire* y *Am I a Liberal?*); *How to pay for the war* : a radical plan for the chancellor of the exchequer; *Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero*; *La réforme monétaire* y *The economic consequences of the peace*; en sus escritos sus citas son menores, pues solamente se refiere al método, pero no al contenido, del *Treatise*... y la *Teoría General*... y al contenido de *El fin del laissez-faire* y *Am I a Liberal?*.

¹⁵ 'Victor Pío...'

En su biblioteca aparecen algunos escritos de J.M. Keynes. Sin embargo, y más allá de lo que Don Ildefonso leyó o citó de Keynes, lo que nos ha interesado de la lectura de los escritos de los años 1930s¹⁶ y del de 1945¹⁷ de este profesor es la similitud temática-discursiva con el panfleto de J.M. Keynes de 1926, *The end of Laissez-faire*. Ello se ve, y aparece especialmente condensado, en su *Breve ensayo acerca de la evolución científica de la política económica* –que de breve tiene poco, pues son casi 500 pp.- del año 1932.

Esta similitud discursiva no significa decir que Don Ildefonso fuera el Keynes español; es obvio. Es más, el propio profesor Cuesta se encarga de decirnos que a él sólo le corresponde seguir lo que otros hicieron y divulgarlo para que en sus tiempos aflorara el pensamiento económico crítico.

Sin embargo, sí que creemos que esta similitud discursiva refleja el pensamiento común de una época –la de los años 1920s y sus postrimerías- de profunda crisis económica y de profunda crisis de la disciplina económica; como consideramos pertinente recordar, en el momento presente –que es momento de profunda crisis económica y de gran apatía de nuestra disciplina- la pertinencia de este discurso, La primordial diferencia entre entonces, y ahora, es que en los escritos que hemos analizado aparece la voluntad –desde la Academia- de buscar y construir una nueva forma de entender y aplicar la Economía Política y la Política Económica, mientras que en la actualidad esta voluntad parece haber desaparecido.

¿QUÉ TIENEN EN COMÚN EL *FIN DEL LAISSEZ-FAIRE* DE KEYNES Y LOS PRIMEROS ESCRITOS DE ILDEFONSO CUESTA GARRIGÓS?

A nuestro modo de entender, estos escritos tienen cinco aspectos en común.

En primer lugar, ambos reflejan la insatisfacción –y fuerte crítica- con el pensamiento económico dominante de la época, el individualismo.

En el caso de Keynes, su crítica es una versión reducida y menos elaborada de la que posteriormente escribirían Joan Robinson en *Economic Philosophy* y Albert Hirschman en *Las pasiones y los intereses*, pues critica metodológicamente al individualismo por ser una metafísica; epistemológicamente por ser una ideología; prácticamente por servir a los intereses de unos grupos muy determinados y académicamente por haberse transmitido como una vulgarización dogmatizada del pensamiento original.

La crítica de Don Ildefonso, mucho más humilde que la de Keynes, tiene muchos elementos en común con la de éste, pero el grueso de su crítica se centra en dos cuestiones: la imposible universalidad de la Economía Política dominante, pues ésta se construye a partir de un contexto muy determinado, el ámbito anglo-francés; y su esterilidad para la Política Económica. Además de dejar bien claro que, en el individualismo, *el individuo es a(ético)*, pues no existe relación ética entre este y la sociedad¹⁸.

En segundo lugar, ambos coinciden en que ha de existir algún tipo de intervención económica del Estado. Keynes lo expresa, recuperando la nomenclatura –aunque no el sentido- de Bentham, al decir que *perhaps the chief task of economists at this hour is to distinguish afresh the Agenda of the government from the Non-Agenda*¹⁹; mientras que –interpretamos- para Don Ildefonso, la necesidad de intervención es la premisa de su *Breve ensayo*, pues éste está dedicado a justificar esta intervención a través de: a) un recorrido histórico de distintas escuelas de pensamiento económico, prácticamente desde los Griegos hasta inicios del Siglo XX²⁰, con el criterio de identificar aquellas de tendencia política (los mercantilistas) y cuyo objetivo es el enriquecimiento del estado (los cameralistas); b) de realizar una clasificación de las mismas

¹⁶ 'Discurso preliminar...'; 'Las estadísticas...'; 'La economía nacional...'; 'Programa con un proemio...' y 'Breve ensayo...'

¹⁷ 'Curso sobre política...'

¹⁸ 'Breve ensayo...' p.412

¹⁹ 'Agenda' y 'Non-Agenda', en cursiva en la versión original. 'The end of...' pp. 288

²⁰ 'Breve tratado...' Cap 3 y 4

a partir de este criterio²¹; c) analizar las experiencias económicas de otras culturas²² (fuera de la europea y estadounidense) y c) de analizar los sistemas de política económica en los que ha existido intervención estatal.

En tercer lugar, ambos coinciden en lo que es el problema de la época: encontrar *el espacio* de intervención entre el individualismo y el comunismo o universalismo. Así, Keynes escribe que si bien *the principles of laissez-faire have had other allies besides economic textbooks. It must be admitted [...] the poor quality of the opponent proposals –protectionism in one hand and Marxian socialism on the other²³*, y que, por tanto, *our problem is to work out a social organisation which shall be as efficient as possible without offending our notions of a satisfactory way of life²⁴*.

Por otro lado, Don Ildefonso declara que *el problema básico de la política económica es la posición del individuo en la sociedad*, pues *el problema básico de la política económica es si atomismo o universalismo*. Habiendo descartado como válidos el primero y una de las acepciones del universalismo (el mecanicista marxista), él apuesta por el *universalismo orgánico²⁵* como una tercera vía que deja *el funcionamiento económico a la iniciativa individual, pero con una regulación adecuada*.

En este caso, esa búsqueda de una alternativa intermedia va acompañada de un rechazo -visceral, en el caso de Keynes- al comunismo y el marxismo.

En cuarto lugar, coinciden en que, en este espacio intermedio, ambos valoran la posibilidad del *Socialismo de Guerra* o planificación. Así, Keynes escribe, *War experience in the organisation of socialised production has left some near observers optimistically anxious to repeat it in peace conditions*, aunque lo rechaza por no ser creador de riqueza y por que *the atmosphere of waste and not counting the cost was disgusting to any thrifty and provident spirit²⁶*. Don Ildefonso, también habla de esta experiencia, pues escribe que *un tipo específico de economía coercitiva de transición es la economía de guerra (Kriegswirtschaft) que ha dado lugar a una doctrina especial, con su correspondiente política económica²⁷*. Es más, en su caso, impartió una asignatura, como lo atestigua el programa del año 1945, titulado *Curso sobre Política Económica de Guerra*, impartido por él en la Facultad de Ciencias Políticas y Económicas de la Universidad de Madrid, en que afirma que *la Economía de guerra ofrece, hoy en día, un extraordinario interés, desde el punto de vista didáctico²⁸*.

En quinto lugar, coinciden en que ambos se inclinan por algo que nominalmente parece similar, pues los dos utilizan el mismo tipo de expresión al proponer qué tipo de organización social podría ser adecuada para la correcta instrumentalización de esta intervención intermedia entre el capitalismo-individualista y el comunismo-universalista. Ambos mencionan algo parecido a las corporaciones medievales. Keynes escribe, *I suggest, [...] that progress lies in the growth and the recognition of semi-autonomous bodies within the State [...] I propose a return, it may be said, towards medieval conceptions of separate autonomies²⁹*; mientras que Don Ildefonso Cuesta propone una tercera vía en la que -, citando a Spann- la economía [podría] *descansar en una jerarquía funcional que tiene cierto parecido a las corporaciones de la Edad Media³⁰*.

²¹ 'Breve tratado...' Cap.5

²² 'Breve tratado...' Cap.3

²³ 'The end of...' p. 285

²⁴ 'The end of...' p. 294

²⁵ 'Breve ensayo...' p.431

²⁶ 'The end of...' p.286

²⁷ 'Breve ensayo...' p. 426

²⁸ 'Economía de guerra...' p. 5

²⁹ 'The end of...' p. 288-289

³⁰ 'Breve ensayo...' p. 431

Es más, ambos casos, también, miran con "simpatía" a las grandes corporaciones del primer tercio del Siglo XX. como entes intermedios, autónomos, pero sujetos al Parlamento, al Gobierno o el Estado.

Keynes escribe que *It is easy to give examples [...] of separate autonomies which have attained or are approaching the mode I designate - the universities, the Bank of England, the Port of London Authority, even perhaps the railway companies [...] But more interesting than these is the trend of joint stock institutions, when they have reached a certain age and size, to approximate to the status of public corporations rather than that of individualistic private enterprise*³¹. En este caso, [...] *the ordinary course of affairs are mainly autonomous within their prescribed limitations, but are subject in the last resort to the sovereignty of the democracy expressed thorough Parliament*³².

Mientras que la tercera vía jerárquica de [...] *la economía actual* de la que habla Don Ildefonso descansa en las *grandes integraciones tales como los cartells o los trusts* [con] *cierto parecido con las corporaciones de la Edad Media*, en la que *la Política* [va] *dirigida al beneficio de la colectividad, según un plan elaborado por corporaciones económicas de administración autónoma*.

Por todo ello, esta comparativa ilustra, en primera instancia, como dos personas tan distintas, pero pertenecientes a la misma época y enfrentados a una forma de pensamiento económico individualista y dogmático que no proporcionaba pautas para resolver los acuciantes problemas económicos de aquellos años, llegaron a una conclusión similar: la necesidad de la intervención del Estado. Y, en segunda instancia, como en el primer tercio del Siglo XX, aunque ahora pudiera parecer evidente, conceptualmente -porque el individualismo metodológico no lo contempla- y prácticamente - por ideología y por el fantasma de la URSS- era muy difícil concebir la posibilidad de esa intervención³³. La paradoja, aunque se tuvo que pasar por el fascismo y el nazismo para ello, es que, al final, fueron estas dos mismas razones, las que después de los Acuerdos de Yalta, servirían para justificar esa intervención práctica y, a la postre, legitimar a la nueva escuela de pensamiento económico que surgió a raíz de la "Revolución Keynesiana".

¿EN QUÉ DIFIEREN EL FIN DEL LAISSEZ-FAIRE DE KEYNES Y LOS PRIMEROS ESCRITOS DE ILDEFONSO CUESTA GARRIGÓS?

En pleno Siglo XXI ya a nadie se le escapa que, en un contexto como el nuestro, la diferencia fundamental entre ambos es que Keynes fue un "genio" económico, mientras que el Profesor Cuesta Garrigós no. Éste, en estos años, se muestra más como un concienzudo profesor, que aplica métodos de análisis, diríamos, más propios de la filosofía alemana y que, como muchos de sus contemporáneos, sintió una gran atracción por la naciente ciencia sociológica y psicológica, que intentó aplicar al análisis de la política económica.

Sin embargo, ahora y aquí, la diferencia entre ambos que nos interesa destacar es su diferente punto de partida y, por tanto, de objetivo cuando abordan la cuestión de la intervención. Keynes lo hace desde una perspectiva de lucha de clases, pensando que la intervención es necesaria para salvar el capitalismo; mientras Don Ildefonso lo hace desde una perspectiva nacionalista -o casi patriótica-, pensando que la intervención es necesaria para el progreso de la Economía (nacional) corporativa.

Así, Keynes quiere salvar el Capitalismo. Esta es una de sus constantes preocupaciones y aparece en sus textos, desde sus trabajos en las conferencias de paz que siguieron a la Primera Guerra Mundial. Las circunstancias, y el talento, del Profesor Cuesta, le hacen ser mucho más modesto en sus objetivos. Como ya se ha dicho al inicio de esta comunicación, su objetivo inicial es más humilde, pues el sólo pretende hacer prosperar la aportación española al progreso de la ciencia de la política económica que hizo Don

³¹ 'The end of...' p. 289

³² 'The end of...' p. 289

³³ Op. Cit. Robert W. Dimand y Bradley W. Bateman

Víctor Pio Brugada³⁴, y que fue *no sólo (re-)inicia[r] el pensamiento sistemático de Política Económica en España, sino que, al reconocer el papel esencial del Estado en la economía [imprimió] a la Economía (Política), un realismo desconocido por sus contemporáneos (analistas de economía) españoles*³⁵

Para ello, como él mismo escribe, su objetivo es realizar *un trabajo de síntesis, que [...] para lograr la sistematización, con la máxima claridad, [ha] encajado en un mismo plano, las concepciones de diversos autores, como en una taracea, pues [...] en la época en que vivimos no es posible dejarse llevar por la corriente; para ello es necesario poseer algunas ideas generales directrices.*³⁶

Es cierto, sin embargo, que una lectura más atenta de sus textos apunte también a que su objetivo, por su talante falangista, fuera participar en el esfuerzo para trazar *un moderno plan orgánico de educación comercial, debidamente encauzado hacia la formación de los que en el futuro han de ser conscientemente los rectores de la economía nacional, asumiendo los puestos de mando desde los órganos estatales o al frente de las empresas privadas [para] crear en nuestro país una nueva actitud mental [...] y energías creadoras [que] influyan en lo porvenir de una manera decisiva en la estructura de la economía española*³⁷; siendo necesario, para ello divulgar el conocimiento político económico en España para que [...] *la actual generación estudiantil, ansiosa de aprender [tenga] una actitud mental distinta*³⁸.

Por tanto, pensamos que el trabajo de Don Ildefonso en estos años, una vez su maestro ya estableció *el papel esencial del Estado en la política económica*, se dirigió, en el ámbito práctico, a buscar cuál podría ser la forma de intervención de ese estado en la economía nacional.

Keynes, por el contrario, en *El fin del laissez-faire* no busca lo mismo. No busca cuál puede ser la forma de intervención, sino que llega a que la conclusión de que el estado (o el gobierno o parlamento) podría intervenir estableciendo *la agenda* o, incluso, haciendo una cierta política monetaria³⁹, puesto que cree que [...] *capitalism, wisely managed, can probably be made more efficient for attaining economic ends than any alternative system yet in sight* [...] ⁴⁰.

Ello, es claro, es fruto de las distintas circunstancias personales de ambos. Keynes tiene un claro y profundo sentimiento de clase que, en su escrito *Am I a liberal?*, refleja palmariamente al decir, *when it comes to the class struggle as such, my local and personal patriotism, like those of every one else, except certain unpleasant zealous ones, are attached to my own surroundings. I can be influenced by what seems to me to be justice and good sense; but the Class war will find me on the side of the educated bourgeoisie*⁴¹. Y, es ese sentimiento de clase, el que le lleva a pensar que el problema es que [...] *the Capitalist leaders in the City and in Parliament are incapable of distinguishing novel measures for safeguarding Capitalism from what they call Bolshevism*⁴².

Don Ildefonso no demuestra ese sentimiento de clase, aunque probablemente a escala española sea a la que pertenece. Él es un defensor de la propiedad privada y de una visión cultural, jerárquica y unitaria de la Nación, cuya preocupación es el progreso de la economía nacional⁴³. De ahí que acabe apostando por un tercer tipo de economía, la Economía corporativa, que es la *Economía Nacional organizada según una*

³⁴ 'Programa con un proemio...' p. VIII

³⁵ 'Las raíces de la Política...' p.8

³⁶ 'Breve ensayo...' p.4

³⁷ 'Economía nacional...' p.582

³⁸ 'Programa con un proemio...' p.XII

³⁹ Esta cuestión vino explicada en el seminario *John Maynard Keynes Narrates the Great Depression*, y aparece reflejada en esta cita de *The end of laissez-faire: I believe that the cure for these things is partly to be sought in the deliberate control of the currency and of credit by a central institution*, p. 292

⁴⁰ 'The end of...' p. 294

⁴¹ "Class" en cursiva en el texto original. 'Am I...?' p. 297

⁴² 'Am I...' p.299

⁴³ Aunque existen numerosos ejemplos de ello, basta con el título de la conferencia que impartió en el Ateneo de Madrid en enero de 1936, titulada "Economía nacional en función de la cultura", que según él es una cuestión [...] actualísima y de inaplazable urgencia enfocar de manera totalitaria. p.569

*jerarquía funcional, que es un sistema de medios organizados en una unidad orgánica total, que –tal como lo interpretamos– es la Nación*⁴⁴.

De hecho, este tono de su discurso, empezando por su propuesta misma de Economía corporativa, así como por algunos de sus datos biográficos⁴⁵, nos llevan a pensar que Ildefonso Cuesta Garrigós o fue un falangista o que "coqueteó" con alguna forma de nacional-socialismo.

Por todo ello, a la postre, por tener preocupaciones distintas (salvar el capitalismo o consolidar una economía nacional corporativa) y por partir de posturas personales distintas (liberal y falangista), las propuestas que se derivan del escrito del *The end of laissez faire* y de los del Profesor Cuesta son distintas. A pesar de ello, sus escritos coinciden en cuestiones fundamentales, como que es necesaria una cierta intervención o regulación estatal y, que ésta, debería encontrarse en algún espacio intermedio entre el individualismo "político" y el universalismo, comunismo o socialismo. Es más, ambos se refieren a la existencia de experiencias de "planificación" no comunista, aunque, al final, ambos acaben apostando por algún tipo de organización basado en equivalente contemporáneo de las corporaciones medievales.

Aunque, una vez más, sospechamos que estos autores difieren en lo que se entiende por corporación medieval⁴⁶. Tendemos a pensar que en el caso de Keynes se refiere a algo más parecido a una forma de gestión más horizontal "comunitaria", mientras que Don Ildefonso debe tener en mente algunas corporaciones de estructura vertical y jerárquica.

Así, al final, sus diferentes puntos de partida les llevan a dos propuestas, aparentemente similares, pero probablemente, con un fondo distinto. Keynes, apunta una opción liberal, que, en esos años, es el de una economía (¿auto?) regulada por unos organismos semi-autónomos en el marco de un sistema parlamentario –democrático– liberal; mientras que, el ideal de Don Ildefonso es el de la Economía corporativa. Economía con reminiscencias fascistas, que, por lo que escribe, deriva de las propuestas que Rathenau y Wissel hicieron en 1919 en el marco del Ministerio de Economía Alemán de Economía Nacional. Y que él entiende como una variante no bélica de lo que es un tipo específico de Economía coercitiva de transición que, como ya hemos dicho, es la economía de guerra.

¿PARA QUÉ NOS PUEDE SERVIR ESTA COMPARATIVA EN EL SIGLO XXI?

Cuando empecé a pensar en escribir esta intervención mi objetivo era señalar la ausencia de debate político-económico en un contexto de crisis del capitalismo y de crisis de la disciplina de la ciencia económica. Quería mostrar que en los años 1920s y 1930s ese debate sí que existió, al tiempo que pretendía expresar mi preocupación por su ausencia actual. Sin embargo, el proceso de redacción de esta testimonial comparativa, me ha conducido por unos derroteros inesperados, pues obligarme a hacer este esfuerzo de sistematización me ha llevado a barruntar ideas insospechadas, que creo, en este momento, no tengo capacidad de desarrollar.

Leyendo estos textos y sabiendo de la "Revolución keynesiana", que incluso el Profesor Ildefonso Cuesta vivió como una liberación moral, me he convencido de que, en el sistema capitalista, sin una conciencia de la existencia de un conflicto de clase, no hay posibilidad de pensar en qué es y para qué sirve la política económica o la intervención del Estado. Este es uno de los problemas en la actualidad,

⁴⁴ 'Breve ensayo...' p. 431

⁴⁵ Bolsa de viaje a Italia en 1928 para "estudiar el fascismo"; en el 1929 es nombrado miembro del Consejo superior del Secretariado Nacional de Agricultura, presidido por Primo de Rivera, para posteriormente, en los primeros años del franquismo pasar a ser Asesor Económico de la Delegación Nacional de Tesorería de la FET de las JONS y director de su Escuela de trabajo. Fuente: Hoja de servicios fechada en 1954 de la Escuela Central Superior de Comercio de Don Ildefonso Cuesta Garrigós.

⁴⁶ Este concepto engloba una variedad de agrupaciones, como lo mostró el libro, *Universitas: du mouvement communautaire dans le moyen-âge latin* (Paris: phique J. Vrin, 1970) de Pierre Michaud-Quantin.

parafraseando a Keynes, de los [...] *Capitalist leaders in the City and in Parliament* [que son] *incapable of distinguishing novel measures for safeguarding Capitalism from what they call Bolshevism*.

Esta es una cuestión crucial para los que creemos en la política económica, en la de verdad, en la que es política, pues, para empezar le da un sentido muy concreto a nuestra disciplina en el marco del capitalismo –el estado económico es el que arbitra el conflicto de clase- y, por lo mismo, la política económica tiene una autonomía y un sentido frente aquellos que piensan que ésta es lo mismo que los meros actos de corrección de los fallos del mercado, que sería la actual visión convencional de la Teoría Económica o de la Economía del Sector Público.

Un aspecto adicional, tangencial, a este pensamiento es el de la necesidad de una cierta planificación económica, que en Europa Occidental se extendió por la herencia de unas economías de guerra y con el desarrollo del Plan Marshall, y que fue aceptada por el miedo de lo que había en el "otro lado del muro". Creo que, sin ella, la acción del estado pierde su legitimidad, pues entra en el ámbito de la arbitrariedad.

Ambas cuestiones –el estado como árbitro en la lucha de clases (y en el reparto del excedente que ello implica) y la necesidad de algún tipo de planificación- son aspectos que nuestra disciplina ya asumió en el pasado, y como muestran estos escritos, ya se discutían en los años 1920 y primeros 1930. Entonces, en el mundo capitalista, especialmente en el británico –donde se desarrolló el pensamiento económico dominante- el arraigado individualismo y el odio al socialismo y al comunismo dificultó mucho la posibilidad de articular propuestas para el desarrollo de la política económica. Ello, al final, abrió la puerta a que proliferara la economía fascista. Un ejemplo lo tenemos en lo que acaban siendo las propuestas del Profesor Cuesta Garrigós. Don Ildefonso no fue un primer espada, pero sus escritos sí que reflejan, especialmente en los años 1930s una voluntad sincera de justificar la intervención del estado y una cierta planificación. Sin embargo, su nacionalismo económico, siendo un hombre culto e ilustrado, le llevó hacia el fascismo.

Deberíamos recordarlo cuando pensemos en nuestra disciplina, y no deberíamos olvidar que cuando en el pasado se siguió por la línea del nacionalismo patriótico de Ildefonso Cuesta Garrigós en vez de por el *patriotismo de clase* de John Maynard Keynes el resultado fue la tragedia. Salir de esa tragedia, y ser conscientes, probablemente gracias a la existencia de la URSS, de que el problema de fondo era el reparto del excedente es lo que llevó a Europa a los "treinta años gloriosos", que empezamos a dismantelar en los 1970s. Hoy el mundo es distinto, pero creo que merece la pena recapacitar sobre ello. Lo que no tengo claro es si estos pensamientos deslavazados pueden servir para abrir un debate más profundo, pero, a mí, escribir este texto me ha dado mucho que pensar. Tanto, que se me ha hecho inabarcable.

BIBLIOGRAFÍA

Barac, Maja et al. (2016); "Los orígenes de la Política Económica académica en España", en: Aranda García, Evangelina (Dir.); *Política Económica. Un contexto de crisis, recuperación e incertidumbre*, Madrid: Civitas – Thomson Reuters.

Cuesta Garrigós, Ildefonso. 1930. "Discurso preliminar acerca de la enseñanza profesional, los altos estudios y la investigación científica." en *Boletín del Laboratorio de Ciencias Económicas*, 35–61. Madrid: Laboratorio de Ciencias Económicas, Escuela Superior Central de Comercio.

Cuesta Garrigós, Ildefonso. 1932. *Breve ensayo acerca de la evolución científica de la política económica*, Madrid.

Cuesta Garrigós, Ildefonso. 1933. *Programa con un Proemio del Prof. Ildefonso Cuesta Garrigós* (Escuela de Altos Estudios Mercantiles de Bilbao).

Cuesta Garrigós, Ildefonso. 1936. "La economía nacional en función de la cultura." en *Conferencia en El Ateneo de Madrid*. Madrid: Unión Nacional Económica.

Cuesta Garrigós, Ildefonso. 1945. *Curso sobre política económica de guerra*. Madrid.

Cuesta Garrigós, Ildefonso. 1953. *Veinte años de Política Económica, 1933-1953*. Lecciones del Prof. Ildefonso Cuesta Garrigós. Madrid.

Dimand, Robert W. y Bateman, Bradley W (2017); *John Maynard Keynes Narrates the Great Depression: His Reports to the Philips Electronics Firm*, conferencia presentada en el marco de un Seminario del Departament d'Història Econòmica, Institucions, Política y Economia Mundial de la Universitat de Barcelona en mayo de 2017.

Hirschman, Albert (2014); *Las pasiones y los intereses*, Madrid: Capitán Swing.

Judt, Tony (2005); *Postwar. A History of Europe Since 1945*, London: Penguin Books.

Keynes, John Maynard (1972); *Essays in Persuasion*, Cambridge: The Macmillan Press. Tomo IX edición de The Royal Economic Society.

Mañé Estrada, Aurèlia (2015); *Centenario de la creación de la primera Cátedra de Política Económica. El discípulo Ildefonso Cuesta Garrigós*; Ponencia presentada en XII JIPE, UCLM, Toledo, 28-29 de mayo 2015.

Robinson, Joan (1976); *Economic Philosophy*, Middlesex, England: Pelican Book, Penguin Books.

Sánchez Andrés, Antonio (2015), "Víctor Pío Brugada y la formación del pensamiento de Política Económica en España", en Mañé Estrada, Aurèlia (Ed.), *Víctor Pío Brugada, primer catedrático de Política Económica*, Barcelona: Publicacions i edicions de la Universitat de Barcelona, pp. 23-68.

Sánchez Andrés, Antonio (2017); "Las raíces de la Política Económica en España", en Bono Martínez, Emèrit y Sánchez Andrés, Antonio: *Política Económica frente al neoliberalismo. Ensayos en homenaje de Juan Antonio Tomás Carpi*. Tirant lo Blanch, Valencia, pp.31-41.

Sassen, Saskia (2006); *Territory, Authority and Rights. From Medieval to Global Assemblages*, Princenton, New Jersey: Princeton University Press.

CAMBIO CLIMÁTICO, TECNOLOGÍAS Y POLÍTICAS: AMPLIANDO LA PERSPECTIVA¹

Jordi Roca Jusmet²

Universidad de Barcelona

En esta intervención hablaré de emisiones de carbono, un tema particularmente relevante dado que el calentamiento global es probablemente la mayor amenaza a la que se enfrenta la humanidad actualmente.

Además, el tema es particularmente apropiado en una escuela de verano en la que se hablará de ciudades y de innovaciones tecnológica. Más de la mitad de la población mundial vive actualmente en áreas urbanas y las ciudades son responsables, directa o indirectamente, de la mayor parte de las emisiones mundiales de gases de efecto invernadero. Por lo que se refiere a las innovaciones tecnológicas mucha gente piensa que la tecnología es la gran solución al cambio climático.

La idea principal de mi presentación es que el análisis del impacto de las políticas tecnológicas y de otras políticas en las emisiones de carbono suele adoptar una perspectiva muy limitada. Argumentaré que necesitamos una perspectiva mucho más completa, considerando no solo los efectos sobre un sector económico y sobre un determinado territorio sino también los efectos sobre los otros sectores económicos y los diferentes territorios.

En la primera parte de mi intervención, utilizaré tres ejemplos relacionados con el sector del transporte. El primero es el complejo efecto final sobre la demanda energética de la mejora en la eficiencia energética de los coches; para ello introduciré un importante concepto para la economía de la energía, el llamado "efecto rebote". El segundo caso que analizaré es el potencial impacto en las emisiones de carbono de la política de sustitución de coches convencionales por eléctricos. En tercer lugar, haré algunos comentarios sobre el concepto "turismo sostenible" teniendo en cuenta las emisiones de los desplazamiento hacia y desde los destinos turísticos.

¹ Este es el texto traducido y revisado de la intervención sobre *Climate change, economy and technologies: extending the perspective* impartida por invitación del proyecto *European Network on Energy Transition in Electricity* en la *International Summer School sobre Smart grids and Smart cities* realizada en Barcelona, 6-8 junio 2017.

² jordiroca@ub.edu

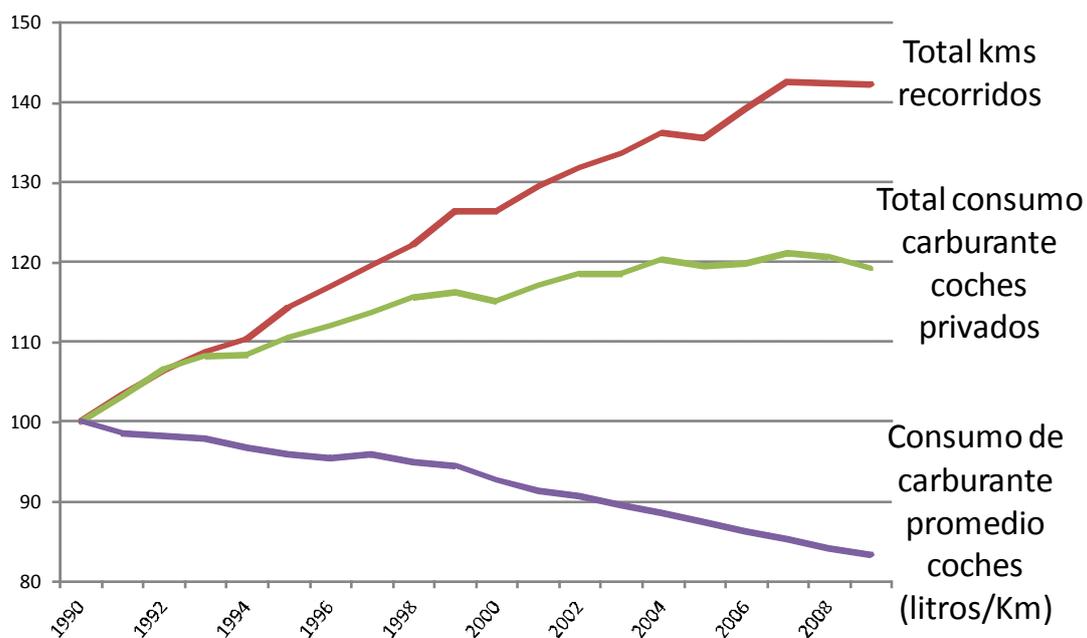
En la segunda parte de la exposición, presentaré la importante distinción entre las emisiones de carbono en un territorio (sea un país, región o ciudad) y la huella de carbono de los residentes en dicho territorio. La distinción es muy importante porque los dos indicadores ofrecen perspectivas muy diferentes sobre la distribución de las responsabilidades de las poblaciones en las emisiones globales de carbono.

Empezaré con los efectos de la mejora en la eficiencia en el uso de combustible de los coches, que es una de las principales políticas energéticas y respecto al cambio climático en el sector del transporte por carretera.

La primera observación empírica es que el aumento de la eficiencia energética frecuentemente ha sido compatible con más uso total de combustible debido a una mayor movilidad.

Como ejemplo, en el gráfico 1 podemos ver los datos para el caso de la Unión Europea de 1990 a 2009 (gráfico 1). Puede verse que hubo una significativa reducción en el uso de combustible medido en litros por km lo que se explica sobre todo por la mejora técnica,³ pero al mismo tiempo el total de kilómetros recorridos por los automóviles aumentó mucho más y el consumo total de combustible aumentó entorno al 20%.

Gráfico 1. Uso de combustible por los automóviles en la Unión Europea, 1990-2009
Números índice: Base 1990 = 100



Fuente: European Environment Agency, "Developments in fuel efficiency of an average car alongside trends in private car, ownership and GHG emissions", <https://www.eea.europa.eu/data-and-maps/figures/developments-in-fuel-efficiency-of>

La mayor o menor movilidad en transporte privado depende obviamente de muchos factores como son los niveles de renta, el precio del combustible, el precio, fiabilidad y comodidad del transporte público, los estilos de vida, los modelos de ocupación del territorio, la publicidad... Pero lo que quiero enfatizar es que uno de estos factores es la *propia eficiencia energética* de los coches. A medida que ésta aumenta

³ En realidad, la cantidad de combustible por km depende no solo de la mejora técnica sino también del tipo de combustible (por ejemplo, diésel versus gasolina) y de otras características del vehículo (por ejemplo, un mayor peso o prestaciones de un vehículo comportará un mayor uso de combustible a igualdad de circunstancias técnicas).

tiende a disminuir el coste de desplazarse en coche y la movilidad tiende a crecer. En economía de la energía esto se conoce como *efecto rebote* o más precisamente como efecto rebote directo.

Por tanto, una mayor eficiencia en la conversión de combustible en movimiento tiene dos efectos que actúan en dirección opuesta. Por un lado, el combustible usado para viajar la misma distancia disminuye. Por otro lado, el número de kilómetros recorridos tiende a aumentar porque desplazarse en coche es más barato. En consecuencia, el resultado total de la mejora de la eficiencia en el ahorro de combustible será menor de lo normalmente esperado e incluso, en algunos casos extremos, el uso de combustible podría aumentar como consecuencia de la propia mejora en la eficiencia.

Pero las cosas son aún más complejas. Si se gasta menos dinero en combustible para los coches, como será lo habitual cuando mejora la eficiencia, habrá más dinero disponible para gastar en otros bienes y servicios y ello implicará más uso de energía (y más emisiones de carbono) para proporcionar estos bienes y servicios adicionales. Este efecto de rebote indirecto –a veces denominado efecto rebote del gasto– será más o menos importante dependiendo de hacia qué bienes y servicios se orienten los gastos adicionales de los consumidores: no es lo mismo si se gasta en cursos de inglés o en conciertos que en viajar a la otra punta del mundo.

Por lo tanto, el efecto total de una mejora en la eficiencia energética es complejo e incluso podría conducir a un mayor uso de energía (y de emisiones de carbono). Esta última posibilidad se ha denominado la paradoja de Jevons porque ya hace más de 150 años, el economista inglés Stanley Jevons en su libro *The Coal Question* (1865), escribió: *"It is wholly a confusion of ideas to suppose that the economical use of fuel is equivalent to a diminished consumption. The very contrary is the truth."*

¿Cuáles son las implicaciones para la política sobre cambio climático?

Las políticas centradas en la promoción de la eficiencia energética tienen un papel potencialmente muy importante en la reducción de las emisiones de carbono, pero es muy importante tener en cuenta los potenciales efectos rebote y combinar estas políticas con otras políticas como pueden ser los impuestos sobre el carbono, la promoción del transporte público y otras vías para fomentar un menor desplazamiento en transporte privado motorizado.

Vayamos ahora al segundo ejemplo, el de los efectos de las políticas de sustitución de coches convencionales por coches eléctricos.

Los coches eléctricos tienen –comparado con los que usan derivados del petróleo– indudables beneficios ambientales en términos de contaminación local y salud de la población especialmente en las zonas urbanas densas. El problema no es en absoluto menor en la mayoría de ciudades del mundo y es lógicamente prioritario para muchas administraciones locales.

Pero aquí estamos hablando de emisiones de carbono y en este terreno el balance de la sustitución es mucho más complejo ya que depende de las emisiones totales del ciclo de vida de los coches, de lo que se ha denominado "de la cuna a la tumba". Deben tenerse en cuenta las emisiones vinculadas a la extracción de materias primas; las emisiones para fabricar los automóviles y sus componentes (por ejemplo, las baterías de los coches eléctricos); las emisiones ligadas al transporte de los automóviles hasta los puntos de venta (quizás desde otros países); las emisiones vinculadas a la extracción y uso del combustible o para obtener la electricidad que carga las baterías; y finalmente las emisiones para el reciclaje o almacenamiento de los componentes de los automóviles cuando terminan su vida útil.

El balance de emisiones de carbono depende, por tanto, de muchos factores pero quiero destacar que un factor clave es cómo se proporciona la demanda eléctrica *adicional*. El peor caso para los coches eléctricos es cuando la electricidad adicional proviene de centrales de carbón (¡y recordemos que el carbón es actualmente la principal fuente de generación de electricidad en el mundo!). En contraste, el mejor caso

para los coches eléctricos es cuando existen excedentes de energías renovables difíciles de almacenar que se utilizan para cargar sus baterías.

¿Cuáles son en este caso las implicaciones para la política de cambio climático?

El efecto sobre las emisiones de carbono de reemplazar los coches convencionales por los eléctricos es incierto y, en algunos casos, podría ser pequeño o incluso contraproducente.

Sin embargo, los coches eléctricos pueden facilitar la transición a la descarbonización si se dan dos condiciones. La primera es un importante desarrollo de electricidad procedente de fuentes inagotables (especialmente instalaciones fotovoltaicas individuales o colectivas de autoconsumo). La segunda es que exista una política decidida de reducción del transporte por carretera a favor del transporte público y de la movilidad no motorizada. El reto de transitar hacia un modelo eléctrico cien por cien renovable (prescindiendo de fósiles y de nucleares) es enorme y aún es mucho más difícil si se añaden las demandas de alimentar masivos parques automovilísticos. La alternativa ecológica principal al transporte privado actual no es cambiar el tipo de coches sino otro modelo de movilidad.⁴

Vayamos a la tercera reflexión. Se refiere al turismo y el transporte. La Organización Mundial del Turismo (UNWTO) define el Turismo Sostenible como el "*Tourism that takes full account of its current and future economic, social and environmental impacts, addressing the needs of visitors, the industry, the environment and host communities*". Esta definición, como es habitual cuando se habla sobre sostenibilidad, tiene componentes económicos, sociales y ambientales. El componente ambiental se especifica como "*maintaining essential ecological processes and helping to conserve natural heritage and biodiversity*".⁵

El análisis de la sostenibilidad ambiental del turismo se suele centrar ciertamente en la preservación de los hábitats naturales y los paisajes y en el comportamiento responsable de los turistas en términos tales como uso de agua, de energía en los alojamientos, generación y reciclaje de residuos... Estos son sin duda aspectos muy importantes, pero esta perspectiva no tiene en cuenta *todos* los impactos ambientales ya que solo considera los impactos *in situ* cuando en términos de cambio climático el aspecto clave es claramente el de las emisiones asociadas a los viajes hacia y desde los destinos turísticos. En una publicación del UNWTO sobre *Climate Change and Tourism*⁶ basada en datos del 2005 se estima que el turismo global contribuía entorno al 5% del total de las emisiones mundiales de CO₂⁷, un porcentaje que tiende a crecer.

En el gráfico 2 se puede ver el peso relativo de diferentes componentes en las emisiones totales de carbono del turismo global. El transporte es con gran diferencia el componente principal, tres cuartas partes del total, y la mayor parte de las emisiones del transporte se deben al transporte aéreo.

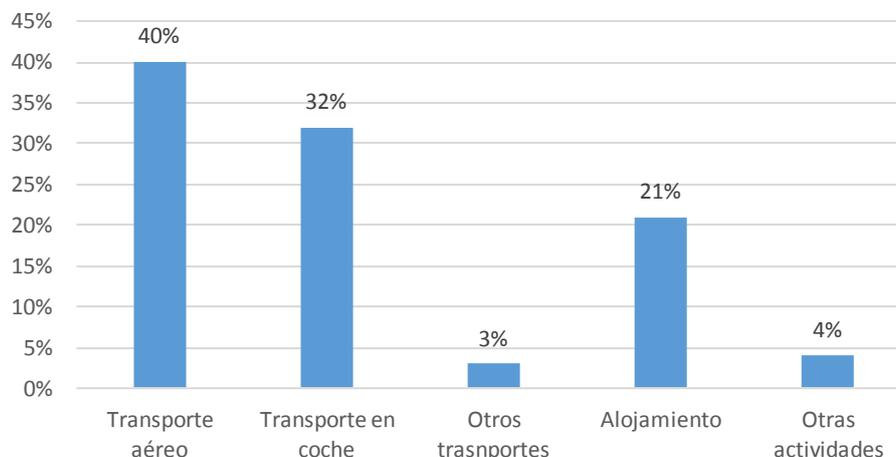
⁴ Además de las emisiones de carbono, en un balance ecológico debería hablarse también de los problemas de los materiales para producir los coches y las instalaciones de energías renovables, de la gestión de los residuos de baterías...

⁵ <http://sdt.unwto.org/content/about-us-5>

⁶ <http://www.e-unwto.org/doi/pdf/10.18111/9789284412341>

⁷ Vale la pena destacar que en este total se cuentan tres elementos: las emisiones asociadas al transporte hacia y desde los destinos turísticos; las asociadas a los gastos energéticos en los lugares de alojamiento; y las ligadas a determinadas actividades turísticas (desplazamientos a determinados puntos turísticos; gasto energético de instalaciones destinadas al turismo...). Excepto estos últimos no se incluyen en cambio las emisiones necesarias para producir otros bienes y servicios que los turistas adquieren (por ejemplo, los alimentos que consumen) lo que requeriría un análisis complejo y contabilizaría emisiones que al menos en buena parte más que añadirse debido al turismo desplazan el lugar en que se consumen los bienes y generan las emisiones (como en parte también ocurre con los gastos energéticos en los alojamientos).

**Gráfico 2. Peso de diferentes componentes en las emisiones del turismo global (%).
Estimación para el 2005**



Fuente: <http://www.e-unwto.org/doi/pdf/10.18111/9789284412341>, p.34

Como se comenta en el mismo informe, las emisiones ligadas al turismo son radicalmente diferentes dependiendo del tipo de viaje siendo la distancia y medio de transporte entre el lugar de residencia y el destino turístico un elemento clave para determinar estas diferencias. En sus propias palabras: "*According to UNWTO estimates, an average tourist trip last 4.15 days (incluye los domésticos y los internacionales) and causes emissions of 0.25 t CO₂. The vast majority of trips produce lower emissions, but a small share is highly emission-intensive. For instance, a 14-day holiday from Europe to Thailand may cause emissions of 2.4 t CO₂, and a typical fly-cruise from the Netherlands to Antarctica produces some 9 t CO₂. Even holidays said to be eco-friendly, such as dive holidays, will cause emissions in the range of 1.2 to 6.8 t CO₂. These figures show that emissions caused by a single holiday can exceed annual per capita emissions of the average world citizen (4.3 t CO₂), or even the average EU citizen (9 t CO₂)*".⁸

El crecimiento de los viajes de larga distancia es sin duda la principal causa del aumento de las emisiones de carbono debido al turismo que se han dado y se prevee se continúen dando.

¿Cuáles son las implicaciones para las políticas de cambio climático?

El "turismo sostenible" de muy larga distancia puede considerarse un oxímoron en términos de cambio climático y esto debe ser tenido en cuenta por las ciudades y regiones turísticas comprometidas con políticas de mitigación del cambio climático (como es, por ejemplo, el caso de Barcelona). La mejor estrategia para reducir las emisiones de carbono del turismo sería un impuesto mundial significativo sobre el carbono. Un impuesto de este tipo tendría entre sus consecuencias desincentivar el transporte a larga distancia de personas encareciendo, por ejemplo, la alternativa de irse unos días de Barcelona a las playas de Cancún en vez de irse a playas más próximas; o las decisiones de las empresas de enviar a sus ejecutivos a una reunión a miles de kilómetros en vez de comunicarse vía *skype*.

Hoy la situación es la opuesta. Hay acuerdos internacionales que hacen extremadamente difícil poner impuestos especiales sobre el queroseno para aviación utilizado en vuelos internacionales. Iniciativas en este sentido de algunos países como Noruega u Holanda fracasaron. Mientras muchos países –destacadamente la mayoría de países europeos- tienen elevados impuestos a los carburantes para los coches o camiones, los vuelos internacionales gozan de una situación fiscal privilegiada. Los intentos de

⁸ <http://www.e-unwto.org/doi/pdf/10.18111/9789284412341>, p.179.

incluir las emisiones ligadas a todos los vuelos con origen o destino a la UE en el sistema de mercado de permisos de contaminación también se han limitado de momento a los vuelos interiores dentro de la UE por la oposición que se produjo de países como China y EEUU.

En lo que sigue me referiré a la importante distinción entre las emisiones generadas en un territorio –país, región o ciudad- y la huella de carbono de los residentes en el territorio.⁹ Me referiré a las primeras como las emisiones de carbono "territoriales" y son las que se utilizan habitualmente para evaluar la contribución al cambio climático de los países, regiones o ciudades: son todas las emisiones generadas en un territorio y sólo estas emisiones.¹⁰

Pero en un mundo globalizado, esta perspectiva es muy limitada. Por poner un ejemplo, desde la perspectiva del consumo los habitantes de Barcelona se pueden considerar responsables de las emisiones generadas en China –o en cualquier otro lugar del mundo- para producir los bienes que importamos del exterior.

La huella de carbono de los residentes en un territorio se define como las emisiones globales de carbono generadas para proveer su demanda independientemente de donde se hayan generado estas emisiones.¹¹ La huella de carbono mide las emisiones debidas al estilo de vida de los residentes en un territorio (a sus consumos y a sus inversiones para consumos futuros) teniendo en cuenta los flujos comerciales y las tecnologías de las complejas cadenas globales de producción del mundo actual.

La estimación de las huellas de carbono no es en absoluto fácil.¹² Se requiere utilizar lo que se llama modelos input-output interregionales¹³ y exige una gran disponibilidad de datos. Pero ahora tenemos algunas aproximaciones fiables para muchos países y hay algunos avances en estimaciones a nivel regional y metropolitano en lo que previsiblemente será una importante área de investigación futura.

Como una ilustración, en el gráfico 3 se puede ver la comparación entre las estimaciones de la huella de carbono de tres unidades estatales del sur de Europa (España, Francia, Portugal) y sus emisiones del país según las estadísticas de la contabilidad nacional durante el período 1995-2009. Los datos se refieren a la suma de las emisiones –en miles de toneladas de CO₂ equivalente- de tres gases de efecto invernadero: el dióxido de carbono (CO₂), el metano (CH₄) y el óxido nitroso (N₂O).

En todos los casos, como es lo más habitual en los países ricos, la huella de carbono es siempre significativamente mayor que las emisiones que nos dan las fuentes de la contabilidad nacional. En otras palabras, los países ricos "transfieren" (en términos netos) parte de sus emisiones debido al comercio internacional: las emisiones "contenidas" en sus importaciones son mayores que las "contenidas" en sus exportaciones.

⁹ Sobre el tema: Jordi Roca Jusmet (coord.) *La responsabilidad de la economía española en el calentamiento global*, Fuhem Ecosocial/ Los libros de la Catarata, 2013.

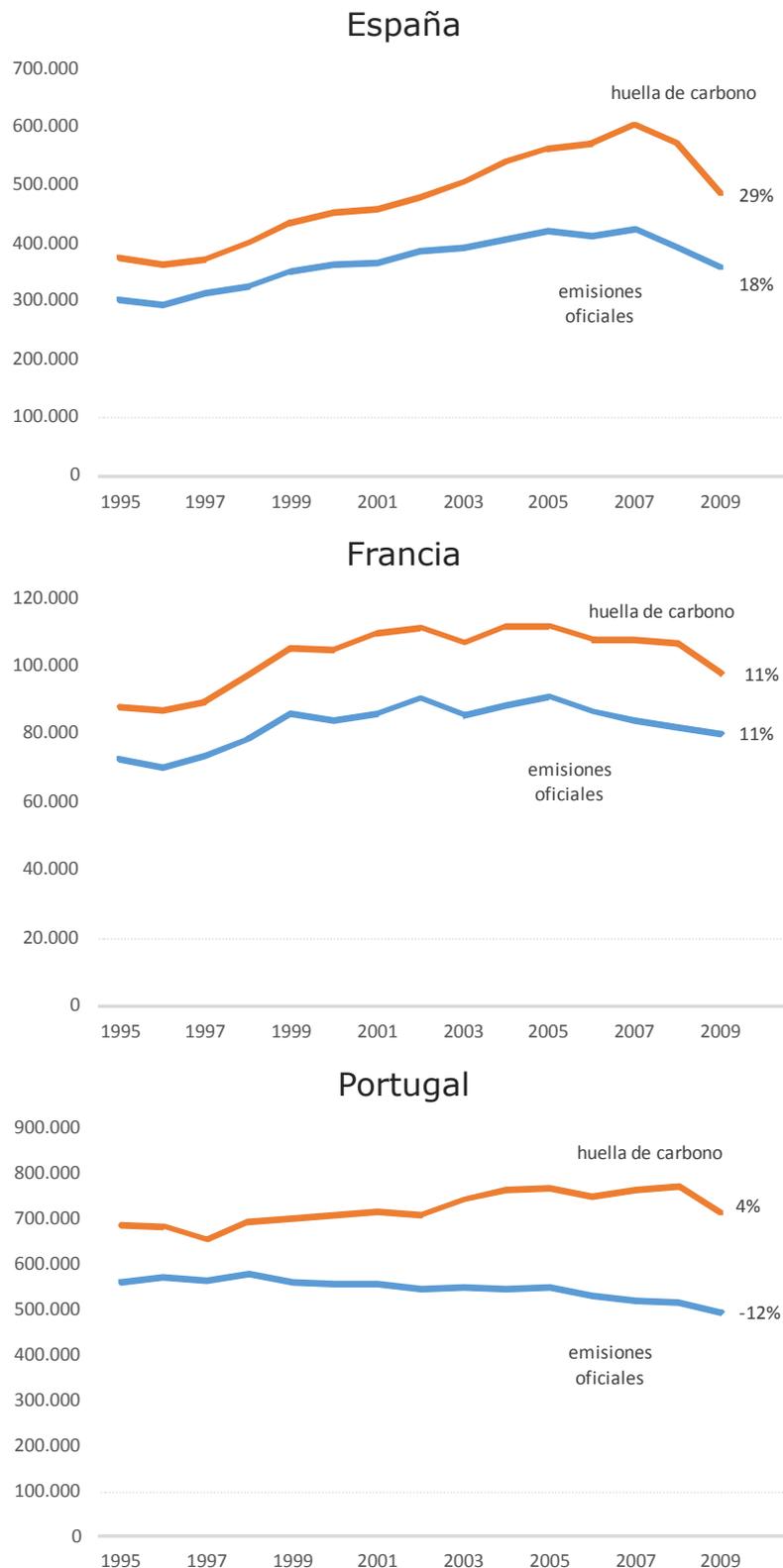
¹⁰ Aquí no podemos entrar en detalles pero la cuestión es más complicada. Por un lado, las cuentas nacionales de emisiones aplican muchas veces el principio de residencia de forma que se hacen algunas correcciones para deducir las emisiones directas estimadas de los turistas en el territorio y para añadir las producidas en otros territorios por los residentes que se desplazan por turismo a otros lugares (es lo que ocurre con las emisiones "oficiales" del gráfico 3 que derivan de la contabilidad nacional). Otra complicación es que a veces se hacen algunas correcciones, especialmente para pequeños territorios. Un ejemplo es cuando se calculan las emisiones de una ciudad teniendo en cuenta las emisiones generadas para producir la electricidad que consumen a pesar de que las plantas de electricidad no estén en la propia ciudad o cuando se calculan las emisiones derivadas de la deposición o quema de residuos urbanos de la ciudad en instalaciones que están fuera del territorio de la ciudad. Estas complicaciones no alteran, sin embargo, el argumento básico.

¹¹ Se refiere a las emisiones de CO₂ o por extensión a las emisiones de un conjunto de gases de efecto invernadero agregados en unidades de CO₂ equivalente.

¹² El término huella de carbono corresponde a lo que muchas veces se denomina "emisiones desde el punto de vista de la responsabilidad del consumidor" (más exacto sería decir "responsabilidad de la demanda doméstica"). Sin duda está inspirado en un término que ha adquirido una gran popularidad, el de huella ecológica, pero es importante diferenciar claramente ambos conceptos. La huella ecológica intenta –de forma metodológicamente muy problemática- traducir las presiones ambientales en términos de espacio. Aquí la unidad son toneladas de CO₂ o de CO₂ equivalente).

¹³ Interregionales se refiere a disponer de tablas input output interrelacionadas de diferentes territorios para abarcar el conjunto del mundo. Las unidades pueden ser conjuntos de países, países o unidades más pequeñas.

Gráfico 3. Emisiones oficiales de diferentes países en comparación a huella de carbono.
Miles de toneladas de CO₂ equivalente (agregación de CO₂, CH₄ y N₂O)



Fuente: Elaboración propia a partir de Arto, I.; A. Genty; J.M. Rueda-Cantuche; A. Villanueva y V. Andreoni (2012) *Global Resources Use and Pollution, Volume 1 / Production, Consumption and Trade (1995-2008)* (actualizados a 2009) Office of the European Union, Luxembourg.

Por lo que se refiere a la evolución de ambos indicadores, antes de la crisis financiera del 2008, en España la huella de carbono aumentó significativamente más que las emisiones oficiales. En el caso de Francia la huella de carbono aumentó durante el período incluido en el gráfico, mientras las estadísticas oficiales de emisiones indican una ligera disminución. En Portugal, en cambio, la evolución de ambos indicadores es muy similar.

¿Cuáles son las implicaciones para la política de cambio climático?

La principal implicación es que el indicador habitual que se utiliza para evaluar la contribución al cambio climático de los diferentes países puede ser engañoso como también puede ser engañoso juzgar el éxito o fracaso de sus políticas de mitigación partiendo solo de este indicador. En principio, las limitaciones del indicador son mayores cuanto más pequeño y más abierto a los intercambios sea un territorio. En particular, la estimación de la huella de carbono de las ciudades sería clave para una adecuada valoración de sus responsabilidades como centros de demanda.

La deslocalización de las actividades productivas a otros territorios puede mejorar los indicadores locales, pero normalmente no reduce las emisiones globales de carbono y muy probablemente las aumenta. En contraste, una excelente estrategia para reducir la huella de carbono es "relocalizar" las actividades, reduciendo la distancia entre lugares de producción y lugares de consumo, utilizando tecnologías de bajo impacto ambiental. Un buen ejemplo es la promoción de instalaciones fotovoltaicas individuales o colectivas de autoconsumo eléctrico que desafortunadamente tienen actualmente una pésima regulación en España que en vez de crear un entorno favorable –o como mínimo neutro a la inversión- crea todo tipo de obstáculos legales, administrativos y económicos.

Acabaré esta intervención con dos conclusiones principales. La primera es que los cambios tecnológicos han de jugar un papel clave para la política de cambio climático, pero sus efectos finales sobre las emisiones de carbono son normalmente mucho más complejos de lo que normalmente se espera. La segunda conclusión es que las políticas de cambio climático a nivel regional y local son muy importantes, pero es necesario evaluar estas políticas desde una perspectiva global.

CLÁSICOS U OLVIDADOS

NICHOLAS GEORGESCU-ROEGEN: DE HETERODOXO A DISIDENTE¹

Óscar Carpintero²

Departamento de Economía Aplicada

Universidad de Valladolid

Para marcar época, afirmaba Goethe, hay que dejar un considerable legado. El legado de Georgescu-Roegen es inmenso. Todavía hoy se desconoce su envergadura. Nuestros descendientes, que sufrirán las consecuencias de nuestra arrogancia y de nuestra negligencia, nos reprocharán el olvido de un genio ... que derrochó energía en vivificar (en la plena acepción del término) nuestro modo de pensar la economía.

Jacques Grinevald, 1996.

Nicholas Georgescu-Roegen fue un economista excepcional en el panorama de la ciencia económica del siglo XX, y ha sido uno de los padres de lo que, en la actualidad, se conoce como Economía Ecológica (y que él prefería denominar Bioeconomía). Esa excepcionalidad tiene que ver tanto con su trayectoria vital como con su quehacer intelectual, pues ambas cosas, en su caso, estuvieron siempre muy entrelazadas. Nació en Rumania en 1906 y murió en Estados Unidos en 1994, y esa longevidad le convirtió en testigo privilegiado de los principales acontecimientos del siglo pasado, algunos de los cuales presencié en primera fila. La mitad inicial de su vida, salvo una estancia temporal en París, Londres y Estados Unidos de Norteamérica, la pasó en su tierra natal, donde presencié y sufrí cuatro dictaduras consecutivas. La segunda parte, desde 1948, se desarrolló de manera más tranquila en Estados Unidos, donde pudo dedicar el tiempo y el trabajo necesarios para poner en pie su enfoque bioeconómico.

PRIMEROS AÑOS Y PRIMERAS INFLUENCIAS

Georgescu-Roegen procedía de una familia humilde en la que, como él solía decir, "una bicicleta significaba para los ingresos paternos lo mismo que la compra de un Cadillac". Estuvo rodeado de una madre institutriz "asombrosamente adicta al trabajo" y de un padre capitán del ejército suspendido del servicio por denunciar la corrupción e ilegalidades de uno de sus superiores. Por suerte, esa honradez paterna fue compensada, en parte, pues permitió al capitán tener el tiempo necesario para dedicarse a la educación del joven Georgescu-Roegen, que a la edad de cuatro años ya sabía leer y escribir. La estrecha relación que unió al padre y al hijo durante ese tiempo orientó los primeros pasos del niño inculcándole una especial responsabilidad ante las tareas intelectuales, y un no menos acusado sentido de la justicia. Sin embargo,

¹ Este texto recoge, con algunas variaciones, la presentación a mi edición de *Ensayos bioeconómicos* (Georgescu-Roegen, 2007). Una ampliación y profundización de las ideas contenidas en estas páginas pueden encontrarse en Carpintero (2006).

² carpin@eco.uva.es

para desgracia de Georgescu-Roegen, el capitán murió en vísperas de la Primera Guerra Mundial, cuando aquél sólo contaba con ocho años y, aunque comedido a la hora de rescatar los recuerdos paternos, esa muerte dejó una doble huella sentimental y educativa en el joven de la que caben pocas dudas³.

Es importante tener en cuenta estas circunstancias pues, gracias a sus cualidades y esfuerzo, Georgescu-Roegen realizó todos sus estudios becado. Esta circunstancia, con el tiempo, y en su etapa posterior a la licenciatura, condicionó algunas decisiones vitales importantes, y le permitió contactar y relacionarse con tres de los grandes científicos que dio el siglo XX: Emile Borel, Karl Pearson y Joseph Schumpeter.

En efecto, después de cursar la licenciatura en matemáticas en Bucarest, y aconsejado por el gran matemático rumano Traian Lalescu, Georgescu-Roegen recibe una ayuda para realizar el doctorado en estadística en París junto a Emile Borel, con el objetivo posterior de ayudar a cubrir el déficit de datos y personas cualificadas que demandaban los problemas económicos en Rumania. Tras recibir con honores su título de doctor en 1930 por el descubrimiento de un método para detectar los componentes cíclicos de una serie temporal, consigue de nuevo una beca para ampliar estudios en Londres. Allí conoce a Karl Pearson, quien dejará una huella palpable en la formación científica y filosófica del futuro economista rumano.

Pero cuando el salto desde la matemática pura a la estadística ya se había producido, Georgescu-Roegen decide probar su método estadístico con las series de datos económicos recogidas por el *Harvard Economic Barometer*, en Estados Unidos. Conviene percatarse de que, en el momento en que Georgescu-Roegen propone ese viraje en su carrera, Europa y Estados Unidos estaban sufriendo los rigores de la Gran Depresión a comienzos de los años treinta. Y ese viraje se hizo con tan mala suerte que, cuando desembarcó en Estados Unidos, el Barómetro Económico de Harvard había cerrado sus puertas por falta de presupuesto, y también –todo hay que decirlo– de confianza en sus predicciones: apenas una semana antes del famoso "martes negro" fue incapaz de anticipar el desastre que se avecinaba. Esta circunstancia llevó a Georgescu-Roegen, casi por casualidad, a los brazos de Joseph Schumpeter. El economista austriaco estaba embarcado en una investigación sobre los ciclos económicos⁴ y quedó "prendado" por la capacidad analítica y destreza matemática de Georgescu-Roegen, así como por su novedoso método para detectar los componentes cíclicos de un fenómeno. Fue esta experiencia durante 1934-36, y con una de las mejores cabezas económicas del siglo XX la que, tal vez, dejó una huella más profunda en él. Con Schumpeter, Georgescu-Roegen se convirtió definitivamente en economista (solía decir que se había graduado en economía por la "Universitas Schumpeteriana"). No en vano, la predilección del erudito austriaco por las dotes analíticas del economista rumano llegó a tal punto que le ofreció escribir en 1936, codo con codo, un tratado de economía que, de haber prosperado, se hubiera convertido en libro de cabecera de varias generaciones. En cualquier caso, Schumpeter influyó en Georgescu-Roegen de varias formas. Por un lado, estimuló en él la preocupación por dominar la historia del pensamiento económico y las aportaciones de los precursores como antídoto a los "descubridores de Mediterráneos". De otra parte, Georgescu-Roegen siempre valoró en Schumpeter su visión *evolutiva* del proceso económico como combinación equilibrada del análisis cuantitativo y cualitativo.

Durante esos dos años en Harvard junto a Schumpeter, vivió además los inicios de lo que más tarde, en las décadas siguientes, sería el proceso de "matematización generalizada" de la Economía como ciencia social. Y en ese terreno, alguien que procedía de esa tradición formalista tenía un futuro bastante prometedor. De hecho, algunos de los trabajos por los cuales Georgescu-Roegen alcanzó fama dentro del enfoque económico ortodoxo se deben a aquellos años. Pero precisamente es en ese momento cuando

³ Los detalles biográficos sobre Nicholas Georgescu-Roegen, contados de primera mano, se pueden leer en Georgescu-Roegen (1988 y 1993).

⁴ La investigación de Schumpeter se plasmó en su célebre libro *Business Cycles. A Theoretical, Historical and Statistical Analysis of the Capitalist Process*, New York, McGraw-Hill, 1939.

Georgescu-Roegen toma una decisión importante, que cambiará radicalmente el rumbo de su vida: cuando se le abrían las puertas de la primera universidad del mundo y una brillante carrera profesional en Estados Unidos, él decide regresar a Rumania para ayudar a su país a salir de la postración económica y social, para compensar, en cierta medida, el esfuerzo colectivo que sufragó toda su formación en el extranjero. Esta decisión a contrapelo convertía a Georgescu-Roegen en un ejemplo singular en comparación con la generación de científicos e intelectuales europeos que, huyendo del régimen nazi, emigraron a Estados Unidos a partir de 1933. Mientras la mayoría de ellos fueron obligados a huir al país norteamericano para salvar sus vidas –encontrando allí una buena posición académica desde la que rehacer su futuro– Georgescu-Roegen recorrió *el camino justamente contrario*: renunció a una cómoda y brillante carrera científica en Estados Unidos a cambio de un incierto y duro futuro en su tierra natal. Y eso, juzgado retrospectivamente, no tuvo que ser fácil.

Georgescu permaneció en Rumania doce años (entre 1936 y 1948) hasta que regresó de nuevo a Estados Unidos después de la Segunda Guerra Mundial. Tras ese "exilio en su tierra natal" –como a menudo lo denominaba– ya no siguió siendo el mismo. Se dio cuenta de que la teoría económica ortodoxa aprendida en Harvard y sus recomendaciones de política económica solo era aplicables –cuando lo eran– a sociedades industriales de abundancia, justamente lo contrario a la situación rumana de entreguerras. También aprendió que el planteamiento empresarial maximizador de los beneficios, junto a las reglas de juego capitalistas, llevaban a las economías campesinas y sobrepobladas a la ruina social y material. Esa "crisis de fe neoclásica" corrió pareja con su acercamiento a posiciones económicas y políticas procampesinas, dando lugar a su ingreso en el populista Partido Nacional Campesino. Y, todo hay que decirlo, con importante riesgo para su vida. Después de la Segunda Guerra Mundial, perseguido por el gobierno prosoviético de Groza, se vio obligado a abandonar el país exiliándose en Estados Unidos. Es a partir de este momento cuando, con la tranquilidad recuperada, comienza a meditar sobre las enseñanzas rumanas, y en continuidad con algunos cabos sueltos heterodoxos de sus primeros trabajos, va dando forma a su enfoque bioeconómico iniciado en la larga introducción a su libro *Analytical Economics* (Georgescu-Roegen 1966), y con mayor profundidad y detalle en *The Entropy Law and the Economic Process* (Georgescu-Roegen 1971).

DE LA HETERODOXIA A LA DISIDENCIA

Tradicionalmente, aquellos que se han acercado a los textos de Georgescu-Roegen suelen distinguir claramente dos etapas. De un lado, estaría lo que Herman Daly ha calificado como su etapa de "ciencia normal" –que coincidiría con el inicio de su carrera (1934-1936), finales de los cuarenta y la década de los cincuenta tras su regreso a Estados Unidos desde Rumania– donde la labor investigadora discurrió por los cauces que marcaba la ortodoxia, esto es: el afianzamiento matemático de la economía en campos como la teoría de la utilidad y del consumo, el análisis input-output, o la econometría (de hecho, Georgescu-Roegen fue, por ejemplo, "Associate Editor" de la prestigiosa revista de economía matemática *Econometrica* entre 1951 y 1968). La mayoría de los textos de esta época se encuentran recogidos en su libro *Analytical Economics*. Es cierto que esos escritos contribuyeron a cubrir algunas lagunas de la teoría económica convencional y no dejaron de recibir el beneplácito de sus compañeros más ortodoxos. Pero las circunstancias y las reacciones cambiaron con posterioridad. Y entre las razones que contribuyeron a ese cambio de postura estarían sus críticas al exceso formalista de la teoría, pero también lo que Herman Daly, y otros autores con él, han denominado su etapa de "ciencia revolucionaria". Un período que comienza ya con la larga introducción a *Analytical Economics* –fecha en 1964–, continúa con el clásico *La ley de la entropía y el proceso económico* en 1971, y no finaliza hasta su fallecimiento en 1994. En estos años Georgescu-Roegen pone los cimientos de su bioeconomía tendiendo puentes con la termodinámica y la biología.

Conviene hacer, en cualquier caso, una matización a esta división tan tajante en su trayectoria científica. Es cierto que existen elementos de ruptura entre ambos períodos, pero no lo es menos que, si uno lee detenidamente los primeros textos y los compara con los de la última etapa, también percibe *rasgos* y

preocupaciones permanentes que dan continuidad a la reflexión. En los artículos de los años treinta y cincuenta hay más cosas que el apuntalamiento de la teoría convencional: hay notables críticas a los planteamientos ortodoxos que ponen de relieve importantes paradojas aunque, eso sí, *en un impecable lenguaje matemático*; y también se pueden rastrear con facilidad los gérmenes de muchas preocupaciones del Georgescu-Roegen maduro. Por tanto, tal vez sea necesario matizar la idea generalizada que distingue claramente entre el primer momento de colaboración con el enfoque ortodoxo y la fase posterior de ruptura desde finales de los sesenta hasta su muerte. La matización ha sido sugerida y bien argumentada por John Gowdy y merece la pena tenerse en cuenta (Gowdy 1991; Gowdy y Mesner 1998).

No es fácil, de todos modos, encontrar una fórmula que dé testimonio de esa peculiar mezcla de motivaciones que, en el caso de Georgescu-Roegen, *dan continuidad y rompen* el desarrollo de su pensamiento. La solución me la dio hace tiempo la lectura de la excelente introducción que Jacques Grinevald (Grinevald 1996) elaboró para la edición española de *La ley de la entropía...*, y se podría resumir así: Georgescu-Roegen se comporta como un economista *heterodoxo*, dentro de la corriente principal, cuando tensa la cuerda del paradigma convencional. Y se convierte en un verdadero *disidente* cuando decide traspasar las fronteras académicas acercándose a otras disciplinas como la termodinámica o la biología. Este tránsito de la heterodoxia a la disidencia es, a mi juicio, la fórmula que mejor sintetiza la polémica sobre "los dos períodos" de Georgescu-Roegen (Carpintero 2006).

Georgescu-Roegen hizo, por tanto, dos cosas notables: realizó aportaciones *heterodoxas* a la economía convencional y también contribuciones *disidentes* que traspasaban los estrechos límites del enfoque económico ortodoxo. Su heterodoxia dentro de la corriente principal y su experiencia rumana de entreguerras le llevaron, por ejemplo, a cuestionar la validez de la teoría de los precios convencional para el caso de una economía campesina superpoblada, poniendo sobre el tapete los supuestos "fantásticos" que se escondían tras dicha teoría y que la hacían prácticamente inaplicable a cualquier escenario. Se atrevió también a "desenmascarar lo absurdo de predecir el futuro económico mediante modelos econométricos", con la salvedad de que dicha crítica no procedía de un economista ignorante de las matemáticas sino de un estadístico y matemático experimentado. Sin embargo, a pesar de tener todo a su favor por su gran dominio de las matemáticas, fue siempre muy consciente de las ventajas y sobre todo de las limitaciones de este instrumento para explicar los comportamientos sociales y económicos. Reparó pronto, por ejemplo, en que muchas veces se confundía el medio con el fin, y se intentaba "forzar" la realidad económica –a veces hasta la tortura– para adaptarla a las propiedades formales que los modelos económicos debían satisfacer. Un abuso formal que desembocó tanto en la elaboración de *modelos matemático-imaginativos* (Georgescu-Roegen 1974), "fundados en uno o varios supuestos carentes en absoluto de valor operativo fuera de la secuencia lógica que se hace en el papel", como en la realización de *modelos mecánico-descriptivos* donde, partiendo de unos medios y recursos dados, se reduce a los individuos a entes impulsados por fuerzas como la maximización de la satisfacción o del beneficio, perfectamente informados, "racionales", y amparados, a su vez, por un mercado en el que se fusionan armónica y óptimamente todos los intereses alcanzando así el equilibrio económico.

Precisamente esta actitud de denuncia le convirtió en uno de los primeros críticos *sistemáticos* de la epistemología mecanicista que inunda la abstracción de la teoría económica convencional, y elimina del análisis los rasgos fundamentales en vez de los accesorios construyendo simplificaciones como las del *Homo oeconomicus* que resultaban, y aún resultan, poco operativas. Pero no por el hecho de ser abstracciones –cosa normal en el proceder científico– sino porque su comportamiento mecánico, unidimensional y al margen del contexto social y cultural, supone una amputación de la naturaleza humana inaceptable para explicar el comportamiento económico. Epistemológicamente, a Georgescu-Roegen le interesaba encontrar *representaciones analíticas válidas de los fenómenos estudiados*, y por esa razón se encontraba cada vez más incómodo con las representaciones mecanicistas (por analogía con la física clásica) del comportamiento económico de los individuos postulado por la economía convencional.

Pero la crítica de Georgescu-Roegen no sólo fue pertinente a la hora de describir los comportamientos económicos de los individuos, sino también, y sobre todo, *en lo que atañe a la descripción del proceso económico de producción de bienes y servicios*. Un proceso que, al tener una naturaleza físico-química, parecía haber quedado al resguardo de toda crítica. De hecho, si uno toma ahora cualquier manual estándar de teoría económica verá que allí, cuando se describe el proceso de producción, los factores productivos (trabajo y capital) se transforman *sin pérdida o fricción* en mercancías listas para venderse; alimentando así un movimiento mecánico circular, reversible y autosuficiente, donde todo lo producido es consumido y viceversa, pero que oculta deliberadamente la contribución de los recursos naturales a la producción, así como la aparición de los residuos y la contaminación que necesariamente se generan en todo proceso de producción o consumo. Pero si el proceso de producción implica el uso de energía y materiales, habrá que tener en cuenta las leyes que gobiernan la utilización de esos recursos, y conocer los resultados de las ciencias que se dedican a su estudio, en especial la termodinámica (y su ley de la entropía), y también la biología. Sólo de esta manera se podrá argumentar sobre bases sólidas en contra, por ejemplo, del mito del crecimiento económico indefinido, o de la utilización eterna de la energía y los materiales contenidos en la Tierra.

EL LARGO CAMINO HACIA LA BIOECONOMÍA: EL EMPEÑO TRANSDISCIPLINAR POR TENDER PUENTES CON LA TERMODINÁMICA Y LA BIOLOGÍA

La evolución intelectual descrita resulta, hasta cierto punto, lógica en un economista cuya formación inicial como matemático, estadístico, y autor sensible a los resultados de las ciencias naturales, estuvo muy alejada de la tradición central en ciencias sociales. Fue, por tanto, un economista singular. Y lo fue no solo por los asuntos sobre los que investigó sino también por la manera *fronteriza y transdisciplinar* en que lo hizo. Ambas cosas le llevaron a ser un intelectual incómodo, difícil de clasificar dentro de las divisiones marcadas por el panorama científico al uso. Y ya se sabe que, cuando falta la retícula administrativa para encasillar una disciplina, todo son inconvenientes. Por eso, alguien que se coloca en la frontera y se atreve a visitar "un vasto territorio situado más allá de los límites de la economía" no suele salir indemne de semejante viaje. Y Georgescu-Roegen tampoco fue una excepción: su actitud le granjeó el silencio de la mayoría de los suyos y la incompreensión de parte de aquellos que ni siquiera eran parientes académicos próximos. En realidad, cuando el sentido del rigor y sus preocupaciones epistemológicas le llevaron a impugnar de frente el dogma económico convencional, su acercamiento a ciencias de la naturaleza como la termodinámica y la biología fue contemplado con indiferencia por el conjunto de sus compañeros de profesión. Una de las declaraciones que mejor definen la actitud de los economistas convencionales hacia las aportaciones bioeconómicas de Georgescu-Roegen la escribió Mark Blaug hace ahora dos décadas. En un libro sobre los *Grandes economistas desde Keynes*, Blaug reconocía que, a pesar de su gran mérito, las últimas obras de Georgescu-Roegen habían sido "respetuosamente recibidas y rápidamente dejadas de lado" (Blaug 1985 71), pues parece que las amenazantes referencias a los desarrollos y conexiones de la economía con la física y la biología apenas despertaron el interés del enfoque ortodoxo.

Aunque los textos bioeconómicos de Georgescu-Roegen ven la luz en la década de los sesenta y comienzos de los setenta se sabe –tanto por el testimonio de antiguos alumnos y compañeros de Vanderbilt como por la documentación contenida en su archivo personal– que las preocupaciones por anudar lazos entre las ciencias de la naturaleza y la ciencia económica ya rondaban por su mente desde finales de los años cincuenta. Se trataba de reflexiones que tenían que ver con la aplicación del Segundo Principio de la termodinámica a la teoría económica de la producción, y que fueron plasmados en la larga introducción que encabezó su *Analytical Economics*.

Conviene recordar que el primer principio de la termodinámica establece que *la energía ni se crea ni se destruye, sólo se transforma*. Es decir: la cantidad total de energía permanece siempre inalterable y constante, pudiendo transformarse de un estado a otro (por ejemplo, la energía calorífica que libera la

combustión de fuel puede transformarse en electricidad y en calor ambiental) pero sin crearse o destruirse en ese proceso. El segundo principio, o ley de la entropía, no niega lo anterior pero añade algo importante: *que en esa transformación, la energía pierde su calidad y se degrada, disminuyendo sus posibilidades para el aprovechamiento humano*. Por esta razón, si una parte de la energía se convierte en calor a más baja temperatura, es decir, calor no utilizable o en residuo, *las transformaciones energéticas nunca podrán ser eficientes al cien por cien*. A su vez, una estructura presentará *alta entropía*, por ejemplo, las cenizas de un trozo de carbón, cuando toda o la mayoría de su energía no sea utilizable o, por el contrario, poseerá *baja entropía* –un metro cúbico de gas natural– cuando la mayoría de su energía sea utilizable.

Georgescu-Roegen conectó economía y termodinámica dando realismo a la representación del proceso económico e incorporando la distinción *cualitativa* entre los recursos naturales (con baja entropía), antes de que sean valorados monetariamente, y los residuos (alta entropía) una vez que han perdido su valor. Como el proceso de producción de bienes y servicios transforma recursos de baja entropía en bienes y residuos de alta entropía, esto supone un aumento de la energía no aprovechable, o no disponible, y por tanto de la escasez. Lo que explica que la ley de la entropía se encuentre en la raíz de la propia escasez económica. Y como una de las fuentes que proporciona valor económico a los bienes es su escasez, entonces, en teoría, cuanto mayor escasez mayor valor de cambio. Al establecer una conexión, más o menos directa, entre el concepto de valor económico y el de escasez objetiva (posee valor económico aquello que es escaso), Georgescu-Roegen postula que *la baja entropía constituye una condición necesaria para que una cosa tenga valor, aunque esta condición no sea suficiente*. Para entenderlo mejor: la relación entre el valor económico y la baja entropía sería similar a la establecida entre el precio y el valor. Aunque todo aquello que tiene asignado un precio es porque, de hecho, posee valor; existen, no obstante, muchos bienes que poseen alto valor aunque no tengan establecido ningún precio. Se da así un primer paso por vincular analíticamente la reflexión termodinámica con la económica., pues como resaltó el economista rumano en su obra de 1971, "el hecho significativo para el economista consiste en que la nueva ciencia de la termodinámica comenzó como física del valor económico y, en esencia, puede seguir contemplándose en ese sentido" (Georgescu-Roegen 1996 [1971]: 27).

Pero Georgescu-Roegen hizo algo más que resaltar este aspecto energético. Sabiendo, como sabía, que la Tierra es un sistema abierto en energía pero cerrado en materiales, llamó la atención sobre el hecho de que, en el futuro, la escasez fundamental no vendría tanto por lado de la energía (habida cuenta la existencia de la radiación solar), sino por la vertiente de los materiales. Y como la actividad económica es un potente instrumento de disipación material, esto le llevó a proponer su polémica "cuarta ley de la termodinámica", para dar cuenta de este aspecto, en su opinión, usualmente descuidado tanto por los economistas como por los termodinámicos.

Pero el economista rumano no sólo conectó economía y termodinámica. También contribuyó decisivamente a ver el proceso económico desde un punto de vista *evolutivo*, relacionando los resultados de la biología con la ciencia económica y entendiendo la economía como una rama de la biología interpretada ampliamente. Su bioeconomía fue la fusión de ambas cosas habida cuenta que, de un lado, la especie humana es una de las especies biológicas del planeta y como tal se encuentra sometida a las leyes que gobiernan la naturaleza y, de otra parte, es la única especie que en su evolución ha violado los límites biológicos. Esto lo explica Georgescu-Roegen arrancando de una distinción conceptual–acuñada por el biólogo Alfred Lotka– entre los órganos *endosomáticos* y los órganos *exosomáticos*. Los primeros tienen la peculiaridad de acompañar a todo ser vivo desde su nacimiento hasta su muerte (brazos, piernas, ojos, etc.). Precisamente mediante los cambios en esta clase de órganos es a través de los que todo animal se va adaptando mejor o peor a las condiciones vitales y de su entorno. Pero la especie humana halló un método más rápido de evolucionar a través de la progresiva fabricación de órganos separables –o exosomáticos– que, no formando parte de la herencia genética de la humanidad, son utilizados por ésta en su desarrollo evolutivo para vencer las restricciones biológicas propias. Ejemplos de este tipo de órganos pueden ser

desde un simple martillo hasta un automóvil. Muchos de ellos son denominados por los economistas como *capital*, hecho que "inconscientemente" pone de relieve cómo la visión del proceso económico, entendida como una extensión del proceso biológico en sentido amplio, posee un sólido fundamento. Georgescu-Roegen percibió también muy lúcidamente el conflicto social asociado a la posesión de estos órganos exosomáticos, que desembocan en la aparición de desigualdades sociales importantes: *la desigualdad, los privilegios y las luchas de clases están íntimamente unidas a la producción y disfrute de estos órganos exosomáticos*.

En 1976, con la publicación de *Energy and Economic Myths* (Georgescu-Roegen 1976), Georgescu-Roegen anunciaba la aparición de un próximo libro en el que desarrollaría de manera sistemática su visión bioeconómica, esto es, *su Bioeconomía*.⁵ Incluso Princeton University Press se había ofrecido para publicarlo. Lamentablemente, el libro no vio finalmente la luz y, aunque existía la esperanza de encontrar entre sus papeles personales donados a la Universidad de Duke algún manuscrito más o menos completo que diera pistas sobre su contenido, lo cierto es que en el archivo depositado en dicha universidad solamente hemos encontrado un esquema del índice y versiones parciales de la introducción y de dos de sus capítulos. Pero, a pesar de no lograr terminar un texto acabado, Georgescu-Roegen sí publicó algunos artículos y capítulos de libros donde explicaba las ideas principales de su enfoque bioeconómico.

A diferencia de algunos autores de la Escuela de Chicago, el economista rumano ya comenzó a hablar de Bioeconomía antes de conocer la existencia del término concreto, es decir, primero alumbró el enfoque y después lo puso nombre. La primera noticia que se tiene de este término es el libro de H. Reinheimer, publicado en 1913 y titulado *Evolution by Co-operation: A Study in Bioeconomics*. Georgescu-Roegen no utilizará el término como tal hasta 1972 –fecha en que le es sugerido por una carta de Jiri Zeman fechada el 24 de abril–, aunque el desarrollo fundamental –sin citar expresamente el término– puede verse ya desde la introducción a *Analytical Economics*, redactada, como es sabido, en 1964. Es decir, que los planteamientos de Georgescu-Roegen fueron contemporáneos, por ejemplo, de la aportación de Abel Wolman sobre el metabolismo de las ciudades, y en ellos se apoyó también Herman Daly a la hora de reflexionar sobre las analogías biológicas en economía, en torno al anabolismo y el catabolismo⁶.

Es cierto que el economista rumano encontró apoyo e inspiración para su bioeconomía en las enseñanzas de algunos autores de la propia tradición económica como, por ejemplo, Schumpeter, Marx, o Marshall. Sin embargo, su vastedad de lecturas iba más allá de los autores de esa disciplina concreta, encontrando en la enseñanzas de otros tres autores los pilares sobre los que edificar su nuevo enfoque. Por un lado, en el ingeniero francés Sadi Carnot, precursor de la termodinámica con su célebre *Memoria* de 1824 sobre la eficiencia de las máquinas de vapor, y al que Georgescu-Roegen consideraba "el primer economista". Pero también, desde mediados de los años cincuenta, en las reflexiones de Erwin Schrödinger sobre el mantenimiento de la vida a través de la absorción de baja entropía del entorno para transformarla en alta entropía, lo que le animó a utilizar la ley de la entropía para mostrar las diferencias entre el proceso de producción agrícola y el industrial. A estos dos habría que añadir el legado del biólogo Alfred Lotka ya mencionado que, con la ayuda de algunos de sus maestros economistas, permitió a Georgescu-Roegen configurar una visión novedosa de la *evolución* del sistema económico. Una visión que tuviera en cuenta los resultados fundamentales de las ciencias de la naturaleza, que hiciera explícito, en definitiva, el acercamiento de la economía hacia sus orígenes biofísicos *entendiendo la actividad económica, con sus peculiaridades*,

⁵ Esta cautela es necesaria si no se quieren confundir las propuestas bioeconómicas de autores como Georgescu-Roegen, Herman Daly, René Passet, Robert Ayres o John Gowdy, con las de otros economistas norteamericanos de la Escuela de Chicago, como Gary Becker, Jack Hirshleifer, o Gordon Tullock quienes, bajo el mismo nombre de Bioeconomía, han hecho circular en el mundo académico propuestas muy distintas. Una comparación de la propuesta de Georgescu-Roegen y la de la Escuela de Chicago se puede encontrar en Carpintero (2006, cap.VI).

⁶ En Carpintero (2005) he profundizado ampliamente en la metáfora del metabolismo económico.

como una extensión –en sentido amplio y sin reduccionismos– de la evolución biológica de la humanidad. Obviamente, se trata de un planteamiento muy alejado de las pautas vigentes en la Escuela de Chicago.

Georgescu-Roegen dedicó varios pasos de su libro *La ley de la entropía y el proceso económico* a discutir el concepto de evolución y el segundo principio de la termodinámica como ley evolutiva fundamental. A esta interpretación se añadieron las enseñanzas de su antiguo maestro Joseph Schumpeter, con su visión del desarrollo y la evolución económica que éste había sugerido a comienzos del siglo XX. Al reivindicarse como heredero de esta tradición, Georgescu-Roegen *une las enseñanzas proporcionadas por la ley de la entropía a las consideraciones schumpeterianas sobre el carácter evolutivo del proceso económico*. Del mismo modo toma de su maestro Schumpeter el concepto de *innovación* para resaltar el rasgo de *novedad por combinación*; de creación de nuevos bienes, servicios y procesos a través de la combinación de elementos y procesos preexistentes, y que hace del desarrollo económico algo *evolutivo e irreversible*. Y como, además, representa un cambio cualitativo en relación con fenómenos previos, no es fácilmente manejable con los modelos convencionales y los agregados de la contabilidad nacional planteados por los economistas.

Sin embargo, la mayoría de los indicadores "cuantitativos" utilizados para medir la evolución del sistema en su conjunto –como el Producto Interior Bruto (PIB)– ofrecen trayectorias mecánicas simétricas y *reversibles*, pudiendo aumentar (crecimiento) o descender (depresión). Del mismo modo ocurriría con los procesos de acumulación/desacumulación, inversión/desinversión, etc., que no distinguen la diferente naturaleza cualitativa de los bienes y servicios incluidos, o los procesos de innovación y aparición de nuevas mercancías que hacen difícil hablar del crecimiento en el tiempo de *una misma cantidad de PIB*. El desarrollo económico es, por contra, un proceso diferente, refleja cambios *cualitativos* y, por lo tanto, incorpora un matiz *dialéctico* y *evolutivo*. Estos rasgos hacen que se resista a un tratamiento con conceptos y modelos *aritmomórficos*, lo que explica la dificultad para elaborar herramientas analíticas satisfactorias, y la imposibilidad de establecer predicciones futuras sobre su trayectoria⁷. Los continuos errores y las dificultades con que se encuentran los economistas a la hora de predecir el futuro más inmediato de cualquier variable económica son una muestra palmaria de este hecho. Esto lo sabía bien Georgescu-Roegen y por eso llamaba a menudo la atención sobre el contraste entre la explicación mecanicista y evolutiva en las disciplinas de ciencias sociales o en la propia biología, donde domina el cambio en su acepción más amplia. Para el economista rumano el estudio cabal de realidades sujetas a transformaciones *cualitativas* (como el proceso económico) exige la utilización de nociones *dialécticas* de forma tan imprescindible para el análisis como lo puede ser el uso del andamiaje matemático.

LOS AÑOS SETENTA: UN CONTEXTO PROPICIO AUNQUE POLÉMICO PARA LAS IDEAS BIOECONÓMICAS

El decenio de los setenta comenzó de manera favorable para Georgescu-Roegen. Por un lado, a pesar de su evolución heterodoxa y disidente, la economía convencional reconocía de forma curiosa y paradójica su deuda con él. Con motivo de su jubilación, la *American Economic Association* (AEA), el principal buque insignia del pensamiento económico ortodoxo, le nombraba "Distinguished Fellow" en 1971. En el frontispicio del número de Junio de 1972 de su revista, la AEA mostró su reconocimiento con estas palabras:

"Ningún economista estadounidense, en el ejercicio de su profesión y en sus publicaciones, ha aunado con tanto éxito las áreas de la economía, las matemáticas y la estadística. Georgescu-Roegen nunca ha dejado de ser un abanderado insigne de la tesis de que subsisten muchos problemas fuera del alcance de los números. También lo caracteriza su cabal conocimiento de las instituciones humanas del presente y del pasado. A tal conocimiento, que ocupa un lugar muy destacado en su escala de valores intelectual, le debemos su agudeza a la hora de adaptar

⁷ Sobre los conceptos aritmomórficos y dialécticos, véase Georgescu-Roegen (1971, cap. II), y Georgescu-Roegen (1979).

las herramientas analíticas a una estructura compleja. Fruto reciente de un bagaje tan amplio de saberes lo constituye su último libro *The Entropy Law and the Economic Process*, en el que desarrolla el enfoque revolucionario de que la actividad económica es una extensión de la evolución biológica del hombre –un proceso entrópico, en vez de la analogía mecánica al uso en la economía matemática–. Al mismo tiempo, Georgescu-Roegen ha sido, aún lo es, un gran profesor. Cada una de sus clases magistrales es el resultado de un arte que domina a fondo, el orgullo de todos aquellos que han tenido la fortuna de ser alumnos suyos y de apreciar su interés continuo y cercano por el progreso académico y la trayectoria profesional de cada cual. A Nicholas Georgescu-Roegen, el estudioso, el maestro, el humanista, le rendimos tributo como a un auténtico hombre del Renacimiento".

Paul Samuelson lo calificó también como "el erudito entre los eruditos, el economista entre los economistas". Pero es cierto que, a pesar de los elogios, en la práctica se seguía cumpliendo el acertado juicio vertido por Mark Blaug, ya recordado páginas atrás. Por otra parte, los primeros años setenta parecían ser, en teoría, un buen caldo de cultivo para la proliferación de las ideas bioeconómicas de Georgescu-Roegen. La aparición de *La ley de la entropía...* coincidió con la polémica en torno a la escasez de recursos naturales y los límites al crecimiento que ya alcanzaban la dimensión que algunos datos anteriores parecían confirmar. Y también coincidió con la publicación de importantes textos de científicos muy vinculados al estudio de las relaciones entre economía y ecología: textos de Barry Commoner, Howard Odum, o Edward Goldsmith que se convirtieron a partir de entonces en auténticos clásicos. Sin embargo, se debe admitir que la discusión tuvo por centro neurálgico la publicación, un año después, en 1972, del Informe al Club de Roma titulado *The Limits to Growth* : un análisis de las restricciones naturales a la expansión de la actividad económica que ya había sido planteada por otros autores, si bien no con la amplitud de pronóstico del Informe Meadows. A pesar de ello, y en contra de lo que cabría pensar, la aparición de los "best seller" ecologistas anteriores eclipsó, en cierta medida, una aportación como la de Georgescu-Roegen que transcendía las polémicas más o menos coyunturales, proponiendo una revisión teórica mucho más de fondo. Máxime cuando las reflexiones del economista rumano arrancaban ya de mediados de los sesenta, tal y como se puede documentar en su larga introducción a *Analytical Economics*.

En todo caso, Georgescu-Roegen participó en aquellos debates de comienzos de los setenta desde varias perspectivas que unían lo teórico con la intervención práctica en un plano más amplio. En el primero de los casos terció en la polémica sobre "Los límites del crecimiento" con un largo artículo titulado "Energía y mitos económicos" (Georgescu-Roegen 1972). Y lo hizo eligiendo una vía singular: reafirmandose en sus postulados sobre el carácter entrópico del proceso económico, con una doble consecuencia. De un lado, criticando abiertamente la reacción de economistas convencionales como Solow, Nordhaus o Samuelson frente al trabajo del equipo Meadows y, de otra parte, aún mostrando simpatía por el empeño desarrollado en *Los límites...*, expresando sus cautelas hacia algunas de sus tesis, como por ejemplo la que postulaba la necesidad del estado estacionario con crecimiento cero como salvación a los problemas ecológicos de la humanidad. Esta manera de terciar en la discusión fue una manifestación más de la radical independencia de criterio que el economista rumano tenía y que, dado lo polarizado del debate, lo dejó en clara minoría y sin los apoyos ni de unos ni de otros. Es muy posible que esta postura tuviera bastante que ver en la dificultad para que el "mensaje" de Georgescu-Roegen fuera aceptado. Sobre todo por dos cosas: la incomodidad de los economistas ortodoxos con los argumentos de "uno de los suyos" que, a esas alturas, ya se había convertido en *disidente*. Pero también la incomodidad del equipo Meadows que se beneficiaba de las críticas de Georgescu-Roegen a los argumentos de los economistas convencionales, aunque teniendo que hacer frente a las objeciones que el economista rumano realizaba a sus recomendaciones. Su peculiar posición en la polémica le llevó también a discutir dos de los mitos sobre los que la economía convencional pretendía refutar la existencia de límites al crecimiento: la irrelevancia de los recursos naturales en las funciones agregadas de producción, y el progreso tecnológico como solución a todos los problemas ambientales.

Simultáneamente a estas discusiones, más o menos teórico-académicas, en 1972 se celebró la Cumbre de Estocolmo, aunque Georgescu-Roegen fue invitado y participó activamente en la Cumbre paralela auspiciada por la asociación pacifista Dai Dong. Además de contribuir decisivamente a la elaboración del Manifiesto final, y consciente de las desigualdades en la distribución de los recursos a escala planetaria, aprovechó la reunión para realizar una propuesta radical: permitir la libertad mundial de circulación de personas, sin ningún tipo de restricción, visado o pasaporte. Aquella sugerencia del economista rumano contrasta agudamente con la actual prohibición y contención militar de las migraciones entre la población más pobre a escala mundial. No obstante, aprovechando el eco de la Cumbre alternativa, Georgescu-Roegen intentó influir en la mentalidad y prácticas de sus compañeros de profesión al redactar –con la ayuda de otros dos notables economistas ecológicos como Herman E. Daly y Keneth Boulding– el manifiesto titulado "Hacia una economía humana"⁸ que, firmado por más de 200 economistas, fue presentado y aprobado en 1973 en la reunión de la *American Economic Association*. Se trata de un bello texto donde se denuncia la responsabilidad de las economías de los países ricos y su crecimiento económico en el deterioro ambiental, al mismo tiempo que se reclama un cambio de rumbo en las prácticas de los economistas que muchas veces sirven de coartada para ese estado de cosas. Se pedía, en definitiva, una nueva visión de la economía global basada en la justicia, y la distribución equitativa de los recursos de la Tierra entre las generaciones presentes y futuras. Sobre todo porque "...los accidentes de la historia y la geografía no deben servir por más tiempo como argumentos para la injusticia".

LEGADO INTELECTUAL Y PERSPECTIVAS

Joan Martínez Alier ha destacado en varias ocasiones, y con razón, que la Bioeconomía de Georgescu-Roegen se ha acabado convirtiendo en lo que, desde hace tiempo, se conoce como Economía Ecológica. Y, efectivamente, ese cambio terminológico –que no de contenido– es el que ha permitido cultivar y desarrollar su legado a escala internacional con unos resultados muy positivos. Así lo demuestran tanto la actividad de la *International Society for Ecological Economics*, como de su órgano de expresión, la ampliamente citada revista *Ecological Economics*, que se han convertido en el testimonio científico y académico de lo mucho que pueden dar de sí las ideas bioeconómicas de Georgescu-Roegen. A pesar de que las relaciones de Georgescu-Roegen con la naciente *International Society for Ecological Economics* fueron algo conflictivas (Bonaiuti 2011), él ha sido uno de los autores más citados en sus páginas desde que la revista *Ecological Economics* comenzó su andadura en 1989. Allí escriben con asiduidad economistas ecológicos que piensan la economía y las relaciones entre ésta y la naturaleza con los mimbres dejados por Georgescu-Roegen, pero también se encuentran aportaciones que van más allá de lo que el economista rumano puso sobre el papel.

Este pensar en *continuidad con* Georgescu-Roegen ha rescatado casi todos los elementos críticos de sus contribuciones, recuperando sus reflexiones metodológicas transdisciplinarias, las sugerencias heterodoxas sobre las teorías convencionales de la producción y el consumo, y aquellas más vinculadas a la termodinámica, en concreto, a la ley de la entropía⁹. En esta senda se encuentran tanto la labor de reivindicación de la obra de Georgescu-Roegen por parte de Herman Daly (1995), Jacques Grinevald (1996), o Carpintero (2006), así como los trabajos de profundización en el enfoque del economista rumano realizados por Kozo Mayumi, Mario Giampietro y John Gowdy (Mayumi y Gowdy 1999; Mayumi, Giampietro y Gowdy 1998; Mayumi 2001; Gowdy y Mesner 1998; Gowdy 2016). A esto habría que añadir también la meritoria labor de recuperación y conexión del enfoque bioeconómico de Georgescu-Roegen y las propuestas decrecentistas realizada por Mauro Bonaiuti (2011). Cabe añadir, para terminar, que ese

⁸ Incluido en Georgescu-Roegen (2007).

⁹ Sobre la importancia del "pensar con Georgescu-Roegen" pero también "más allá de Georgescu-Roegen", me he ocupado en Carpintero (2006: 243-246).

"pensar con Georgescu-Roegen y más allá de Georgescu-Roegen" no sólo ha afectado a los economistas ecológicos, sino que algunas de las aportaciones del economista rumano a la representación del proceso económico de producción (como el modelo flujos-fondos) han sido reivindicadas también por economistas pertenecientes a otras tradiciones heterodoxas del pensamiento económico (Mir y González Calvet 2003, 2007; Vittucci Marzetti 2013).

En definitiva, estas y otras aportaciones han enriquecido sin duda la reflexión sobre el alcance de la obra de Georgescu-Roegen durante estos años. El texto que aprovechamos para presentar a continuación, "Bioeconomía: una nueva mirada a la naturaleza de la actividad económica", supone además una síntesis de las principales aportaciones y preocupaciones del economista rumano mencionadas páginas atrás. Ojalá que aquellos y aquellas que se acerquen a la obra del economista rumano encuentren aquí motivos para continuar su lectura.

BIBLIOGRAFÍA

La bibliografía más completa de los trabajos y traducciones de las obras de Georgescu-Roegen a los principales idiomas –así como textos de otros autores relacionados con el economista rumano– se encuentra recogida en la obra editada por Kozo Mayumi y John Gowdy (1999: 381-401) y en Bonaiuti (2011: 241-255). Para una versión menos exhaustiva, pero que incluye también las traducciones al castellano de algunos textos de Georgescu-Roegen, véase Carpintero (2006).

---oOo---

Blaug, M. (1985): *Great Economists since Keynes*. Totawa: Barnes and Nobel.

Bonaiuti, M. (2011): *From Bioeconomics to Degrowth*. London: Routledge.

Carpintero, O. (2005): *El metabolismo de la economía española: Recursos naturales y huella ecológica (1955-2000)*. Lanzarote: Fundación César Manrique.

Carpintero, O. (2006): *La bioeconomía de Georgescu-Roegen*. Barcelona: Montesinos.

Daly, H. E. (1995): "On Nicholas Georgescu-Roegen's contributions to Economics: an obituary essay", *Ecological Economics*, 13, pp. 149-154.

Georgescu-Roegen, N. (1966): *Analytical Economics: Issues and Problems*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.

Georgescu-Roegen, N. (1971): *The Entropy Law and the Economic Process*, Cambridge, Mass: Harvard University Press. (Hay traducción castellana: *La ley de la entropía y el proceso económico*, Fundación Argentario-Visor Distribuidores, 1996).

Georgescu-Roegen, N. (1974): "Dynamic Models and Economic Growth", en: *Energy and Economic Myths. Institutional and Analytical Essays*, Oxford: Pergamon Press, 1976.

Georgescu-Roegen, N. (1976): *Energy and Economic Myths. Institutional and Analytical Essays*, Oxford: Pergamon Press.

Georgescu-Roegen, N. (1979): "Methods in Economic Science", *Journal of Economic Issues*, Vol. XIII, pp. 317-328. Reproducido en: Georgescu-Roegen, N. (2007): *Ensayos bioeconómicos*, Madrid: Los Libros de la Catarata, pp. 129-145.

Georgescu-Roegen, N. (2007): *Ensayos bioeconómicos*, Madrid: Los Libros de la Catarata. Edición de Óscar Carpintero.

Georgescu-Roegen, N. (1988): "An Emigrant From a Developing Country: Autobiographical Notes, I", *Quarterly Review, Banca Nazionale del Lavoro*, 164, pp. 3-31. (Reeditado en: J.A. Kregel (ed.): *Recollections*

of Eminent Economists, London: Macmillan, 1989, pp. 99-127).

Georgescu-Roegen, N. (1993): "An Emigrant From a Developing Country: Autobiographical Notes, II", *Quarterly Review, Banca Nazionale del Lavoro*, 184, pp. 3-20.

Gowdy, J. (1993): "Georgescu-Roegen's utility theory applied to environmental economics", en: J.D. Dragan, J.C; E.K. Seifert y M.C. Demetrescu, (eds.), *Entropy and Bioeconomics*, Roma: Nagard, pp. 230-240.

Gowdy, J. (2016): "Towards a science-based theory of behavior: building on Georgescu-Roegen", en: Farley, J. y D. Malghan, (eds.), (2016): *Beyond Uneconomic Growth*, Cheltenham, Edward Elgar, pp. 106-132.

Gowdy, J., y S. Mesner (1998): "The Evolution of Georgescu-Roegen's Bioeconomics", *Review of Social Economy*, Vol. LVI, (2), pp.136-156.

Grinevald, J. (1996): "Prólogo", a *La ley de la Entropía y el proceso económico*, Madrid, Visor-Fundación Argentaria, pp. 15-40.

Mayumi, K. (2001): *The Origins of Ecological Economics*, London: Routledge.

Mayumi, K., Gowdy, J, (eds.), (1999): *Bioeconomics and Sustainability. Essays in Honor of Nicholas Georgescu-Roegen*, Chentelham: Edward Elgar.

Mayumi, K., M. Giampietro y J. Gowdy (1998): "Georgescu-Roegen/Daly versus Solow/Stiglitz

Mir, P. y J. González Calvet (2003): *Fondos, flujos y tiempo: un análisis microeconómico de los procesos productivos*. Barcelona: Ariel.

Mir, P. y J. González Calvet (2007): "El modelo de fondos y flujos y la escala de los procesos productivos", *Investigación económica*, Vol. 66, nº. 259, pp. 133-165.

Vittucci Marzetti, G. (2013): "The flow-fund approach: A critical survey", *Journal of Economic Surveys*, Vol. 27, No. 2, pp. 209-233.

BIOECONOMÍA: UNA NUEVA MIRADA A LA NATURALEZA DE LA ACTIVIDAD ECONÓMICA¹

Nicholas Georgescu-Roegen²

Me propongo mostrar que el proceso económico es sólo una extensión de la evolución biológica y que, por esta razón, las cuestiones económicas más importantes deben ser consideradas completamente desde este nuevo punto de vista. Una consecuencia significativa de dicha extensión evolutiva es la dependencia de nuestra especie respecto de algunos recursos naturales de materia y energía muy escasos, que únicamente existen en las entrañas de la Tierra. Sólo los seres humanos luchan y pelean entre ellos en torno al acceso y control de este tipo particular de recursos. Una segunda consecuencia importante, y totalmente sorprendente, es la perenne desigualdad entre las clases sociales, tanto dentro de una misma sociedad como también entre sociedades diferentes. Es la misma extensión evolutiva, y no las causas generalmente asumidas por la economía convencional, la responsable principal de estas desigualdades.

Resulta imprescindible que los economistas reconozcan el papel crucial de los recursos naturales de la Tierra en el proceso económico y comprendan las razones que se encuentran detrás de las desigualdades económicas, sobre todo si los problemas económicos y la reducción de la oferta de recursos que se ha hecho evidente en las últimas décadas, se quieren ver desde una perspectiva correcta. Las soluciones que se derivan de esta perspectiva nos dicen lo que necesitamos hacer. Incluso aunque algunas de ellas puedan ser difíciles de poner en práctica, al menos no harán descaer nuestros esfuerzos.

EVOLUCIÓN BIOLÓGICA Y DESARROLLO ECONÓMICO

Comencemos echando un vistazo a algunos hechos evidentes. El primero de ellos es que la humanidad constituye una especie biológica y, por esto, está sujeta a todas las leyes biológicas conocidas. Tal y como

¹ "Bioeconomics: a new look at the nature of economic activity", en: Junker, L., (ed): *The Political Economy of Food and Energy*, Michigan, Ann Arbor, pp. 105-134. Traducción de Óscar Carpintero. Se reproduce aquí la versión aparecida en el libro de Nicholas Georgescu-Roegen, (2007): *Ensayos bioeconómicos*, Madrid, Los Libros de la Catarata (edición de Óscar Carpintero).

² Este artículo se terminó mientras el autor disfrutaba de una ayuda de la Fundación Earhart. Muchas de las ideas presentadas aquí son parte de un libro del autor, titulado *Bioeconomics*, que será publicado por Princeton University Press en 1977.

el consumado biólogo J. B. S. Haldane nos recordó en una ocasión, la humanidad también está sujeta a la extinción. En este momento, solo podemos especular sobre qué factor evolutivo será el causante de ella en unos años. La esperanza –implícita en muchos argumentos ecologistas– de que la especie humana es inmortal (sólo el individuo es mortal) no está, sin embargo, apoyada por la evidencia empírica. Pero incluso aunque seamos una especie biológica, no somos la única. Algunos biólogos y, siguiéndoles a ellos, gran cantidad de personas, han argumentado que nos distinguimos del resto de criaturas vivas por la superioridad de nuestra naturaleza biológica. De nuevo Haldane puso de relieve que esta postura refleja el deseo del hombre de congraciarse consigo mismo, añadiendo ingeniosamente que, para un mono, "el cambio de mono a hombre puede ser muy bien visto como un cambio a peor"³.

Lo que hace única a nuestra especie es su extraordinario modo de evolucionar. Todas las especies, incluida la nuestra, han progresado por medio de mutaciones biológicas que gradualmente han dotado a los seres vivos de músculos más fuertes, garras más afiladas, ojos más avispados, etc. El problema es que esta forma de mejorar la vida de una especie requiere un período de tiempo extremadamente largo. Durante la era del Eoceno, existió un animal –los paleontólogos lo llaman ahora *Eohippus*– que no era más grande que un perro. A través de sucesivas mutaciones, este pequeño animal necesitó de cincuenta millones de años para convertirse en un poderoso caballo que ahora puede fácilmente tirar de un arado o ganar el Derby. La característica sobresaliente de la especie humana es que no esperó a la tremendamente lenta evolución biológica para poder realizar acciones que ninguna otra especie podía hacer. El ser humano puede ahora correr más rápido que un guepardo, cargar pesos más grandes que un elefante, y volar más deprisa y más alto que un pájaro. Además, este resultado se ha logrado de manera bastante simple.

El origen del proceso se remonta a hace veinte millones de años, hasta nuestro primigenio antecesor, el *Procónsul*. Numerosas y repetidas experiencias con un palo recogido accidentalmente de un bosque, debieron llevar finalmente a los miembros de esta especie a sentir que un brazo acompañado de un palo se convierte en algo más largo y poderoso. Por eso el *Procónsul* comenzó a cargar con un palo, justamente como si el palo constituyera una parte tan integral de su cuerpo como su propio brazo. Cuando surgió el *Homo sapiens*, apareció como un animal que utilizaba miembros separables –esto es, miembros que no eran parte de su cuerpo (soma) con los que cada individuo está dotado desde el nacimiento, sino aquellos que se producían y utilizaban tanto como se necesitasen–. Siguiendo a Alfred J. Lotka, podemos referirnos a éstos como órganos *exosomáticos*, y a aquéllos que forman parte del cuerpo como *endosomáticos*⁴. El elemento importante es que ambas clases de órganos sirven esencialmente para lo mismo. Uno puede ir a la escuela andando o montado en una bicicleta. Y un ser inteligente de otro mundo puede ver muy bien que no existe diferencia entre el cuchillo que corta el pan y la mano que guía al propio cuchillo.

Es a través de la creciente producción de miembros separables más poderosos, rápidos y afilados, como la especie humana se ha convertido en lo que somos en la actualidad y lo que seremos también en el futuro. El desarrollo económico no es otra cosa sino la extensión de la evolución biológica. Pero no debemos dejar de mencionar que la evolución exosomática fue posible sólo por la evolución biológica paralela del cerebro humano. Las dos forman en realidad un tándem, siendo ésta una de las razones por las que la naturaleza de la evolución exosomática es tan afín a la biología. "La Meca del economista descansa en la biología más que en la dinámica económica", advirtió ya Alfred Marshall⁵.

Las dos evoluciones tienen, en efecto, mucho en común. A las mutaciones de la evolución biológica le corresponden las innovaciones exosomáticas. Ambas también parecen ocurrir sin ninguna regularidad,

³ J. B. S. Haldane, *The Causes of Evolution*, New York, Harper, 1935, p. 153.

⁴ Alfred J. Lotka, "The Law of Evolution as a Maximal Principle", *Human Biology*, 17, 1945, p. 188.

⁵ Alfred Marshall, *Principles of Economics*, 8ª ed., New York, Macmillan, 1949, p. xiv.

ni siquiera esa regularidad irregular y dialéctica que caracteriza a la aleatoriedad⁶. En la actualidad, buscamos incrementar la aparición de innovaciones a través de la investigación y el desarrollo (I+D), pero las innovaciones parecen escapar a cualquier sistema predictivo. Y del mismo modo que, por ejemplo, no sabemos exactamente dónde, cuándo y en qué individuos apareció por primera vez el ojo, tampoco sabemos quién inventó la rueda o la canoa. Tampoco es verdad que las mutaciones o las innovaciones sean producto del deseo o la necesidad. Pensarlo así sería retornar al lamarckismo, a la idea de que la jirafa surgió como necesidad de alcanzar las hojas de los árboles altos. Existen todavía innumerables necesidades humanas que no han sido satisfechas, y el hecho de que no se adopte una innovación a menos que satisfaga alguna necesidad (por más que sea irracional o endeble) no debe llevarnos a cambiar el sentido de la asociación entre las dos expresiones.

Ambas, las innovaciones y las mutaciones, son cambios cualitativos, no cuantitativos. La diferencia fue maravillosamente explicada por Joseph A. Schumpeter, quien fue el único economista en analizar el desarrollo económico de una manera completamente homomórfica con el análisis tradicional de la biología evolutiva. Solía decir: "Añádanse sucesivamente tantos vagones como se quiera, que no por ello se conseguirá tener un tren"⁷. Un biólogo puede acertadamente hacerse eco de la idea diciendo: "Añádanse tantas branquias como se deseen, pero no por ello se conseguirá tener un pulmón".

Al igual que las mutaciones, las innovaciones compiten con otras innovaciones bajo la regla de la selección natural del más apto. Las innovaciones también se extienden a través de un proceso de difusión similar al que se encuentra en el campo biológico. En primer lugar, para que una innovación pase de un grupo a otro, debe existir algún tipo de contacto íntimo. En segundo lugar, y más importante, el grupo de adopción de tal innovación debe ser también potencialmente receptivo a ella.

Finalmente, las innovaciones no son ni más ni menos hereditarias que las mutaciones. Las mutaciones se transmiten por herencia genética, lo que asegura la continuación de la vida biológica de una especie (por bastante tiempo, aunque sea finito). Un humano puede, desde luego, aprender por sí mismo cómo utilizar sus órganos endosomáticos –las piernas para caminar, las manos para agarrar, etc.–. Pero ningún humano –excepto el innovador mismo– puede, sin entrenamiento previo, pilotar un aeroplano, o ni siquiera tallar un arco. Otro rasgo característico de la especie humana determina el uso continuado de los órganos exosomáticos predominantes, a saber: la tradición. Su papel es el de la herencia exosomática.

La tradición es la esencia de lo que los antropólogos llaman cultura. Apareció naturalmente con el uso de los primeros rudimentos de órganos exosomáticos. De manera gradual, la tradición fue incluyendo instrucciones, no sólo de naturaleza puramente técnica, sino también preceptos o reglas de conducta social. Se ha convertido así en algo crecientemente más complejo, y quizá incluso más mitológico, de la misma manera que la estructura exosomática en sí misma ha crecido en complejidad, siendo testigo de diferentes racionalizaciones de la organización social y política actual en los diferentes países del mundo, y de la obstinación de las estructuras legales asociadas a ellas.

LA PRODUCCIÓN: ORIGEN DEL CONFLICTO SOCIAL

¿Cuáles son las trascendentales consecuencias de la evolución exosomática que mencionábamos al comienzo de este artículo?

⁶ Nicholas Georgescu-Roegen, *The Entropy Law and the Economic Process*, Harvard University Press, Cambridge, Mass., 1971, p. 56.

⁷ Joseph A. Schumpeter, *The Theory of Economic Development*, Cambridge, Mass., Harvard University Press, 1934, p. 64. Para ver cómo era de verdad el punto de vista biológico de Schumpeter respecto al proceso económico, baste mencionar únicamente su insistencia en que los pequeños cambios, al ser reversibles, no constituyen verdaderas innovaciones. Este importante aspecto apareció en biología hace sólo treinta años con la tesis de R. Goldschmidt, en el sentido de que la evolución necesita la aparición de "monstruos exitosos". Desde luego, la primera máquina de tren fue un monstruo exitoso en comparación con sus predecesores –los coches de caballos–. (Nicholas Georgescu-Roegen, *Energy and Economic Myths: Institutional and Analytical Economic Essays*, New York, Pergamon, 1976, capítulo 9.)

En el albor de su existencia como especie diferente, los humanos vivían en manadas amorfas y desvinculadas. El instinto gregario, tal y como Thorstein Veblen nos enseñó, hace que la gente se junte. La manada o rebaño, ofreció las ventajas darwinianas de las relaciones sexuales adaptadas a la constitución humana y a su mejor defensa. Pero en ese albor de la historia, los órganos exosomáticos eran simples –un palo, una honda, o, por ejemplo, un arco y una flecha–. Éstas podrían estar fabricadas por un individuo, como mucho cooperando con otros miembros de la misma familia. Sin embargo, de manera gradual, los órganos exosomáticos se fueron haciendo más complejos, así que su producción requirió de la cooperación de un número de manos mucho mayor. La producción, entonces, tuvo que convertirse en una tarea social, que forzó a las comunidades humanas a organizarse ellas mismas en *sociedades*.

Por su propia naturaleza, la producción social requiere de dos clases de papeles: algunos individuos deben planificar, supervisar, y controlar el proceso de producción; otros deben sólo realizar las tareas que les asignen. En la terminología de Adam Smith, lo primero representa trabajo improductivo, y lo segundo trabajo productivo⁸.

Ambos tipos de trabajo son, sin duda, útiles y necesarios. El inconveniente de la división es que hace incrementar el conflicto social que ha asolado todas las sociedades humanas. Y dado lo que sabemos acerca de la naturaleza humana, así como sobre la evolución de otras especies, la especie humana probablemente moriría en lujosos áticos antes de retornar a una forma de vida primitiva que no necesitase de la producción social. Así las cosas, el conflicto social continuará asolando a la humanidad mientras ésta se apoye en una existencia exosomática compleja.

Como los órganos exosomáticos –al contrario que los endosomáticos– no pertenecen por naturaleza a ninguna persona en concreto que realice alguna labor dentro de la sociedad, la cuestión de quién disfrutará sus servicios se acaba entrelazando con la cuestión de qué clase de trabajo realizará cada uno. ¿Quién bajará a la mina, y quién comerá caviar y beberá champaña? Esta es la gran pregunta. En cuanto a la naturaleza del origen del conflicto social, ningún esquema social podría, posiblemente, eliminar las diferencias sociales y económicas entre los "gobernantes" y los "gobernados". Lo que cabe esperar hacer (no sin un duro esfuerzo) es evitar que estas diferencias se conviertan en algo abusivamente grande⁹. Como científicos sociales, traicionaríamos los ideales de nuestra profesión si, en vez de reconocer este hecho abiertamente, continuáramos engañando a la gente que nos mira pidiendo consejo y guía, en la creencia de que uno u otro esquema fetichista puede llevarnos a una Nueva Jerusalem Social.

Una prueba en contra de que el conflicto social es el producto de la evolución exosomática es la ofrecida por las especies sociales –abejas, hormigas, y termitas; en particular aquellas que viven en sociedades suficientemente organizadas y complejas que han alcanzado ese estadio, no a través de la evolución exosomática, sino de la evolución endosomática–. La diferencia esencial es que en las sociedades de insectos cada individuo está adaptado para una tarea específica desde su nacimiento. Por ejemplo, una hormiga guardián en una colonia ha nacido con una cabeza plana con la que bloquea la entrada a la montaña, dejando pasar solo a los miembros que reconoce como tales. Además, a la hormiga guardián no le gusta hacer otra cosa que no sea este trabajo en particular. Por ello, no existe ninguna razón para que exista un conflicto entre las diferentes clases de individuos. Cuando, al acercarse el verano, la abejas obreras matan a la mayoría de los zánganos, no se trata de una guerra civil, sino de un fenómeno biológico normal: los zánganos se encuentran ya vencidos por un aletargamiento producido de manera natural.

⁸ Adam Smith, *The Wealth of Nations*, edición de Edwin Cannan, New York, Random House, 1937, pp. 314-315.

⁹ Tal y como sugieren los documentos escritos, esta preocupación apareció por primera vez en el Viejo Testamento, donde se establece que, cada cinco años, en el año jubilar, los siervos se liberaban, las deudas se perdonaban, y algunas posesiones mobiliarias (por ejemplo, el ganado) se redistribuían. Sin embargo, las casas de las ciudades no estaban afectadas por la redistribución jubilar (Levítico, 25: 8-55). No es necesario decir que una medida de bienestar de este tipo sólo podría funcionar en una sociedad mitad agrícola, mitad ganadera.

Pero las cosas son diferentes en las sociedades humanas. Nadie está predestinado desde su nacimiento para realizar una determinada labor. Posteriormente, en la vida, uno puede convertirse en un cochero o en un jerarca. Del mismo modo, el ser humano, al contrario que un miembro de una sociedad de insectos, seguramente preferirá ser un jerarca que un cochero, presidente de una empresa en vez de conserje, o comisario mejor que mano de obra en un koljoz. Lo que uno llegará a ser es, en gran parte, el resultado de fuerzas que operan en la propia sociedad en la que uno vive¹⁰.

DESIGUALDAD ENTRE SOCIEDADES

Además de la desigualdad dentro de una misma sociedad, la evolución exosomática también es responsable de la desigualdad entre diferentes sociedades. La sociedad humana ha sido dividida (y todavía lo está) en razas biológicas diferentes. Como todas las razas biológicas, las razas humanas pueden funcionar de manera biológicamente perfecta con cualquier otra raza. Cabe la posibilidad de que una pareja de dos individuos de diferentes razas sean capaces, ellos solos, de perpetuar la especie humana. Pero por razones todavía difíciles de establecer, debido a que no existe nada cercano a un experimento en este campo, la humanidad también ha estado dividida en diferentes especies exosomáticas. Digo "especies", en este caso, porque los grupos están tan diferenciados exosomáticamente –quizás incluso más diferenciados– de lo que el gato común (*Felis domestica*) se diferencia biológicamente del puma (*Felis concolor*).

En el tiempo en que los faraones eran capaces de construir pirámides, la población de Centroeuropa estaba viviendo a un nivel exosomático del hombre de Cro-Magnon. Incluso hoy existen diferencias aún mayores. Compárense las herramientas rudimentarias utilizadas por las tribus del alto Amazonas con el gigante industrial de Estados Unidos. Incluso el *Homo indicus* es exosomáticamente diferente del *Homo americanus*, a pesar de la antigüedad del primero y de lo que una vez fue su espléndida cultura. El nivel exosomático del *Homo americanus* está personificado en su variedad eléctrica, preferiblemente a través de hornos con autoencendido, autoparada y autolimpiado. La herramienta correspondiente en el subcontinente asiático es un antiguo artilugio para cocinar en el que se quema estiércol seco¹¹. Esas diferencias exosomáticas son la razón fundamental por la que el inmenso apoyo financiero de Estados Unidos –y ahora también de los países occidentales–, falla a la hora de desarrollar a los países subdesarrollados. A causa de las diferencias exosomáticas cualitativas entre los países desarrollados y subdesarrollados, ningún órgano exosomático puede ser trasplantado desde los primeros a los segundos. La ayuda al desarrollo de Estados Unidos resultó completamente exitosa a la hora de ayudar a que los países desarrollados devastados por la Segunda Guerra Mundial –desde Noruega hasta Grecia y Japón– pudieran retornar a la situación anterior, precisamente porque todos esos países tenían la misma estructura exosomática que Estados Unidos.

Por ejemplo, el nivel exosomático de Estados Unidos no puede posiblemente ser de mucha ayuda a la India. En los Estados Unidos, la actual I + D se dirige hacia la construcción de "gabinetes estratégicos", porque la población norteamericana no haría otra cosa. ¿Cómo podría la I+D, con tal orientación, ayudar posiblemente a los indios a mejorar su modo de cocinar, de transporte, etc.? En realidad –y esto es mucho más entristecedor– ni siquiera la I+D en la India se preocupa por cómo mejorar la situación exosomática allí imperante.

Dicho claramente, las desigualdades exosomáticas no pueden ser eliminadas con simple ayuda financiera, con independencia de lo generosa que ésta sea. Sólo la investigación al bajo nivel de los países subdesarrollados puede ayudar. Pero tal proyecto implica un largo y amplio trabajo de campo para el que ni

¹⁰ Nicholas Georgescu-Roegen, *The Entropy Law and the Economic Process*, Harvard University Press, Cambridge, Mass., 1971, pp. 308, y 348-349.

¹¹ Debo apresurarme a añadir que el argumento anterior de ninguna manera implica que el *Homo indicus*, como individuo, no sea capaz de ser entrenado para realizar las mismas tareas que el *Homo americanus*. El argumento tiene que ver, no con las diferencias biológicas individuales, sino con la vida exosomática de cada sociedad.

siquiera un Cuerpo de Paz sería suficiente. Tal y como argumenté hace unos diez años, lo que se necesita es un Ejército de Paz¹². Sin esto, el abismo entre los desarrollados y los subdesarrollados probablemente aumentará en vez de hacerse más pequeño. La dificultad con este plan es que un Ejército de Paz presupone un tipo de generosidad completamente diferente de las simples ayudas financieras o apoyos técnicos. Sólo puede ser descrito como la mayor de las generosidades posibles. Quizá la humanidad no sea capaz de ese cambio en su corazón. Pero esta posibilidad no debiera llevarnos a ignorar el hecho de que, como tampoco en el caso de la desigualdad entre clases sociales, no hay razón para impedir la eliminación de las desigualdades entre diferentes sociedades. En el muy largo –y terriblemente duro– plazo, las desigualdades pueden desaparecer dependiendo de si hacemos algo para lograrlo o no.

EL PAPEL DE LOS RECURSOS NATURALES EN EL PROCESO ECONÓMICO

La perspectiva de la economía convencional

Todos los seres vivos luchan por los medios de su supervivencia. Nosotros no somos una excepción. Pero las otras criaturas necesitan solo la energía solar y algunas sustancias químicas procedentes del suelo, el aire y las aguas. Debido a que nuestros órganos exosomáticos se producen ordinariamente con la ayuda de recursos minerales, el hombre se ha acabado convirtiendo en un agente geológico, de hecho, el único entre el conjunto de todas las especies. El control sobre los recursos minerales ha estado detrás de todas las grandes conmociones históricas, ya fueran guerras o migraciones. La razón es que el tiempo acabó convenciendo a la mayoría de la gente de que todos los recursos se consumían, como así era, a través del uso, incluso aunque esto llevara a la ciencia mucho tiempo antes a incorporar esta verdad a sus documentos oficiales.

A pesar de esta clara evidencia, la economía convencional prefirió ignorar el papel absolutamente crucial jugado por los recursos naturales en el proceso económico. Los recursos naturales son algo simplemente dado, sin ocupar ningún lugar en las consideraciones analíticas convencionales¹³. Este hecho es, hasta cierto punto, justificable y, al mismo tiempo, muy curioso. En la época del nacimiento de la economía convencional, los recursos naturales parecían existir en una cantidad virtualmente ilimitada (lo que pudo muy bien haber sido la razón por la que también Karl Marx negó cualquier papel a los recursos naturales en el proceso económico). Los antepasados neoclásicos querían construir una nueva economía a partir del modelo de la mecánica porque los hallazgos de la mecánica todavía brillaban resplandecientes. ¿No descubrió Urbain Leverrier el planeta Neptuno en 1846 sin necesidad de escrutar el firmamento, sino con la punta de su lapicero después de haber trabajado con las ecuaciones de la mecánica? El hecho curioso es que, en la época en que la economía convencional comenzó a andar, la epistemología mecanicista ya había caído en desgracia dentro de la propia física. Pero todavía es más curioso que toda la ciencia económica nunca haya intentado liberarse de las garras del dogma mecanicista¹⁴.

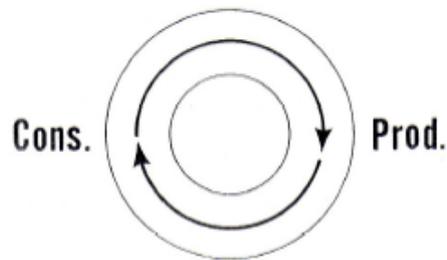
Todo el que desee hojear cualquiera de los manuales económicos más respetados, llegará *fácilmente al típico diagrama en el que la economía* convencional representa el proceso económico (Figura 1).

¹² Véase, "Peace Army Urged to Aid the Poor", *Honolulu Bulletin*, 2 de marzo, 1965, que es una declaración a la prensa realizada por el autor durante el Agricultural Development Council Seminar on Subsistence Agriculture. Véase, también, mi libro: *The Entropy Law and the Economic Process*, p. 384. Por supuesto, también está el Ejército de la AYUDA. Pero sus miembros "están generalmente demasiado ocupados planificando y de fiesta...visitando a los aldeanos en sus cabañas enlodadas", tal y como informó Jack Anderson en su columna, "U.S. AID Officials Live in Swell Life in Haiti", 5 de agosto, 1976.

¹³ Uno no debería llevarse a engaño en este punto. La tierra que aparece en la función de producción convencional es la tierra ricardiana, es decir, simple espacio. Sin duda, la tierra ricardiana es un factor válido de producción, pero de una naturaleza distinta a los recursos naturales. Véase mi *The Entropy Law...*, p. 232, y *Energy and Economic Myths...*, capítulos 4 y 5.

¹⁴ Georgescu-Roegen, *Analytical Economics...*, op.cit., pp. 18-19; *The Entropy Law...*, pp. 39-43; *Energy and Economic Myths...*, capítulos 1 y 3.

FIGURA 1. EL PROCESO ECONÓMICO REPRESENTADO POR LA ECONOMÍA CONVENCIONAL



Esta perspectiva del proceso económico como un tiotivo entre la producción y el consumo, o (marcando el acento), igualmente entre el consumo y la producción, es el síntoma más desconcertante de la epistemología mecanicista. También puede reflejar el punto de vista de los negocios, que reduce el proceso a la circulación del dinero (aunque, incluso los símbolos monetarios, no pueden durar para siempre).

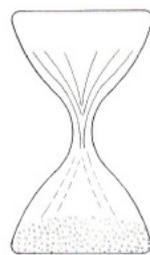
El proceso económico no es una mecánica del interés propio y de la utilidad, aunque estos factores proporcionan algunas de las fuerzas motrices. El triste estado en que se encuentra la economía estándar proviene del hecho de que el proceso económico está sólidamente anclado en el medio ambiente material y, además, lo que ocurre en ese medio ambiente no puede ser representado como si fuera un péndulo mecánico. Lo que ocurre desde el punto de los fenómenos vitales, tanto en el medio ambiente como en todo el universo, está sujeto a las leyes, no de la mecánica, sino de la termodinámica.

La aplicabilidad de las leyes de la termodinámica

La termodinámica, por regla general, parece una ciencia simple. Pero su enfoque analítico todavía está salpicado de conceptos y cuestiones muy intrincadas. De cara a un análisis general del proceso económico, realizaremos una representación simple y muy plástica.

Propongo representar un sistema aislado –por ejemplo, el universo entero– por medio de un reloj de arena (Figura 2). La sustancia que está dentro de él representa la materia-energía. Y, como el reloj de arena está completamente aislado, la sustancia permanece constante, lo que viene reflejado por la Primera Ley de la Termodinámica o la Ley de la Conservación de la Materia-Energía. Como en todo reloj de arena, la sustancia se vierte desde la mitad superior hacia la mitad inferior. Pero dos hechos diferencian el reloj de arena del universo de un simple reloj ordinario.

FIGURA 2. MATERIA-ENERGÍA EN UN SISTEMA AISLADO



En primer lugar, mientras que la cantidad de materia-energía permanece constante, la calidad de esa materia-energía cambia. Cuanto más tiempo permanezca la materia-energía en la mitad superior del reloj, mayores serán las posibilidades de que en ese estado pueda ser utilizada por nosotros los humanos, además de por cualquier forma de vida terrestre. Esta valiosa calidad se pierde tan pronto

como la materia-energía se vierte a la mitad inferior del reloj. El primero de esos estados constituye la materia-energía *disponible*; el segundo, la materia-energía *no disponible*. Debido a que esta distinción tiene una base antropomórfica, los puristas colocan a la termodinámica dentro de una categoría en sí misma, separada de la física. La verdad es que la termodinámica es la física del valor económico –y esta es la razón por la que todos los economistas deberían estar muy familiarizados con sus enseñanzas–¹⁵.

La segunda peculiaridad del reloj de arena del universo es que no se puede dar la vuelta. Esto significa que la materia-energía disponible se degrada de forma continua e *irrevocablemente* en una forma no disponible. Si nos percatamos de que el complicado concepto de entropía es, en el fondo, un índice del nivel relativo de materia-energía no disponible, la anterior formulación es equivalente a la Ley de la Entropía. De una forma más explícita que la que se encuentra generalmente en la literatura, podemos establecer lo siguiente: *la entropía de un sistema aislado tiende continua e irrevocablemente hacia un máximo, que se produce cuando el sistema, en última instancia, alcanza el equilibrio (no conteniendo entonces más materia-energía interna disponible)*.

En conexión con esta ley hay un aspecto particular que necesita ser enfatizado. No sólo es la energía (tal y como creen las huestes de principiantes que ahora se sienten atraídos por las cuestiones de la escasez de recursos), sino que es también la materia la que se disipa continua e irrevocablemente. Todo lo que nos rodea está continuamente oxidándose, resquebrajándose, erosionándose por el viento y el agua, etc. Pero aunque pueda parecer sorprendente, incluso la Academia se equivoca en este punto. La primera cosa que se menciona en todos los manuales elementales de termodinámica es la transformación del trabajo en calor como consecuencia de la fricción. Pero ningún manual, por lo que yo conozco, tiene en cuenta el hecho de que la fricción también disipa la materia. En ocasiones, el argumento contra la degradación irrevocable de la materia alude a la posibilidad de reunir de nuevo las partes que constituyen el todo. Efectivamente, si las perlas de un collar roto se esparcen por el suelo de un auditorio, podemos reunir las fácilmente –aunque a costa de un cantidad sustancial de energía, algo de materia adicional y, sobre todo, un tiempo considerable–. Sin embargo, sería completamente inútil extrapolar esta situación al caso en el que las perlas se disuelvan primero en un ácido y la solución se espolvoree por los océanos. Es obvio que el período de tiempo necesario para reunir estas perlas sería prácticamente infinito. Sólo este requerimiento hace que la operación sea, de hecho, irrealizable¹⁶. A este respecto, conviene recordar que la teoría consagrada enseña que, si uno pudiera mover un sistema termodinámico a una velocidad infinitamente pequeña, entonces podría hacer reversible cualquier cambio. Por eso la imposibilidad de cambios reversibles y de volver a reunir la materia no disponible procede de la misma y única razón: el tiempo infinito requerido para conseguirlos¹⁷.

Otro punto en el que merece la pena poner el acento es que la materia-energía se degrada con independencia de si la vida está o no presente. Un montón de carbón abandonado a su suerte "suda", esto es, se humedece en la medida en que la energía química del carbón se transforma gradualmente en agua, dióxido de carbono, y calor disipado. O también puede prender fuego por combustión espontánea.

La ley de la entropía es la única ley natural en la que la presencia de la vida importa. Algunas formas de vida –las plantas verdes, especialmente– reducen la degradación, mientras que los llamados consumidores –animales, bacterias, etc.– la aceleran. Estos hechos *no* violan la ley de la entropía porque esta ley no establece la velocidad de degradación con respecto al tiempo mecánico, que es respecto al que

¹⁵ Nicholas Georgescu-Roegen, *Analytical Economics...*, op.cit., p. 92; *The Entropy Law...*, pp. 3 y 276; *Energy and Economic Myths*, capítulo 1.

¹⁶ La anterior observación revela por qué la ley de la entropía es planteada, en ocasiones, como "el orden que continuamente se transforma en desorden".

¹⁷ Nicholas Georgescu-Roegen, *Energy and Economic Myths...* capítulo 1, p. 7.

está relacionado cualquier medida de la velocidad. En otras palabras, existe una indeterminación entrópica en el mundo material que es responsable de la todavía pobre comprensión de los fenómenos vitales¹⁸.

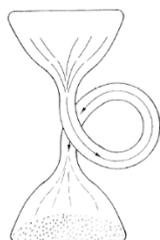
La ley de la entropía enseña en forma negativa: no podemos utilizar el humo del tubo de escape de un automóvil para hacer funcionar el motor, ni podemos reunir en un nuevo neumático las moléculas de goma de un neumático desgastado esparcidas sobre la carretera. Ya se trate de energía o de materia, solo podemos utilizar una vez *una cantidad dada de baja entropía*¹⁹.

Ciertamente, podemos reciclar la materia, pero no la materia *disipada*. Podemos reciclar únicamente materia que todavía está disponible pero no de una manera útil para nosotros; esto es, el "garbojunk"^{20(*)} – botellas rotas, motores desgastados, periódicos viejos, etc.²¹–. La ley de la entropía es la raíz de la escasez económica. En un mundo en el que esta ley no fuera de aplicación, la energía de un trozo de carbón podría ser convertida completamente en trabajo, el trabajo de nuevo en energía, y así indefinidamente. Las herramientas no se desgastarían pero la vida tampoco existiría. Por eso sería una locura desear que la ley de la entropía (e implícitamente la escasez) no fuera de aplicación.

La tierra como un sistema entrópico cerrado

La naturaleza entrópica del proceso económico en su relación con el medio ambiente accesible puede ser representada de manera plástica a través de una ligera modificación de nuestro anterior reloj de arena (Figura 2). En la nueva representación, un tubo en espiral representa el proceso económico que toma materia-energía del entorno y, después de utilizarla, la devuelve en forma no disponible al mismo medio ambiente (Figura 3)

FIGURA 3. RELACIÓN ENTRE EL PROCESO ECONÓMICO Y EL MEDIO AMBIENTE ACCESIBLE EN UN SISTEMA TERMODINÁMICO ABIERTO



Un flujo de entrada (input) de recursos valorables entra en el proceso y un flujo de salida (output) de lo que generalmente se conoce como "residuos", sin valor desde el punto de vista económico, sale del proceso. En todas las ocasiones algo de materia-energía pasa a través del sistema o, más aún, se utiliza dentro del mismo. Esto es el *transumo* (throughput), por utilizar un término muy apropiado acuñado por Kenneth E. Boulding²². Sin embargo, debemos tener en cuenta que a menos que tomemos una perspectiva de los acontecimientos a muy largo plazo, el sistema económico tiene unos cimientos materiales de fondos casi imperecederos. Estos son los agentes del proceso –la población, las herramientas en general y también, por decirlo todo, la tierra²³–. El papel fundamental del transumo (throughput) es mantener a la población y a las herramientas en condiciones de trabajar. Además, digo "herramientas", porque para una

¹⁸ Nicholas Georgescu-Roegen, *The Entropy Law...*, p.p. 12 y 194.

¹⁹ Nicholas Georgescu-Roegen, *Analytical Economics...*, p. 94; *The Entropy Law...*, p. 278.

^{20(*)} Palabra intraducible que es mezcla de dos vocablos: *garbage* (basura doméstica aprovechable con reciclaje) y *junk* (desechos de procesos productivos que pueden ser reciclados). Nota del traductor.

²¹ Georgescu-Roegen, N., "The Steady State and Ecological Salvation: A Thermodynamic Analysis", *BioScience*, vol. 27, pp. 266-270.

²² Kenneth E. Boulding, "The economics of the coming Spaceship Earth", en: H.E. Daly (ed.), *Toward a Steady-State Economy*, San Francisco; W. H. Freeman, 1973, p. 127-132.

²³ Georgescu-Roegen, *The Entropy Law...* pp. 224-234.

existencia exosomática es tan vital su mantenimiento como lo es para la población el mantenimiento de sus órganos endosomáticos. Imagínense –si alguien puede hacerlo– lo que ocurriría si todos los instrumentos exosomáticos fueran destruidos de una vez por alguna forma de prestidigitación sobrenatural.

Incuestionablemente, el sistema económico debe contener un cimiento material porque no podemos manejar la energía sin la ayuda de un aparato o soporte material. Excepto en unos pocos casos –tales como el fotón– no existe energía completamente separada de la materia, ni siquiera a una escala subatómica. A este nivel, sin embargo, existen fenómenos para los que la ecuación de Einstein $E = mc^2$ es aplicable. Pero, en la realidad, no es todo tan simple como parece sobre el papel.

La equivalencia de Einstein funciona normalmente en la conversión de materia en energía, pero no viceversa. Incluso en la mayor acumulación de materia-energía, no existe una formación apreciable de materia a partir únicamente de energía. En las reacciones nucleares se ha tenido éxito en aumentar la masa de los átomos de uranio hasta el punto de obtener elementos transuránicos. Pero ninguna transformación de energía pura en cobre, por ejemplo, es posible bajo las condiciones de este planeta.

Existe todavía otra razón por la que cualquier análisis económico de los recursos naturales debe tener en cuenta la contabilización por separado de ambas, de la energía y de la materia.

Mientras la materia terrestre disponible continúe siendo accesible, el proceso económico puede ser representado por el reloj de arena espiral de la Figura 3, que incorpora un transumo (throughput) tanto de materia como de energía. Este caso se corresponde con un sistema termodinámico *abierto*. Sin embargo, la Tierra en sí misma es, para cualquier finalidad práctica, un sistema *cerrado*, es decir, un sistema que sólo intercambia energía con el entorno –la radiación solar como input y la energía térmica disipada como output que sale al exterior–. Su contenido material permanece siempre constante respecto del exterior. El número de átomos de cobre que existen hoy conjuntamente sobre la tierra y dentro de la corteza terrestre es el mismo en tanto en cuanto el planeta se ha convertido en un cuerpo cósmico relativamente estable²⁴.

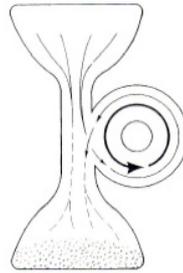
Un sistema cerrado se representa por medio del tubo en espiral del reloj de arena de la Figura 4, en el que la flecha negra y gruesa significa la cantidad constante de materia que gira alrededor. Pero como no existe un flujo de entrada de materia (de la calidad entrópica que sea); como tampoco la materia puede obtenerse a partir de la conversión de energía, y como la materia disipada no puede reciclarse, está claro que la continua degradación entrópica de la materia en un sistema cerrado debe alcanzar un punto en el que el trabajo interno no pueda continuar desarrollándose. Dicho de otra manera: un sistema cerrado no puede ser un estado estacionario, excepto después de que su entropía material haya alcanzado su máximo²⁵. A la vista de esto, a muy largo plazo, la materia puede convertirse verdaderamente en el motivo de escasez fundamental para la humanidad²⁶.

²⁴ Hay dos matizaciones que deben acompañarse a estas afirmaciones que, aunque irrelevantes, tienen que ver con la actual argumentación. La primera es que se debe considerar la desintegración nuclear (por ejemplo, de radio en plomo) que disminuye la masa y aumenta la energía. El segundo factor son los meteoritos que caen en la Tierra y las partículas que pueden escapar a la gravitación terrestre.

²⁵ Georgescu-Roegen, N., "The Steady State and Ecological Salvation: A Thermodynamic Analysis".

²⁶ Algunos síntomas de la presión de la materia pueden haber sido ya detectados en los altos y crecientes costes de las instalaciones que pretenden ahorrar combustibles fósiles. La instalación solar en una escuela elemental en Atlanta cuesta casi 1 millón de dólares, aunque proporciona solo el 60 por ciento de la energía que se necesita. Un molino de viento que tiene una capacidad de unos pocos kilovatios necesita toneladas de aluminio además de otros materiales. Aprovechar la energía solar de una forma diferente a la proporcionada por los procesos naturales podría llevarnos a fracasar por causa de la escasez de materiales. Además, nadie puede decir qué aspecto tendrá una planta termonuclear, caso de conseguirla alguna vez; pero sí cabe recordar que el acelerador del Fermilab tiene un diámetro de dos kilómetros (1,25 millas) e incorpora varios miles de imanes.

FIGURA 4. MATERIA EN UN SISTEMA TERMODINÁMICO CERRADO



Este punto tiene que ver con la revitalización de una idea de John Stuart Mill que está siendo retomada ahora y defendida de manera convincente por Herman Daly²⁷. La idea tiene indudablemente algunos méritos implícitos –el mayor de ellos es su denuncia de la manía por el crecimiento que las mejores cabezas de la economía convencional han extendido por todo el mundo–. Pero el argumento de que la salvación ecológica de la humanidad descansa en la economía de estado estacionario se da de bruces contra los hechos entrópicos discutidos en estas páginas, además de contra la estructura geológica del planeta. Solo la lucha, la continua lucha con una naturaleza cicatera, es lo que le espera al futuro de la humanidad. Nuestra mayor esperanza es sólo atenuar su intensidad.

Un inventario de nuestra dotación entrópica y de nuestras potencialidades nos ayudará a encontrar el camino hacia una meta más modesta, aunque esperemos que alcanzable.

Fuentes de materia-energía disponibles y accesibles

Resulta apropiado comenzar por la energía del sol. El sol irradia anualmente 10^{13} Q –una cantidad impresionante–, pues Q es ya una cantidad astronómica por sí misma ($Q = 10^{18}$ BTU^{28(*)}). De esta cantidad, la tierra intercepta sólo 5.300 Q anuales, es decir, alrededor de 100Q por semana. Pero incluso esta cantidad debería ser asombrosa para nuestras escalas ordinarias de medida. Por ejemplo, según la estimación más optimista, el stock total de combustibles fósiles asciende sólo a 200 Q. Esta cantidad nos la podría proporcionar el sol con solo dos semanas de radiación, considerando que el sol brillará con casi la misma intensidad durante al menos otros 200.000 millones de semanas (4.500 millones de años) –desde luego mucho más que el período de vida probable de la especie humana–.

La energía solar también tiene una gran (y única) ventaja al no generar contaminación en el estricto sentido de la palabra. Igual que un salto de agua, la energía solar termina en la misma forma con independencia de si es utilizada o no²⁹. Sin embargo tiene un tremendo y singular problema cuando se va a utilizar industrialmente. La energía solar nos llega igual que una neblina fina. Si fuera una lluvia fina en vez de una radiación fina, podríamos capturar su energía cinética con una gran placa metálica. Las gotitas que golpearan la placa quizás podrían afectar a una ciudad del tamaño de Detroit, siempre que la placa fuera lo suficientemente grande –posiblemente tan grande como el mismo estado de Michigan– (dejemos de lado ahora cuál debería ser el grosor y el peso de esa inmensa placa). Afortunadamente, no tenemos que atrapar la lluvia pues la más fina de las lloviznas se deposita por sí misma en riachuelos, arroyos y ríos. Todo lo que necesitamos hacer es encontrar un lugar en el que miles de millones de gotas de lluvia se reúnan para formar un salto de agua. En un marcado contraste con la llovizna, la energía solar no se acumula por sí misma. Para atrapar su energía finamente dispersa necesitamos alguna placa –que, si

²⁷ Véase su artículo: "In Defense of a Steady-State Economy", *American Journal of Agricultural Economics*, 54, pp. 945-954.

^{28(*)} British Thermal Unit = 1.055, 05585262 Julios (*nota del editor*).

²⁹ Una matización: incluso aunque la energía solar acabe como energía térmica disipada, influye en la vegetación y el clima si se utiliza en un lugar diferente del que ha sido acumulada.

queremos obtener una cantidad importante de energía disponible, debería ser tan grande como la que acabamos de describir³⁰.

Existen varios esquemas para lograr una manera barata de aprovechar la energía solar, todos procedentes de los autoproclamados expertos en energía. Lo que todos estos esquemas ignoran es que la extremadamente débil intensidad de radiación solar posiblemente no puede ser modificada. Es una constante física (la constante de Langley), que se determina por la estructura cosmológica de nuestro sistema solar. Tampoco es posible tener radiación solar para concentrarla por sí misma de tal manera que podamos capturar mucha energía con un pequeño panel. Si la energía solar se convierte en la única fuente energética en el futuro, en ese caso, el modo de vida de la humanidad se verá alterado de manera importante a través de procesos naturales. Confiar principalmente en la energía solar significa en gran medida un regreso a la naturaleza. Las aglomeraciones urbanas son incompatibles con una economía que se basa principalmente en la energía solar. En todo caso, son enormes máquinas de producción de entropía, que provocan la disipación de la materia a niveles superiores a los de los procesos entrópicos de la naturaleza. Por ejemplo, piénsese sólo en el nitrógeno que termina disipado en las aguas de los océanos a causa de la enorme cantidad de alimento ingerido en las grandes ciudades.

Otra alternativa abierta a la humanidad es la energía nuclear. Aunque el stock de esta energía, si se utiliza en los reactores ordinarios, no suma una cantidad mucho mayor que los combustibles fósiles; si se usa en el reactor-reproductor, algunos opinan que podría proporcionar abundante energía para una población de veinte mil millones de personas durante, quizás, un millón de años³¹. Pero este plan a gran escala está lleno de problemas por las consecuencias no previstas para la especie humana y tal vez para toda la vida terrestre. Representa, de hecho, un auténtico pacto fáustico. Los defensores de este pacto no nos dicen cómo almacenar de manera segura los residuos nucleares. Ni tampoco sugieren qué hacer con las montañas de residuos mineros resultado de la extracción del uranio, del granito de New Hampshire, o de la pizarra bituminosa de Chattanooga. Es una preocupación aún más grave el que sólo sean necesarias unas ocho libras de plutonio 239 para fabricar una simple bomba atómica. Y no existe forma de asegurar que el plutonio 239 no vaya a parar a manos que no están controladas por mentes sensatas. Sólo en Estados Unidos, cientos de libras de material nuclear se encuentran ya sin contabilizar. Desde luego, la humanidad está en la encrucijada más fatídica de su historia.

El sueño de los físicos de la reacción nuclear controlada (que, aunque no completamente limpia, es relativamente segura), sigue siendo todavía un sueño. Las esperanzas, que alguna vez fueron optimistas, han ido tomando gradualmente tintes escépticos³². No hay que excluir que –como me aventuré a especular hace poco tiempo³³– la energía termonuclear pudiera evitar para siempre el trabajo humano. La experiencia con otras energías igualmente intensivas –desde el rayo hasta la pólvora– demuestra que esta idea no está lejos de la realidad³⁴.

Sin embargo, dando la vuelta a este dilema, un hecho resulta incontrovertible: la dotación humana de materia-energía accesible es finita y quisiera enfatizar el calificativo "accesible". Estamos en una nave espacial que flota en un mar cósmico de materia-energía disponible, pero, estando limitados a únicamente una motita en el espacio cósmico, sólo podemos tener acceso a una fracción infinitesimal de esa materia-energía. Aquellos que siguen hablando de la llamada escapada a otros sistemas solares ignoran que los

³⁰ Véase lo dicho en la nota 23.

³¹ Alvin Weinberg y Philip Hammond, "Limits to the Use of Energy", *American Scientist*, Julio-Agosto, 1970, pp. 412-418.

³² Hace diez años, Edward Teller militó incluso en contra de los reactores de fisión porque pensaba que el reactor termonuclear estaba al alcance de la mano. "Energy Pattern of the Future", en Courtney C. Brown, (ed.), *Energy and Man: A Symposium*, New York: Appleton-Century-Crofts, 1960, pp. 52-72.

³³ Nicholas Georgescu-Roegen, "The Steady State and Ecological Salvation: A Thermodynamic Analysis".

³⁴ Existen otras fuentes no directamente conectadas con la energía solar –la energía de las mareas, la energía geotérmica, y, con grandes reservas, el gradiente térmico de los océanos–. Pero mientras que esas fuentes resultan de gran ayuda cuando se las utiliza, apenas tienen importancia a escala mundial.

soles más cercanos que podrían albergar planetas como el nuestro se encuentran aproximadamente a 10 años luz de distancia. ¡Sólo un viaje exploratorio del cohete más veloz necesitaría al menos 200 años! En el mejor de los casos, la simple comunicación por radio con otros seres inteligentes requeriría un período de tiempo equivalente a dos generaciones.

La calificación en relación a la accesibilidad se aplica igualmente a los recursos terrestres. Desde luego, existe materia-energía –como el petróleo de esquisto– que se encuentra disponible pero inaccesible porque requeriría una cantidad de entropía para extraerlo mayor de la contenida en él³⁵.

Pero la dificultad no termina aquí. Algunos autores, comenzando por Fred Cottrell³⁶, han hablado de energía neta. La dificultad de esta propuesta es que necesitamos ambas, la materia y la energía, para conseguir tanto materia como energía. Por eso, ninguna operación puede ser realizada únicamente con un solo factor (input) ya sea éste de energía o de materia. Como la materia y la energía no pueden reducirse a un denominador común práctico, no podemos decidir sobre una base puramente física cuál de dos sistemas, uno que utiliza más materia u otro que utiliza más energía, es más eficiente. Esta decisión sólo puede tomarse por medio de consideraciones económicas, tales como la relativa accesibilidad de los recursos involucrados en términos de esfuerzo humano. Pues, aunque el proceso económico es entrópico, las raíces del valor económico no están restringidas sólo al dominio físico³⁷. El antiguo, aunque ahora olvidado, principio de William Petty es una verdad crucial: el trabajo es el padre y la naturaleza la madre de la riqueza³⁸. Permítasenos remarcar bien este punto: el valor ecológico implica otras consideraciones diferentes a las económicas.

LAS FALACIAS DE LA ECONOMÍA CONVENCIONAL

La economía convencional no se ha equivocado solo en ignorar completamente el papel económico de la naturaleza. Su segundo error ha sido su negativa a reconocer el tamaño de la población como un factor a tener en cuenta en el problema económico. Habiendo abrazado desde fuera la creencia en el crecimiento ilimitado –un truco de prestidigitación que han dignificado con la munición matemática de las funciones exponenciales–, la economía convencional relegó la doctrina de Malthus a la más baja reputación. Esto está personificado en el juicio de Mark Blaug en su artículo sobre Malthus en la *International Encyclopedia of the Social Sciences* (IX, p. 551): "La teoría de la población de Malthus es un ejemplo perfecto de metafísica disfrazada de ciencia". Obviamente uno no puede aceptar a Malthus y, al mismo tiempo, predicar la manía del crecimiento.

La verdad es que Malthus no era lo suficientemente malthusiano³⁹, pues no negó que la población pudiera crecer sin límite sino que no lo podía hacer más rápido que los medios de subsistencia. Esta es, en efecto, la esencia de su posición que desafortunadamente lanzó en la forma más vilipendiada: la población crece exponencialmente y los medios de subsistencia sólo linealmente.

Lo que deberíamos retener como algo valioso de Malthus es que el tamaño de la población ejerce una presión sobre los recursos disponibles. Este problema ha sido en gran medida malentendido, con la consecuencia de que una parte importante de la literatura ha crecido alrededor del concepto del óptimo de población. Actualmente, algunos opinan que la tierra podría alimentar a cincuenta mil millones de personas siempre que las mejores técnicas agrícolas se aplicaran a toda la superficie potencialmente cultivable. Lo que estos autores olvidan decirnos es durante cuánto tiempo podría la tierra mantener tal población. De lo discutido en los epígrafes anteriores, uno podría preguntarse durante cuánto tiempo

³⁵ Georgescu-Roegen, N., *Energy and Economic Myths*, capítulo 1.

³⁶ En su *Energy and Society*, New York, McGraw-Hill, 1955.

³⁷ Georgescu-Roegen, *The Entropy Law...*, pp. 17, 278, 283.

³⁸ Véase, Georgescu-Roegen, *Analytical Economics*, p. 960.

³⁹ Georgescu-Roegen, N., *Energy and Economic Myths*, capítulo 1.

podría sobrevivir una población de incluso sólo un millón de habitantes. Las respuestas a estas cuestiones dependen principalmente de los métodos que se utilicen para aumentar los alimentos.

Una agricultura mecanizada con variedades de alto rendimiento recorta la vida de cualquier población, con independencia de su tamaño, porque la agricultura mecanizada con variedades de alto rendimiento constituye –aunque pueda parecer sorprendente– un inmenso despilfarro de recursos⁴⁰. Sustituye factores que dependen principalmente de la radiación solar –animales de carga, estiércol, rotaciones de barbecho – por factores que agotan los recursos terrestres –tractores, gasolina, fertilizantes químicos–⁴¹. No tenemos mejores celdas solares operando a ras de suelo que el caballo, el buey o el búfalo de agua.

También hemos sido cegados por una tercera falacia de la economía convencional –la creencia absoluta en el poder de la tecnología, en el principio de que cualquier innovación tecnológica puede traernos el progreso duradero a la humanidad. Tal creencia es esencial para la manía del crecimiento. Incluso la tecnología– con más frecuencia que lo contrario– se ha movido en contra de la economía de los recursos. Se pueden aportar ejemplos por doquier. Pero cosas tales como automóviles con autoencendido y fotosensibles, o banderas automáticas, palidecen en comparación con la agricultura mecanizada.

No obstante, en este momento posiblemente no podemos volver a una agricultura orgánica, en la que el ser humano deba compartir el suelo fértil con los animales de carga y también conseguir un menor rendimiento por acre. Tal movimiento resulta absolutamente imposible con el actual tamaño de la población –cuatro mil millones– que, sin duda, excede de la capacidad de carga *orgánica* de la tierra. Además, cada año se incorporan ochenta millones de personas más –no todos recién nacidos– que deben ser alimentados. Es como si cada año una nueva Alemania Oriental y Occidental aparecieran en el mundo. Solo para alimentar estas bocas adicionales, la oferta de grano debería aumentar cada año en veinte millones de toneladas. Y la actual producción puede no resultar suficiente para eliminar la malnutrición y el hambre de millones de personas.

IMPLICACIONES DE UN SISTEMA CERRADO PARA LA ECONOMÍA

A la luz de las ideas desarrolladas en estas páginas, ¿qué puede proponer un economista? ¿Debería unirse al coro de economistas convencionales que todavía predica que, venga lo que venga, encontraremos una salida porque la tecnología también crece exponencialmente? ¿Se unirá a ellos para explicar que el mejor de los mundos posibles está al alcance de la mano siempre que los precios sean correctos? ¿O escuchará a su venerada fe en el poder del análisis coste-beneficio? Sugiero que uno no debería hacer ninguna de esas cosas.

La tecnología no puede exceder el límite teórico de la eficiencia establecido hace casi doscientos años por Sadi Carnot, el fundador de la ciencia termodinámica. Ni siquiera es posible alcanzar ese límite. El único progreso milagroso alcanzado por la tecnología es la utilización de nuevas fuentes de energía. Pero aquí debemos ponderar los costes frente a los beneficios. Esperemos que el hombre no sea tan "racional" como para elegir el confort industrial a costa de morir por veneno nuclear. Aunque estemos preocupados por la fusión controlada, se debería recordar que no es sabio construir casas sin escaleras ni ascensores con la esperanza de que la tecnología podrá algún día hacer desaparecer la gravitación. Esperemos primero al milagro.

Probablemente tampoco podemos confiar en el mecanismo del mercado para evitar las catástrofes ecológicas, porque el mercado se basa sólo en los parámetros de la oferta y la demanda de las generaciones

⁴⁰ Georgescu-Roegen, *The Entropy Law...*, pp. 19 y 301-302; *Energy and Economic Myths...*, capítulos 1 y 3.

⁴¹ Este punto omite el hecho agravante de los rendimientos decrecientes de las variedades de alto rendimiento con respecto a la mayoría de los inputs.

actuales, cuyo horizonte es simplemente un breve período en comparación con la vida total del conjunto de la especie. Los precios nunca pueden ser ecológicamente correctos porque las generaciones futuras no están presentes para pujar por los recursos naturales, cara a cara, con las generaciones futuras⁴². Si todas las generaciones futuras pudieran también pujar, probablemente no habría acero disponible suficiente para otra cosa que no fueran arados y hoces. Y aún así, todavía seguimos produciendo generosamente Cadillacs, Rolls Royces y Volgas⁴³.

El análisis coste-beneficio funciona bien cuando existe un conjunto de datos perfectamente conocidos y todo tiene un precio definido en dinero –una situación adecuada a los problemas ordinarios de los negocios empresariales–. Pero si volvemos a los problemas económicos, vemos que no existe un precio para los recursos *in situ*, pues ningún coste monetario elimina la contaminación irreductible, y no existe ningún precio para la vida humana. En este caso, un análisis coste-beneficio sería descaradamente estúpido, incluso considerado como un simple ejercicio con lápiz y papel –tal y como uno puede convencerse por sí mismo leyendo detenidamente la literatura reciente emanada de una fuente tan importante como la Academia Nacional de Ciencias⁴⁴–.

Cuando la oferta se reduce más deprisa que la demanda de necesidades básicas, la única cosa sana que un economista puede hacer –y debe hacer– es regresar al más elemental principio de economizar que es *actuar sobre la demanda*. Esto no significa que todos los esfuerzos por encontrar nuevas vías de aumento de la oferta deban ser desalentados. Sólo significa que uno no debería engañar a la gente haciéndola creer que las innovaciones que marcarán época están a la vuelta de la esquina. El *Proyecto Independencia* es, en efecto, la ilusión más grande. Ninguna nación, ni siquiera el mundo entero, puede alcanzar la independencia. La causa –como he demostrado anteriormente– es que ningún sistema cerrado puede ser un estado estacionario viable, y mucho menos un estado en crecimiento viable.

Desde luego, actuar sobre la demanda implica un cambio en la escala de valores –una hazaña que ha sido la prerrogativa de la historia assolada por catástrofes de variada naturaleza–. Si no diseñamos todavía, al menos, un borrador de programa bioeconómico que se siga lógicamente de los hechos y las ideas expresadas en este ensayo, erraremos en nuestra misión como estudiosos. Permitiremos así que aquellos que ahora escriben los titulares con esquemas sobre el contrabando de entropía adormezcan al mundo con un peligroso sentimiento de seguridad –o de manera similar, remendando el agujero en el codo de la manga con un trozo de tela mayor cortado de los bajos de los pantalones–.

UN PROGRAMA BIOECONÓMICO

A riesgo de ser calificado de utópico (una acusación ante la que me declararé culpable con orgullo y humildad), y a modo de conclusión, sugeriré un viejo programa bioeconómico de mi propia cosecha⁴⁵.

Primero. Debe cesar completamente la producción de todos los instrumentos de guerra. Es de una hipocresía sin parangón prohibir hacer la guerra mientras se continúan produciendo más y más cabezas nucleares como amablemente se acuerda en las reuniones internacionales. La inmensa cantidad de recursos que van a parar a la producción de armamento en el mundo entero podrían, desde luego, ser utilizados en mejores usos.

⁴² Los precios son coordenadas económicas muy limitadas, con independencia de lo que puedan hacer. Dependen de muchas cosas –distribución de la renta, distribución de los recursos, y también de la moda–.

⁴³ Georgescu-Roegen, *The Entropy Law...*, pp. 21 y 304; *Energy and Economic Myths...*, capítulos 1 y 3.

⁴⁴ National Research Council, National Academy of Sciences, *Decision Making for Regulating Chemicals in the Environment*, Washington D.C., 1975).

⁴⁵ *Energy and Economic Myths...*, capítulo 1.

Segundo. La población de cualquier lugar, no sólo de los países sobrepoblados, debe reducirse a los niveles en que pueda ser alimentada solamente con agricultura orgánica.⁴⁶ Desde luego, este paso debe afectar más a los países sobrepoblados. Sólo para hacerse una idea de las dimensiones involucradas en esto, uno debería intentar imaginarse a los Estados Unidos tan densamente poblado como Bangladesh. Tendría no menos de cinco mil millones de habitantes, mil millones más que la población mundial actual. Las dudas sobre la capacidad, incluso de la tecnología estadounidense, para alimentar a tal nivel de población son completamente fundadas.

Tercero. Los países subdesarrollados deben ser ayudados a eliminar el hambre y sus espantosas consecuencias. La práctica actual de seguir enviando comida frente al hambre no contribuye a ello. Los pobres debe ser elevados a un nivel en el que ellos puedan ser alimentados por sí mismos. Y como el hambre, por regla general, habita en los países sobrepoblados, sería un milagro que una agricultura mecanizada con variedades de alto rendimiento funcionará (al menos por algún tiempo). Sin embargo, en contraste con la agricultura orgánica, la agricultura mecanizada es tributaria de una industria muy bien desarrollada. Por eso el eslogan actual debe ser: "En vez de comida, fábricas contra el hambre" –fábricas, no para producir bienes de lujo (como los construidos con la antigua ayuda)– sino para producir tractores, arados y fertilizantes.

No hará falta decir que este programa implica no sólo un auténtico Ejército de Paz sino también la renuncia de los países ricos a su extravagante modo de vida, por no mencionar su manía por el crecimiento. Sin este cambio de verdad, la desigualdad entre los países ricos y pobres es muy probable que aumente, tal y como ilustra la reciente evolución del mercado petrolífero. Como el poder financiero de los países ricos puede fácilmente absorber en la práctica toda la oferta de petróleo, a los países pobres se les deja con menos cantidad. Y esto a pesar de que ellos tienen mucha mayor necesidad de petróleo –para incrementar sus alimentos, no para malgastar el grueso en caprichos extravagantes–.

Cuarto. Mientras esperamos la llegada de una nueva, limpia y abundante fuente de energía para aprovecharla, la población de cualquier sitio debería cesar su exceso de consumo en calefacción, refrigeración, alumbrado o velocidad. Esto principalmente ahorraría energía pero también economizaría materiales. El camino más seguro para lograrlo es rechazar muchas bendiciones de la tecnología bautizadas como progreso. Es este progreso el que justo recientemente nos trajo la nueva cuchilla Gillette que puede ser desechada totalmente cuando las hojas pierden brillo. Lo mismo cabría pensar en la materia-energía despilfarrada en las toneladas y toneladas de material fotocopiado que, cada día, van a parar a la basura sin recibir si quiera una oportunidad.

Quinto, la humanidad debe eliminar sus ansias por lo "más grande y mejor", por el garaje de dos plazas y otras ridiculeces colosales, así como toda la absurdamente contradictoria galería de artilugios espléndidamente ejemplificados por el carro de golf. Quizás un día el progreso tecnológico equipare el carro de golf con un palo de golf activado electrónicamente, o incluso diseñado por control remoto, que le permitiría a uno jugar al golf sentado en el sillón de su casa.

Sexto, deberíamos curarnos a nosotros mismos de la influencia de la moda, esa enfermedad de la mente, tal y como la estigmatizó el Abad Fernando Galliani, el famoso economista del siglo XVIII. Como ya señaló ingeniosamente Oscar Wilde, la moda debe ser una cosa fea si la gente busca cambiarla cada primavera y cada otoño. Ahora hay incluso hasta moda para perros. Aparte de su vaciedad, la moda es probablemente el mayor despilfarro energético en los países desarrollados, e incluso en los no tan desarrollados. Si la gente se curara a sí misma del deseo de cambiar de estilo de ropa cada estación, sus

⁴⁶ La reducción no debería ser demasiado rápida porque la era de las pirámides se podría convertir en algo incluso más anómalo de lo que lo es ahora. Con una proporción excepcionalmente grande de ancianos en comparación con la población trabajadora, cabe esperar un conflicto entre dos generaciones que adquiriera formas extremas tales como la legalización de la eutanasia.

automóviles cada año y el mobiliario de sus casas también cada dos años, los fabricantes tendrían que tener en cuenta las consecuencias y sustituir la obsolescencia planificada por la durabilidad y la reparabilidad.

Séptimo. Deberíamos también curarnos a nosotros mismos de otra enfermedad que he denominado el "síndrome de la maquinilla de afeitarse". Queremos afeitarnos más deprisa y así tener más tiempo para idear una máquina de afeitarse todavía más rápida, de modo que podamos gastar más tiempo en otra todavía más rápida, y así en un interminable y vacío progreso. Debido a esta enfermedad, uno no tiene tiempo para sentirse vivo y quizá ni siquiera para sentir que está muerto. Lo que Alexis de Tocqueville dijo en 1835 sobre los americanos es de aplicación ahora a otros países, especialmente a aquellos que están en los peldaños más altos de la escalera de la riqueza:

"Si sus asuntos privados le dejaban algo de ocio, se sumergía instantáneamente en el torbellino de la política; y si al final de un año de trabajo ininterrumpido se daba cuenta de que tenía unos días de vacaciones, su impaciente curiosidad le hacía deambular por la vasta extensión de Estados Unidos, y viajaba mil quinientas millas en pocos días para sacudirse de encima su felicidad, [así que] la completa felicidad siempre se escapaba de él"⁴⁷.

Este es sólo un programa mínimo. Pero ni siquiera de un programa completo –de ser aceptado por todos–, se podría decir que nos traería el Nuevo Jerusalén. El ser humano tendrá que luchar con la naturaleza para mantener su existencia exosomática, y esta lucha continuará hasta tener sus ramificaciones en el conflicto social y posiblemente también en conflagraciones internacionales. La única esperanza que tiene la ciencia es atenuar estos conflictos, no eliminándolos con recomendaciones puramente técnicas o económicas, sino con la ayuda de una escala de valores realista. Una diferencia fundamental entre el ser humano y otras especies es que las acciones del hombre están guiadas por una escala de valores, debido a que sólo el hombre es plenamente consciente de su existencia.

La humanidad recibió una vez un mandamiento que exigió un cambio en la escala de valores de aquel tiempo: "No matarás". Más tarde, él nos enseñó: "Ama a tu prójimo como a ti mismo". No toda la gente, pero sí una aplastante mayoría, los ha obedecido; y como consecuencia de ello, nuestro disfrute común de esta morada terrestre se ha convertido en algo más tranquilo de lo que podría haber sido de otro modo.

Un precepto apropiado a nuestra época, en la que la lucha del hombre sobre los recursos naturales amenaza la supervivencia de toda la especie, es el siguiente: "Ama a tu especie como a ti mismo" para que la generación actual y la futura puedan disfrutar de la vida plenamente.

Posiblemente ningún conjunto de leyes podría hacerlo por la fuerza, no más de lo que los antiguos mandamientos pudieron haberlo hecho. Los valores pueden cambiarse, si es que se puede, por persuasión, pero no por coerción. Eche un vistazo alrededor del mundo para convencerse de esta verdad.

⁴⁷ *Democracy in America*, editado por J.P. Mayer y Max Lerner, New York: Harper and Row, 1966, pp. 508-509.

RECENSIONES DE LIBROS

Alfredo Macías Vázquez, *EL COLAPSO DEL CAPITALISMO TECNOLÓGICO*.
Escolar y Mayo, Madrid, 2017 (232 pp.),
ISBN: 9788416020799.

Luis Buendía García¹

Universidad de León

Desde el inicio de la crisis, hace ahora ya casi una década, fue habitual encontrar como noticia destacada en los medios de comunicación el repentino auge en las ventas de las obras de Karl Marx. Incluso en aquellos países que, como Alemania, habían conseguido evitar las consecuencias más duras de la crisis, *El Capital* entraba en las listas de libros más vendidos, junto a novelas de variada calidad y manuales de autoayuda. En tal contexto deviene no sólo oportuno sino también necesario encontrarse con libros como éste de Alfredo Macías. Su autor no oculta en ningún momento su admiración por Marx (al que califica incluso como "genio", p. 89) pero lo hace desde un conocimiento profundo de su obra, lo que se percibe en todas las páginas del libro, suponiendo así un texto clave para retomar la lectura del propio Marx para tratar de analizar nuestro presente.

El libro nos permite orientarnos en debates de actualidad, como la disputa teórica entre la idoneidad de la Renta Básica Universal y la del Trabajo Garantizado, zanjándolos de hecho, y a ambas propuestas por igual, a partir precisamente de un análisis actualizado de Marx. Desde esta perspectiva, el debate entre esas dos propuestas es estéril toda vez que ninguna de ellas cuestiona la razón de ser del capitalismo, a saber, la sociedad del valor, y por eso mismo serían incapaces de superar las contradicciones de aquel. Esta crítica, fundamentada en un marxismo muy bien elaborado, se hace extensiva a todas las propuestas que abundan en una tendencia reformista.

Macías defiende que el problema de las propuestas reformistas radica en su voluntarismo. Al defender posiciones desde las que lo político serviría para vencer los problemas del sistema económico capitalista, se estaría esquivando la raíz del problema: la tendencia declinante de la masa de valor, tendencia que no es reversible mediante este tipo de propuestas políticas, pero sin cuya reversión, precisamente, el futuro de la humanidad está en permanente peligro. En este sentido, Macías sitúa el debate sobre la capacidad de acción de los sujetos políticos dentro del sistema capitalista en dos posiciones claramente enfrentadas: la posibilidad de dejarse llevar sin más por un sistema que no es domeñable, dentro del cual,

¹ luis.buendia@unileon.es

los cambios graduales no sirven sino para acentuar sus propias tendencias internas, o la del gran rechazo, el que llevaría a cuestionar los fundamentos del propio sistema. Así, ya desde la introducción (p. 7), el autor avisa de que, lejos de lo que parece, las personas no actúan según su propia voluntad dentro del sistema, sino "condicionados por categorías abstractas que pautan su comportamiento". Desde esa misma perspectiva, considera ricardianos (y, por ende, no marxistas) todos los enfoques que sitúan en el centro de sus análisis la cuestión del poder en detrimento de la cuestión del valor (p. 21). La clave, por tanto, para una transformación social parte de la aprehensión clara de esta última cuestión y de su inmediato y consiguiente cuestionamiento.

El libro dedica una buena parte a analizar desde una perspectiva crítica, las tesis de los seguidores de Michael Hardt y Antonio Negri, los postobreristas. Macías, si bien considera que es esta corriente la que mejor intuye la problemática de nuestro tiempo (p. 77), critica su excesivo optimismo en la consideración de que el paso generalizado del trabajo material al inmaterial contiene en sí mismo el germen de una transformación social caracterizada por una mayor autonomización del proletariado, que habría conseguido así escapar del férreo control al que estaba sometido en la fábrica. El autor demuestra su error al poner de manifiesto que esta preponderancia económica de lo cognitivo no es más que un paso más en el desarrollo científico tecnológico, y que como tal, simplemente agudiza la que no deja de ser principal contradicción del capital, a saber, su búsqueda incesante del incremento de la productividad (que habría alcanzado unos niveles precisamente muy elevados merced a la economía cognitiva) para competir con el resto de capitales por la masa de valor existente, al tiempo que, en esa mejora de la productividad se elimina el trabajo vivo, fuente del mismo valor que subyace en los beneficios empresariales. Es decir, en contra de las tesis postobreristas, las tendencias del denominado capitalismo cognitivo serían funcionales al propio sistema, un nuevo intento de escapar a sus propias contradicciones, pero sin éxito.

Es interesante cómo, en medio de esta crítica al postobrerismo, el libro de Alfredo Macías, y aunque no sea ése su propósito, rebate también con una gran fundamentación una de las posiciones que, dentro del pensamiento económico, más han proliferado en los últimos años, sobre todo en medios virtuales: la de la Escuela Austríaca de Economía. El autor entabla con ellos un diálogo crítico mostrando un conocimiento profundo de sus tesis. No duda en calificarlos como la escuela "más coherente desde la perspectiva de los fundamentos de la economía burguesa" (p. 76) pero aprovecha para saldar cuentas de una forma ciertamente difícil de rebatir. Cuando se intenta debatir sobre Marx con economistas austríacos, nunca pasa mucho tiempo antes de que el interlocutor de turno sentencie que Böhm-Bawerk ya demostró cuál era el error del edificio teórico marxiano. (Esto ya dice, por sí mismo, mucho de esos mismos economistas, toda vez que consideran que el debate con la economía marxista no ha avanzado nada desde 1896.) Apoyándose en Roman Rosdolsky, Alfredo Macías pone de manifiesto, en cambio, el error de Böhm-Bawerk, y lo hace para cuestionar algunos de los argumentos postobreristas, al demostrar que no se sabe de antemano la cantidad de trabajo creador de valor que incorpora cada mercancía en la medida en que no podemos determinar si ésta ha sido producida en condiciones de producción socialmente normales (p. 122 y ss.).

La crítica de Macías parte también del cuestionamiento de aquellas posiciones que han idealizado históricamente a la clase trabajadora por el mero hecho de trabajar (p. 24), es decir, como si el trabajo pudiera ser en sí mismo un vehículo emancipador y no el mero contenedor de la creación de valor, sustancia clave de todo el proceso. Como también muestra su discrepancia con los numerosos teóricos de izquierda que sitúan el origen de la crisis de los setenta en una reacción obrera por ganar conquistas sociales, argumentando que no se puede entender así que, después, esos mismos obreros votaran a favor de quienes proponían programas económicos neoliberales (como los de Reagan o Thatcher) (p. 36). Es ésta una muestra de una de las fortalezas que tiene el libro, a saber, ofrecer explicaciones alternativas, a través siempre de hechos estilizados (en la medida en que la fundamentación empírica, reducida a lo fenomenológico, queda fuera de la obra), que ponen de manifiesto las lagunas de relatos que pueblan

las explicaciones de nuestro tiempo también por parte de la izquierda. De hecho, y utilizando la misma fundamentación, el autor critica también las experiencias de la URSS, China o Cuba (p. 63 ó p. 205, entre otras), que no habrían resultado tales alternativas toda vez que fueron incapaces de llevar a cabo un cuestionamiento categorial del sistema capitalista, limitándose en cambio a acabar con la propiedad privada de los medios de producción (lo que degeneró en experiencias de explotación, desde una perspectiva categorial, análogas a las del resto del mundo capitalista).

El análisis de Alfredo Macías sitúa en el centro de los problemas del capitalismo sus propios problemas internos, y en concreto, el problema de la valorización, y cómo se van agotando los espacios susceptibles de extraer valor. Esto lleva a su autor a defender que, antes de alcanzar sus límites ecológicos (externos), el capitalismo sucumbirá (nos dice, p. 8) por sus propias contradicciones internas. Es ésta una tesis interesante que entronca directamente con algunos de los planteamientos de la economía ecológica, mostrando la necesidad que habría por parte de éstos de ir más allá de planteamientos que no partan de un cuestionamiento frontal de la sociedad del valor.

Alfredo Macías sitúa en el centro de la actualidad la teoría del valor de Marx, ofreciendo una interpretación de nuestro tiempo coherente con ella en un relato sumamente potente, todo ello envuelto en una prosa muy fluida y sencilla (teniendo en cuenta la dificultad intrínseca del tema del que trata). Basándose en autores como Robert Kurz o Isaac Rubin, entre otros, en su libro nos encontramos con una explicación precisa del aumento del paro en los países desarrollados, del incremento de las desigualdades o, en general, del empeoramiento de nuestras condiciones de vida, todo ello en un contexto de avances científico-tecnológicos sin precedentes. Si Macías está en lo cierto (y su libro es muy convincente a este respecto), la reducción de la masa global de valor, que se ha acelerado desde los años setenta, cuando la venta de nuevas mercancías ha sido incapaz de alcanzar los ritmos que el desarrollo científico-tecnológico que la hacía necesaria (precisamente para compensar la caída de valor aparejada a dicho desarrollo y derivada del consiguiente aumento de la productividad), constituye en sí misma el principal problema al que ha de hacer frente la humanidad en estos momentos. El autor, aunque reconoce la existencia de otros problemas (como los mencionados límites ecológicos o los relacionados con la crisis de los cuidados, p. 140), defiende que el sistema ni siquiera necesitará abordarlos pues los límites internos llevan ya tiempo poniéndose de manifiesto y traduciéndose, de forma aparente, fenomenológica, en un rápido empeoramiento de las condiciones de vida de la mayoría de la población mundial. Así las cosas, la disyuntiva ya clásica, que Macías incluso cita en la introducción, alcanza un estatus de urgencia sin precedentes y, a nuestro juicio, podríamos reescribirla así: *Socialismo (libertario) o barbarie. Último aviso*.

Bargawi, Hanna; Cozzi, Giovanni; Himmelweit, Susan, *ECONOMICS AND AUSTERITY IN EUROPE, GENDERED IMPACTS AND SUSTAINABLE ALTERNATIVES*, Routledge, London, 2017 (208 pp). ISBN: 978-1-138-64608-7

Paula Rodríguez Modroño¹

Departamento de Economía, Universidad Pablo de Olavide, Sevilla

El libro editado por Hannah Bargawi, Giovanni Cozzi y Susan Himmelweit es el último volumen publicado de la serie *IAFFE Advances in Feminist Economics* de Routledge, iniciada hace más de una década. Catorce economistas feministas participan en este monográfico sobre la austeridad en Europa con un doble objetivo, por un lado, analizar los impactos de género de las políticas de austeridad y, por otro, ofrecer alternativas viables a las políticas de recortes.

Los autores advierten que nos encontramos en una coyuntura económica y política caracterizada por una peligrosa alianza entre el neoliberalismo y la vuelta a ideologías y normas sociales absolutamente tradicionales y conservadoras. Esta ideología neoliberal ha servido de base para justificar las medidas de austeridad en toda Europa, con consecuencias muy negativas para toda la sociedad en general, pero en especial para las mujeres. Los recortes en el Estado de Bienestar, impuestos con la excusa de sanear las cuentas públicas, afectan en mayor medida a las mujeres que a los hombres porque un porcentaje más elevado de los ingresos de las mujeres depende de las prestaciones sociales. La privatización, encarecimiento o recortes en los servicios públicos de salud, educación o cuidados a menores y personas dependientes perjudican más a las mujeres, pues son quienes todavía poseen la responsabilidad última de cuidar a sus familias, vecinos o comunidades, y cuando se destruyen estos servicios públicos son las mujeres las que aumentan las horas dedicadas al trabajo de cuidados no remunerado. Por último, en muchos países, la proporción de mujeres en el empleo público es mayor que en el sector privado, de manera que los recortes en servicios públicos, sobre todo los servicios sanitarios, educativos y sociales donde se concentran más mujeres, tienden a provocar mayores pérdidas de empleo para ellas.

Además, el marco institucional para la igualdad de género ha sido devaluado en muchos países europeos, al ser considerado un gasto superfluo, un lujo excesivo ante las fuertes restricciones presupuestarias impuestas para el cumplimiento de los objetivos de déficit y deuda. En consecuencia, el *mainstreaming*, o incorporación del enfoque de género de forma transversal, ha desaparecido casi por completo de la formulación de políticas públicas, tanto en las fases de diseño como de ejecución.

¹ prodmod@upo.es

En contraposición a esta lógica de austeridad que reproduce y amplifica las desigualdades, este libro expone los beneficios de lanzar un amplio plan de inversiones públicas en infraestructuras sociales (salud, educación, cuidados a menores, mayores y dependientes). Como alternativa para conseguir resolver las dificultades macroeconómicas de Europa y alcanzar un crecimiento sostenible, con creación de empleo y fomento de la equidad, se plantean políticas económicas expansivas que pivotan sobre la igualdad de género, considerando el análisis de impacto de género como una herramienta necesaria para diseñar políticas económicas efectivas para un crecimiento sostenible y equitativo.

El libro se estructura en tres grandes secciones. La primera sección del libro expone los vínculos entre la igualdad de género, el empleo y el crecimiento sostenible para explicar por qué y cómo las políticas macroeconómicas tienen que incorporar la equidad de género. Los tres capítulos que la componen presentan el marco teórico sobre el que construir una visión alternativa para Europa con enfoque de género.

En el primer capítulo, Diane Elson expone la necesidad de un marco macroeconómico que incorpore la equidad de género y la importancia de invertir en servicios de cuidados. El capítulo desarrolla los seis postulados de la economía feminista que debería incorporar esta alternativa de política macroeconómica: entender por parte de los gobiernos que la economía incluye el trabajo no remunerado y no mercantilizado; reconocer, reducir y redistribuir el trabajo de cuidados no remunerado; dejar de considerar el producto interior bruto como el principal indicador del desempeño económico; invertir en infraestructuras sociales y físicas; elevar los impuestos a las rentas más altas; y transformar el sistema financiero de modo que sea útil socialmente. Entre las propuestas se incluye, por ejemplo, la reducción de la jornada laboral a 30 horas semanales como norma general tanto para las mujeres como para los hombres, con objeto de favorecer una redistribución igualitaria del trabajo no remunerado y facilitar que todas las personas tengan derecho a un trabajo decente sin que les penalice dedicar tiempo a responsabilidades de cuidados.

El capítulo 2 de Ipek Ilkcaracan introduce una visión para un nuevo orden económico en el que la llamada economía "verde" se complementa con una economía "violeta". La economía verde explica el valor de los ecosistemas en el diseño de los procesos de producción y consumo para posibilitar su sostenibilidad. De manera similar, la economía violeta implica la internalización redistributiva de los costes de cuidados en el sistema económico a través de un gran plan de inversiones en infraestructuras sociales como remedio a la crisis de cuidados y enfatiza el potencial de generación de empleo de estas inversiones. Ilkcaracan expone cómo un plan de inversiones violeta podría encabezar la recuperación económica en Europa, a la vez que mejoraría la igualdad de género y la sostenibilidad de las personas cuidadoras.

Özlem Onaran concluye el primer bloque con el capítulo 3 que presenta las piedras angulares de un modelo macroeconómico con enfoque de género que permite analizar los diversos mecanismos a través de los cuales la igualdad de género afecta al crecimiento y el empleo. La autora discute primero varias contribuciones recientes desde la economía feminista para incorporar el género como variable analítica en los modelos de crecimiento impulsado por la demanda, como las de Seguino, Braunstein, o Ertürk y Çağatay; para después proponer un modelo post-keynesiano/neokaleckiano extendido, que incorpora las desigualdades de género en las funciones que determinan la demanda agregada y el papel del gobierno en un modelo con cambios endógenos en la productividad, empleo y gasto público. Onaran integra la igualdad de género a través de cuatro mecanismos: (i) mayores salarios de las mujeres implican un aumento del consumo de los hogares dedicado a mejorar las capacidades de los miembros del hogar; (ii) la rentabilidad de las inversiones depende del gasto público y privado destinado a infraestructuras sociales y a la mejora del desarrollo humano y, por tanto, de la igualdad de género; (iii) el papel del gobierno y el gasto social; y (iv) el impacto del gasto público en el volumen y distribución del empleo de mujeres y hombres.

Esta estrategia de desarrollo impulsada por la igualdad de género necesita políticas que eliminen las brechas de género y la distribución salarial, lo cual ayudaría a corregir la creciente brecha entre productividad

y salarios de las últimas décadas. Algunos de los elementos clave en una recuperación impulsada por la igualdad serían el aumento de la cobertura de la negociación colectiva y la provisión social, la eliminación de la brecha salarial de género y las prácticas discriminatorias en el mercado de trabajo, el establecimiento de salarios mínimos suficientemente altos y la estandarización de una regulación internacional del trabajo.

El segundo bloque incluye varios estudios de caso sobre el impacto de las políticas de austeridad en hombres y mujeres en cuatro países de la Unión Europea: Italia, Irlanda, España y Reino Unido. La selección de países se hizo atendiendo a la extensión y dureza de las medidas de austeridad aplicadas, ya sea de forma autoimpuesta, como es el caso de Reino Unido, o exigidas o recomendadas desde las instituciones de la Unión Europea en el contexto de la crisis de la Eurozona, como es el caso de los otros tres países. Este compendio de estudios de caso nacionales revela el alcance y los canales a través de los cuales la austeridad en Europa ha afectado a mujeres y hombres y permite evaluar la viabilidad e implicaciones de una alternativa feminista.

El capítulo 4 analiza el caso italiano integrando las dimensiones de género y clase. Giovanna Vertova utiliza un marco macroeconómico ampliado que contempla tanto el sistema productivo como el reproductivo (que puede a su vez ser dividido en público y familiar), ambos necesarios para crear bienestar individual y social y añade las normas sociales de género o patriarcales. La segunda parte del capítulo utiliza este marco teórico para analizar el impacto de género de la crisis y las políticas de austeridad en Italia.

Ursula Barry explora en el capítulo 5 el impacto de género de la austeridad en el contexto irlandés, analizando la evolución de la dimensión de género en las políticas de empleo tanto europeas como en el nivel nacional. Barry pone de relieve la ausencia de un análisis de género en los procesos de diseño e implementación de políticas, resultando en una peligrosa pérdida de compromiso institucional con la igualdad de género en la UE, en general, y en Irlanda, en particular. A modo de ejemplo, analiza dos políticas implementadas en Irlanda en 2011: (i) un nuevo impuesto que deben pagar incluso las personas que cobran el salario mínimo interprofesional y (ii) la bajada en los ingresos máximos que pueden obtener los hogares monoparentales (la mayoría monomarentales) sin perder su derecho a prestaciones sociales, impidiendo que muchas madres puedan optar a un trabajo a tiempo parcial que complementa el salario social.

El capítulo 6, por Elvira González Gago, estudia el impacto de género en España de las políticas aplicadas desde el inicio de la crisis económica, concluyendo que las respuestas políticas de estímulo han sido "ciegas" al género y que las mujeres han sufrido en mayor medida el impacto de las políticas de austeridad, debido a los amplios recortes en educación infantil o dependencia, las duras reformas laborales y de pensiones y el desmantelamiento de las infraestructuras de igualdad. El capítulo realiza también una aproximación a las diferencias regionales de la austeridad, pues no todas las comunidades autónomas partían de la misma situación de desigualdad de género ni han aplicado las mismas medidas de austeridad.

El último capítulo de esta segunda sección, de Howard Reed, examina los impactos distributivos de las políticas de austeridad en el Reino Unido, revelando los resultados regresivos y el aumento de las desigualdades de género de la agenda política del gobierno británico desde la entrada de la coalición conservadora en 2010. El análisis de Reed tiene en cuenta tanto el impacto distributivo de las reformas fiscales y en la seguridad social como de los recortes en el gasto en servicios públicos distintos de los pagos de transferencia (por ejemplo, gastos en salud, asistencia social, educación, transporte público, etc.). Los resultados señalan que las pérdidas de las mujeres en proporción a sus ingresos son alrededor del doble de las de los hombres y que los grupos más vulnerables (como los hogares monoparentales o los hogares de un adulto jubilado) sufren desproporcionadamente los recortes en prestaciones y servicios sociales.

La tercera sección, que parte de los debates teóricos y empíricos expuestos en los dos primeros bloques, se centra en la creación de políticas económicas con equidad de género, donde las políticas fiscales

expansivas y la inversión en infraestructuras físicas van acompañadas de inversiones en infraestructuras sociales y en la economía de cuidados.

El capítulo 8 de Hannah Bargawi y Giovanni Cozzi sostiene que la baja inversión en infraestructuras sociales y físicas, junto con la aplicación de las políticas de austeridad, explican el estancamiento europeo, los altos niveles de desempleo y el empeoramiento de la situación laboral de las mujeres. Los autores comparan los efectos a medio plazo (2017-2020) de dos escenarios alternativos para Europa: la austeridad sostenida frente a una estrategia macroeconómica expansiva que incorpora la perspectiva de género. Utilizando el *Cambridge Alphametrics Model (CAM)*, un modelo de crecimiento que tiene sus raíces intelectuales en el grupo de Economía Política de Cambridge, muestran la viabilidad del escenario macroeconómico expansivo con enfoque de género. Dicha estrategia liderada por las inversiones sociales y físicas genera ganancias sustanciales en términos de creación de empleo tanto para mujeres como hombres, reduce las desigualdades de género en el mercado de trabajo y mejora las relaciones de género, fomenta la innovación, acelera el crecimiento y contribuye a una menor deuda pública y déficit fiscal.

El capítulo 9 de Lars Andersen y Signe Dahl presenta un plan de inversión que promueve la igualdad entre hombres y mujeres a través de equilibrar las responsabilidades en el cuidado a menores y crear empleos para las mujeres. Este plan se apoya en dos pilares. En primer lugar, una inversión pública sustancial en el desarrollo, ampliación y subvención de los sistemas de atención y cuidado de menores contribuye a aumentar la fuerza de trabajo de las mujeres y garantiza que ningún padre sea excluido del mercado de trabajo por responsabilidades familiares. En segundo lugar, este aumento de la mano de obra femenina se compensa con un aumento de la demanda de mano de obra, también mayoritariamente de mujeres al ser un sector muy feminizado. La creación de este tipo de empleo estaría liderada por la inversión pública y no por la privada.

Dentro de esta apuesta por una economía de cuidados como alternativa a las políticas de austeridad aplicadas en el Reino Unido, Jerome de Henau plantea en el capítulo 10 una propuesta de universalización de la educación pre-escolar. El autor defiende que la reivindicación de la economía de los cuidados, aunque coincide en algunos objetivos intermedios con el enfoque de la inversión social, va más allá de perseguir la mera incorporación al mercado de trabajo de generaciones presentes y futuras. Desde el enfoque de la economía de cuidados, la prestación de servicios sociales, educativos y de cuidados de calidad se considera no sólo un instrumento para lograr un mayor empleo (femenino), al reducir las limitaciones en la oferta de trabajo, sino también un elemento imprescindible de una sociedad avanzada que persiga la igualdad social y mejorar la calidad de vida de su población. De Henau realiza una estimación de los costes de este servicio de educación infantil, y compara distintas opciones de financiación, como el incremento en los ingresos fiscales por los empleos creados o la abolición de deducciones fiscales introducidas por el gobierno inglés en los últimos años (por ejemplo, bajada de impuestos al alcohol o a la gasolina) y que benefician más a los hombres que a las mujeres o a los menores. El modelo finalmente propuesto es uno en el que los dos padres cuidan a los menores en colaboración con servicios públicos universales y de calidad, lo que el autor denomina un "modelo de triple cuidador" (cuidador dual en el caso de hogares monoparentales).

El libro concluye con el capítulo de Susan Himmelweit sobre cómo las políticas de austeridad solo han servido para frenar la recuperación económica y retroceder en el camino hacia la igualdad de género en Europa. El capítulo examina, en primer lugar, las tendencias neoliberales que imperaban desde mucho antes de la crisis financiera y económica, reflexionando de forma crítica sobre la deriva neoliberal. Para Himmelweit, el ataque del neoliberalismo al Estado de bienestar se fundamenta en el rechazo de cualquier interés compartido en cuanto a la reproducción social por un capital financiarizado y, por lo tanto, global, que está únicamente interesado en incorporar a la clase obrera al mercado financiero global. La crisis financiera simplemente brindó una oportunidad inmejorable para promover la agenda de austeridad, presentando los recortes al gasto público como la única medida que los mercados requerían para recuperar la confianza.

Sin embargo, está claro que, dada la falta de éxito de las políticas de consolidación fiscal, los verdaderos objetivos eran cambiar las normas de reproducción social y la visión de la sociedad hacia lo público. De manera que los recortes de los servicios públicos no deben verse como un daño colateral de las políticas de austeridad, sino como una medida de su éxito en el logro de los objetivos neoliberales. En segundo lugar, la autora explora los fatales impactos de la agenda de austeridad en la igualdad de género y en la reproducción social. Todos los estados europeos han reducido o al menos contenido los costes en servicios de cuidados, en vez de considerar que una proporción creciente de los ingresos públicos destinados a los cuidados representa precisamente una señal civilizatoria. Por último, se recuerda que la resistencia a la agenda neoliberal de empobrecimiento de la sociedad y privatización de la reproducción social requiere de un fuerte plan de inversiones en servicios de cuidados o de reproducción social que cree empleo público de calidad, lo que el Grupo de Presupuestos de Género del Reino Unido y Escocia denominó como Plan "F".

Como única carencia del libro señalar la ausencia de al menos un capítulo centrado en los cuidados a las personas mayores y con dependencia, en comparación con dos capítulos dedicados exclusivamente a los servicios de atención a menores, sobre todo teniendo en cuenta el envejecimiento de la población europea. Los servicios de atención a personas mayores representan uno de los sectores con mayor demanda presente y futura de fuerza de trabajo, resultando fundamental una apuesta pública por unos servicios de calidad con objeto de evitar la creación de empleos precarios en el sector privado o la provisión de este trabajo fuera del mercado. Salvando este pequeño déficit, recomendamos la lectura de este volumen pues seguimos necesitando propuestas de salida de la crisis que se opongan a la doctrina neoliberal y austeritaria imperante, siendo aún más escasos los planteamientos que incorporan como eje central una estrategia macroeconómica feminista que sea capaz de estimular una recuperación sostenible.

Laurent, Éloi, *NOTRE BONNE FORTUNE. REPENSER LA PROSPERITE*. PUF, París, 2017 (72 pp.) ISBN-978-2-13-078537-8

Pr. Eguzki Urteaga¹

Universidad del País Vasco

Departamento de Sociología y Trabajo Social

Eloi Laurent acaba de publicar su último libro titulado *Notre bonne fortune. Repenser la prospérité* (Nuestra buena fortuna. Repensar la prosperidad) en la editorial Presses Universitaires de France (PUF). Este doctor en ciencias económicas por la Universidad París-Dauphine, es investigador en el Observatorio Francés de Coyunturas Económicas (OFCE) cuya política científica dirige y es, asimismo, profesor en el Instituto de Estudios Políticos de París, la Universidad de Stanford y el Instituto de Altos Estudios Europeos. Ha sido igualmente profesor invitado en el Centro de Estudios Europeos de la Universidad de Harvard. Sus temas de predilección son la social-ecología; los nuevos indicadores de bienestar, resiliencia y sostenibilidad; el desarrollo territorial y la economía territorial. Entre sus obras más recientes, conviene citar: *Un nouveau monde économique. Mesurer le bien-être et la soutenabilité au XXI^{ème} siècle* (2015a) y *Économie de l'environnement et économie écologique* (2015b), ambas redactadas conjuntamente con Jacques Le Cacheux; *Pour une transition sociale-écologique. Quelle solidarité face aux défis environnementaux?* (2015c), escrita junto con Philippe Pochet ; y, *Nos mythologies économiques* (2016).

En una amplia introducción, el autor empieza distinguiendo cuatro indicadores del desarrollo humano: la población, el bienestar, el Producto Interior Bruto (PIB) y las emisiones de dióxido de carbono (CO²) (p.X). Asimismo, diferencia tres periodos del desarrollo humano:

- Durante el primer periodo, que coincide con la primera mitad del siglo XX, la población aumenta y el desarrollo humano crece de manera aún más rápida. "Las emisiones de CO² crecen (...) un poco más rápidamente que el desarrollo humano, pero [lo hacen] a un ritmo contenido" (p.XII).
- En el transcurso del segundo periodo, que va de los años 1950 a los años 1980, "la gran industrialización empieza: mientras que la expansión del desarrollo humano se ralentiza y es progresivamente alcanzada por la población, las emisiones de CO² y el PIB se [aceleran]" (p.XII).
- A lo largo del tercer periodo, que corresponde a la época actual, "mientras que la población y el desarrollo humano [mantienen el] mismo ritmo de progresión, las emisiones de CO² continúan

¹ eguzki.urteaga@ehu.eus

creciendo mucho más rápidamente que ellos, [al tiempo que] un PIB hiperbólico (...) oculta la gravedad de la crisis ecológica" (p.XII).

En ese sentido, se ha producido un "incremento del desarrollo humano en la segunda mitad del siglo XX [pagando el] precio de un deterioro medio ambiental cuatro veces superior al de la primera mitad del siglo, y ello, a pesar de que la población solo haya crecido [en una proporción] ligeramente superior al de los años 1900-1950" (p.XIII). Laurent estima que "el inicio del siglo XXI es aún más ineficaz cuando se relaciona el bienestar humano con su coste ecológico. [De hecho], las emisiones aumentan [al] máximo (75%), [mientras que] la progresión del bienestar humano y de la población es solo del 10%" (p.XIII). En otros términos, "al crecimiento aritmético (...) sincronizado de la población y del bienestar, responde la progresión geométrica de degradaciones medio ambientales que acabará [socavando] nuestra reciente y frágil prosperidad" (pp.XIII-XIV).

Por lo que, para el autor, "el crecimiento no permite ni comprender ni resolver ninguna de las crisis fundamentales del inicio del siglo XXI: la crisis de las desigualdades y la crisis ecológica" (p.XVI). En ese sentido, la tesis principal defendida en el presente libro es que es posible atenuar ambas crisis, siempre y cuando se articulen. En otras palabras, "es necesario pensarlas juntas" (p.XVI). Más precisamente, Laurent propone tres nuevos horizontes comunes: el bienestar, la resiliencia y la sostenibilidad. "Repensar la prosperidad es poner estos objetivos (...) en el [centro] de la cooperación social" (p.XVI).

- "Buscar el bienestar consiste en valorizar los verdaderos determinantes de la prosperidad humana, más allá de las condiciones materiales del bienestar económico" (p.XVI).
- "Construir la resiliencia es asegurarse de que ese bienestar humano puede soportar los [futuros] choques (...), como lo ilustra la cuestión [fundamental] de la adaptación de [los] territorios al cambio climático" (p.XVI-XVII).
- Garantizar la sostenibilidad implica "comprender en qué condiciones el bienestar humano puede proyectarse y mantenerse duraderamente en el tiempo, bajo una [presión] ecológica cada vez más fuerte" (p.XVIII).

En ese sentido, el autor considera que "el incremento del PIB no [constituye] una condición previa del desarrollo humano, sino que es, de ahora en adelante, un obstáculo, [de modo que] aumentar el PIB no sea suficiente para desarrollarse humanamente" (p.XVIII). Por lo que, para preservar los ecosistemas de los que depende nuestro bienestar, es preciso, según Laurent, "emprender urgentemente una transición social-ecológica, en la cual la justicia debe ser el principio cardinal. Esta empieza con la redefinición del nuestra prosperidad, es decir con el abandono del crecimiento económico como proyecto social" (p.XIX).

En un primer capítulo, dedicado al agotamiento del crecimiento, Laurent constata que "la perspectiva de un crecimiento económico duraderamente débil, puesta de manifiesto por la economía crítica desde inicios de los años 2010, forma parte [hoy en día] del panorama intelectual del pensamiento económico convencional" (p.1). Dos tipos de análisis contemporáneos dan cuenta de ello:

- Robert Gordon avanza la idea según la cual, después de la "gran recesión de 2008-2009, fuerzas estructurales se opondrán a una verdadera reactivación económica en Estados Unidos. Insiste sobre todo en el rendimiento decreciente de la innovación tecnológica" (p.1).
- Larry Summers, pone énfasis, por su parte, en la necesidad de llevar a cabo una estrategia de inversión pública destinada a conjurar una nueva "estagnación secular" (p.2).

El Centre for Policy Research (CEPR) ha publicado recientemente un informe que retoma estas dos tesis y amplía el círculo de economistas deseosos de tomarlas en consideración y debatirlas, entre los cuales se encuentran Paul Krugman y Olivier Blanchard (p.3).

Para el autor, "la cuestión (...) no consiste en saber si el crecimiento económico está temporalmente agotado, [ya que], incluso si el crecimiento económico vuelve, no se traducirá ni por el bienestar de las personas ni por la sostenibilidad de las sociedades humanas" (p.4). A ese propósito, distingue dos visiones. "La primera reconoce el agotamiento sustancial del crecimiento económico [actual] pero rechaza su [pérdida] de sentido y propone, en consecuencia, estimularlo para restaurar sus beneficios; la segunda, [en cambio], subraya [la pérdida] de sentido y propone abandonarlo para sustituirle nuevos horizontes comunes. Esta segunda [perspectiva constituye] la línea directora de este libro" (p.4).

No en vano, Laurent reconoce que la primera visión es hoy en día mayoritaria entre los economistas y los decisores políticos. Pueden distinguirse cinco estrategias, tanto estructurales como coyunturales, para reactivar el crecimiento (p.5).

- "La primera, keynesiana, consiste en utilizar los instrumentos de estimulación macro-económica, monetarios y sobre todo presupuestarios, para reactivar la demanda, sin consideración [alguna] por los retos medio ambientales" (p.5).
- "La segunda estrategia consiste en apostar por una nueva revolución tecnológica [que debería] revitalizar la productividad de los factores, [tanto el] trabajo [como el] capital. La robótica, entre otros, juega hoy en día el mismo rol que las nuevas tecnologías de la información y de la comunicación en los años 1990" (p.6).
- "La tercera estrategia, [es decir] el crecimiento por las desigualdades, insiste en la necesidad de emprender profundas reformas estructurales en el modelo social" (p.6), aunque sean ampliamente rechazadas por la ciudadanía.
- La cuarta estrategia radica en "modificar el perímetro, no solamente de la esfera de intervención pública, sino de la propia esfera económica, explotando un nuevo filón o [vector] de crecimiento: la actividad social no mercantil" (p.6). Es cuestión de fomentar el crecimiento por la "monetización de las actividades gratuitas, la movilización del capital no mercantil y, de manera general, la extensión de la esfera mercantil a la esfera privada" (p.7).
- La quinta y última estrategia, conocida como "economía verde", estriba "en rentabilizar la [presión] ecológica para extraer un beneficio máximo e instrumentalizar los ecosistemas, mercantilizándolos y monetizándolos" (p.8).

Para el autor, los Estados Unidos representan actualmente la perfecta "ilustración del fracaso patente y nocivo de estas cinco estrategias de reactivación del crecimiento. [Ese] país las ha practicado todas en diferentes grados a lo largo de los últimos quince años. (...) El crecimiento resucitado (...) devora la prosperidad en lugar de revitalizarla" (pp.8-9). Así, la correlación en Estados Unidos entre la tasa de crecimiento del empleo y del PIB disminuye con el transcurso del tiempo. Conviene añadir a este dato "la evolución catastrófica de las desigualdades sociales, el deterioro de la salud [en sectores] enteros de la población, el bloqueo y la erosión de la democracia, [y] el saqueo de los ecosistemas (...). En suma, los Estados Unidos son el país por excelencia del agotamiento del crecimiento como proyecto social" (pp.9-10).

En el segundo capítulo, que intenta repensar la prosperidad, Laurent observa que "los trabajos que aspiran a medir y analizar las causas y consecuencias de las desigualdades sociales hacen un retorno [reseñable], desde inicios de los años 2010, en las revistas de economía (...) más influyentes, después de haber sido ampliamente ausentes a lo largo de los últimos treinta años" (p.13). Tres precursores han propiciado, desde los años 1970, "el retorno contemporáneo de la economía de las desigualdades: Amartya Sen, que ha cuestionado la racionalidad del *homo economicus* e inscrito la actividad económica en los principios de la justicia con su teoría de las capacidades; Anthony Atkinson, que ha abierto la vía a los trabajos empíricos que pretenden medir precisamente las desigualdades de renta; y Elinor Ostrom, que ha extendido a la cuestión de los recursos naturales el enfoque económico de la justicia" (pp.14-15).

Tal y como lo indica el autor, numerosos estudios permiten mostrar que alcanzar un objetivo de crecimiento económico no garantiza un reparto equitativo de los recursos y que éste está superado por la crisis de desigualdades que conocemos y que se agravará en el futuro (p.15). Así, varias investigaciones muestran el notable desfase existente entre el crecimiento económico, medido por el PIB, y la progresión de la renta de las personas (p.15). "En el caso de los Estados Unidos, se observa que, a lo largo de los últimos cincuenta años, el PIB ha crecido del 260% mientras que la renta de los hogares ha aumentado solamente del 20%" (p.15). En ese sentido, "la agravación de las desigualdades sociales, observada en prácticamente todos los países desarrollados desde hace tres décadas, pero ocultada por el incremento del PIB, amenaza (...) directamente los propios fundamentos del liberalismo político porque estas desigualdades son contraproducentes: no solamente son injustas sino que además son ineficaces; las desigualdades provocan crisis financieras; sustituyen [la innovación por la renta]; impiden [la mejora] de la sanidad y de la educación; fijan las posiciones y bloquean la movilidad social; polarizan los ciudadanos y paralizan la democracia; agravan las degradaciones medio ambientales y alimentan las crisis ecológicas" (pp.18-19).

Según Laurent, la economía de las desigualdades debe ser superada para dejar lugar a los horizontes del bienestar, de la resiliencia y de la sostenibilidad. En ese sentido, si Thomas Piketty, en su libro *Le capital au XXI^{ème} siècle* (2013), tiene el "mérito de reunir los resultados de los mejores trabajos empíricos en materia de desigualdades de renta y de riqueza, no consigue ni teorizarlos de manera convincente ni actualizarlos, [concibiendo] el capital en su dimensión humana, social y natural" (p.19).

De hecho, recuerda el autor, el bienestar humano no se reduce a la renta o a la desigualdad de su reparto: "es fundamentalmente plural y consta de dimensiones, tan esenciales para la existencia, como la sanidad, la educación, la felicidad, las libertades públicas, la confianza [o] la riqueza de la vida social" (p.20). El problema es que el incremento del PIB mantiene una relación lejana con estos retos, incluso con las dimensiones más económicas. "En cuanto a las dimensiones más complejas del bienestar, como la sanidad o la calidad de las instituciones, es posible mostrar que el crecimiento del PIB puede coincidir con su deterioro" (p.20). De hecho, "el crecimiento se impone al bienestar en lugar de estar a su servicio" (p.21). La Ley Trabajo aprobada por el parlamento galo en 2016 es buena prueba de ello, puesto que "no trata de poner el crecimiento económico al servicio del bienestar en el trabajo sino de hacer todo lo contrario" (pp.21-22). De la misma forma, "un estudio reciente de Anne Case y Angus Deaton (...) muestra que, durante el periodo 1999-2013, [en el cual] el PIB norteamericano ha progresado de más de 7.000.000 millones de dólares, un sector entero de la población norteamericana ha visto su salud deteriorarse de manera trágica" (p.23).

Por lo tanto, "el crecimiento no es ni necesario ni suficiente para el bienestar. El bienestar no desemboca mecánicamente de él. [Exige] políticas específicas en sanidad, educación, participación [ciudadana], etc." (pp.24-25). Laurent añade que, "el crecimiento tampoco es vital para la financiación de las políticas de bienestar: numerosas políticas sanitarias no necesitan aumentar el consumo o la producción de bienes y servicios, [sino que] suponen el acceso del mayor número [de personas] a cuidados de calidad y a una medicina preventiva" (p.25). En ese sentido, "el crecimiento no es la condición del bienestar sino que constituye su resultante" (p.25). Por lo tanto, invirtiendo la perspectiva, el autor estima que "el desarrollo humano ha permitido y permite todavía hoy en día el crecimiento económico" (p.25). Además, contrariamente a una idea extendida, "el crecimiento no [genera beneficios], sino que cuesta [dinero]. [Ese hecho] es especialmente notable cuando se considera el deterioro medio ambiental que genera y su impacto en la salud humana" (p.25).

En el tercer capítulo, que intenta inventar un nuevo futuro basado en la transición social-ecológica, Laurent estima que "conviene llenar el vacío de la pérdida de sentido para poner en movimiento [a] los ciudadanos, y ese nuevo sentido no puede limitarse al respeto de la [presión] ecológica. Por lo tanto, superar el crecimiento como proyecto social implica, no solamente reconsiderar nuestros horizontes colectivos, sino

también vincular bienestar y sostenibilidad en un nuevo relato común positivo" (p.33). En otros términos, "se trata de inventar una transición social-ecológica, donde las cuestiones económicas, sociales y medio ambientales están vinculadas por (...) la justicia" (p.33). En ese sentido, "cruzar los retos de sostenibilidad y de justicia conduce (...) inevitablemente a la necesidad de pensar conjuntamente la cuestión social y la cuestión ecológica (...). Es precisamente el objeto de la transición social-ecológica que debe basarse en esa articulación" (p.38). Por lo tanto, según el economista galo, "el objetivo de las próximas décadas no consiste tanto en salvar el planeta sino en salvar la hospitalidad del planeta para los [seres] humanos, intentando, en prioridad, proteger el bienestar de los más vulnerables" (p.39).

Más precisamente, "el enfoque social-ecológico consiste en considerar la relación recíproca que vincula cuestión social y retos ecológicos, demostrando cómo las lógicas sociales determinan las degradaciones y crisis medioambientales, y explorando [simultáneamente] las consecuencias sociales de estos ataques al entorno humano. La relación social-ecológica tiene, por lo tanto, sobre la cuestión de las desigualdades, un doble sentido: las desigualdades sociales alimentan las crisis ecológicas [y] las crisis ecológicas agravan [a su vez] las desigualdades sociales" (pp.40-41). Así, "las crisis ecológicas afectan lo más duramente a los más vulnerables, tanto a nivel nacional como a nivel internacional: es la dimensión diferencial de la social-ecología" (p.41). En esta óptica, la justicia medio ambiental ocupa un lugar relevante, ya que "consiste en medir y corregir las desigualdades medio ambientales que se traducen en injusticias sociales" (p.41). En ese sentido, "articula dos temáticas fundamentales: la importancia de los determinantes sociales de la salud (...) y su interacción con los determinantes medio ambientales" (pp.41-42).

La transición social-ecológica incide igualmente en la innovación. El ejemplo sueco muestra cómo se puede convertir el reto ecológico en una fuerza, al estimular la innovación. "Porque hay que encontrar nuevas ideas para [ahorrar] energía o favorecer la eficiencia energética y nuevas formas de organización social para dar vida a las nuevas tecnologías. Por lo tanto, la presión ecológica es socialmente fecunda" (p.54). La transición ecológica incide igualmente en la salud de la población, puesto que conduce "a la reducción, gracias a la transición hacia los renovables, de las contaminaciones locales (como las partículas finas) y globales (como las emisiones de gas a efecto invernadero) inherentes a la combustión de las energías fósiles" (p.56). En ese sentido, permite ahorrar dinero si se contabilizan correctamente sus beneficios sanitarios (p.56). Por lo tanto, la transición energética y climática ofrece un doble dividendo sobre el cual es posible fundamentar el relato social de la transición: "el doble dividendo salud-clima y (...) empleo-clima" (p.57).

Para Laurent, las misiones de las administraciones públicas y de los territorios deben ser pensadas para consolidar los tres pilares de la transición social-ecológica (p.59).

- Se trata, en primer lugar, de desarrollar los instrumentos de la contabilidad del riesgo y del seguro social-ecológico para fortalecer el Estado del bienestar ante las crisis medio ambientales. "Es preciso visibilizar el coste social de las crisis ecológicas para revelar el mal reparto de los recursos al que conducen los sistemas económicos actuales" (p.59). Desde ese punto de vista, la cuestión medio ambiental es crucial.
- En segundo lugar, conviene reformar "los sistemas fiscales para paralizar el uso masivo de los recursos naturales, empezando por las energías fósiles. Se trata de emprender una tercera revolución fiscal, tras la imposición de la renta, en el inicio del siglo XX, y del consumo, en los años 1950" (pp.62-63). La instauración de un precio del carbono a nivel nacional y mundial es la prioridad de esta reforma fiscal.
- En tercer lugar, es necesario cambiar los indicadores que orientan las decisiones presupuestarias. La toma en consideración de los nuevos indicadores de riqueza en la definición de las políticas públicas se inscribe en esta óptica (p.63). Tres retos pueden aclarar las orientaciones de un

proyecto de ley de finanzas en el futuro: la evolución de las desigualdades; el mantenimiento del patrimonio nacional, entendido en un sentido amplio; y el lugar ocupado por un país determinado en el mundo (p.64).

En definitiva, la última obra de Eloi Laurent defiende dos ideas básicas: por una parte, la huida hacia adelante en el crecimiento no permite avanzar en el camino que va del saber a la acción; y, por otra parte, es necesario elaborar y compartir un gran y positivo relato para emprender la transición hacia el bienestar, la resiliencia y la sostenibilidad (p.68). En ese sentido, el desafío ecológico es una oportunidad para reducir las desigualdades de desarrollo humano entre los países y en cada país; mejorar la salud de los más vulnerables deshaciéndose de las energías fósiles que contaminan las ciudades; fortalecer el vínculo social y la comunidad de destino entre las generaciones; crear empleos duraderos y reinventar la protección social (p.68).

Al término de la lectura de este libro, corto pero denso, es preciso subrayar la originalidad de la reflexión desarrollada por el autor, en un esfuerzo por integrar lo económico, lo social y lo medio ambiental. Laurent propone repensar la prosperidad en torno a las nociones de bienestar, resiliencia y sostenibilidad; cuestionando la obsesión por el crecimiento económico como único criterio. Desarrolla su tesis de manera convincente, gracias a un razonamiento riguroso y un pensamiento articulado. Su trabajo, documentado y actualizado, refiriéndose a estudios recientes y pioneros llevados a cabo tanto en Europa como en Estados Unidos, es de lectura agradable gracias a un estilo fluido y un lenguaje accesible. La única crítica concierne el uso innecesario de superlativos.

En cualquier caso, la lectura de esta obra es altamente recomendable en un periodo de transición donde conviene fijar nuevos horizontes comunes.

BIBLIOGRAFÍA

Laurent, E. (2016): *Nos mythologies économiques*. París: Les liens qui libèrent.

Laurent, E. y Le Cacheux, J. (2015a): *Un nouveau monde économique. Mesurer le bien-être et la soutenabilité au XXI^{ème} siècle*. París: Odile Jacob.

Laurent, E. y Le Cacheux, J. (2015b): *Économie de l'environnement et économie écologique*. París: Armand Colin.

Laurent, E. y Pochet, P. (2015c): *Pour une transition sociale-écologique. Quelle solidarité face aux défis environnementaux?* París: Les petits matins.

Piketty, T. (2013): *Le capital au XXI^{ème} siècle*. París: Seuil.

Katrine Marçal, *¿QUIÉN LE HACÍA LA CENA A ADAM SMITH?. UNA HISTORIA DE LAS MUJERES Y LA ECONOMÍA*, Penguin Random House, Barcelona, 2016 (220 pp.).
ISBN: 978-84-9992-598-1

M. Teresa Bartual Figueras¹

Departamento de Economía, Universidad de Barcelona

Con un estilo ameno pero a la vez riguroso, el libro de Katrine Marçal reflexiona sobre la forma convencional de interpretar la economía introduciendo la crítica a la ideología implícita en sus planteamientos y la necesidad de modificar su análisis e interpretación. Desde mi punto de vista, el interés de este ensayo radica tanto en su claridad expositiva como en su capacidad para cuestionar la economía oficial y desvelar su sesgo androcéntrico y reduccionista.

Marçal, recogiendo las principales aportaciones de la economía feminista, introduce la relevancia del trabajo doméstico y de cuidados y denuncia la formalización y las restricciones que imponen los axiomas ortodoxos cuestionando la centralidad de su objeto de análisis, la producción y racionalidad mercantil:

"por muy sofisticados que sean los modelos matemáticos ideados por los economistas, estos no nos dirán nunca nada acerca de la realidad mientras se basen en supuestos que no tienen que ver con ella (pág. 81) (...) independientemente de la elegancia seductora de las matemáticas, no podemos escapar al hecho de que la economía se basa fundamentalmente en el cuerpo humano. Hay cuerpos que trabajan, cuerpos que necesitan cuidados (...)" (pág. 95)"

"las teorías económicas convencionales (...) sostienen que los resultados económicos son de género neutro. Lo cierto es que parecen absolutamente neutros cuando son expresados en términos matemáticos abstractos. Sin embargo (...) la gente tiene diferentes relaciones estructurales con la producción, la reproducción y el consumo (...), precisamente, debido a la diferencia de género (pág. 172)

El enfoque presentado considera que la actividad económica debe incluir tanto la esfera mercantil como las actividades esenciales para la existencia humana y el desarrollo de la Sociedad (esfera doméstica/ ámbito de desarrollo humano). Desde esta mirada más extensa, el ensayo evidencia la ceguera implícita en los principios neoclásicos y el consiguiente olvido de actividades y trabajos que proporcionan bienes y

¹ bartual@ub.edu

servicios fuera de la lógica del mercado/capital, subrayándose, en este espacio, la importancia cultural del mandato de género (del patriarcado) que delega en las mujeres la responsabilidad del trabajo doméstico y de cuidados, tradicionalmente no remunerado e invisibilizado. Se desvela, en suma, el conflicto entre la acumulación del capital y el sostenimiento de la vida. A este respecto, se abordan las dinámicas de reproducción social, donde el trabajo de los hogares y de cuidados ocupa un lugar central y se enfatiza su relevancia en el establecimiento de unas condiciones de vida digna. Con ello, la autora muestra como la economía invisibiliza y oculta los procesos de reproducción humana y, con ello, la aportación de las mujeres al funcionamiento y la reproducción del sistema socioeconómico.

"se consideraba que la naturaleza abnegada de la mujer la relegaba a la esfera privada, y por lo tanto no era económicamente relevante (...) actividades como criar a los niños, limpiar la casa o lavar y planchar la ropa (...) no crean bienes tangibles que se puedan comprar, intercambiar o vender y, por tanto (...) tampoco contribuyen a la prosperidad social (pág. 40)"

"el Trabajo que tradicionalmente han hecho los hombres es el que cuenta, el que define el panorama económico mundial. El trabajo de la mujer es el que va en segundo lugar, lo otro: todas las labores que él no desempeña, pero de las que, al mismo tiempo, depende para poder realizar sus propias tareas (pág. 28)"

"la mujer, por medio del cuidado y la empatía daba sentido al esfuerzo del hombre como mano de obra. Esta era su función económica (pág. 121)"

"lo que conocemos como economía ha estado siempre sustentado en otras cosas, las cuales han permanecido siempre excluidas (pág. 161)"

El texto se estructura en 16 capítulos que discurren en torno a cuatro aspectos claves:

1. *La visión convencional de la economía y sus fundamentos* (capítulo 1, capítulo 2, capítulo 6)
2. *La consideración del género en el discurso económico dominante* (capítulo 1, capítulo 3, capítulo 15)
3. *Críticas y cuestionamiento de los principios hegemónicos y consecuencias negativas de los mismos* (capítulo 4, capítulo 5, capítulo 7, capítulo 8, capítulo 9, capítulo 10, capítulo 11, capítulo 12, capítulo 13, capítulo 14, capítulo 15)
4. *La necesidad de establecer y consolidar enfoques alternativos* (capítulo 16)

En el primer capítulo, la autora introduce los argumentos de los economistas ortodoxos a través de las ideas expuestas por A. Smith en la Riqueza de las Naciones.

"no es la benevolencia del carnicero, del cervecero y del panadero, sino de sus miras al interés propio, es de quien esperamos y debemos esperar nuestro alimento (pág. 20)"

"el interés propio era la locomotora que podía hacer avanzar el tren de la economía (pág. 51)"

Sirviéndose de la frase "¿Cómo llegamos a tener nuestra comida en la mesa? Esta es la pregunta fundamental de la economía (pág. 19)", Marçal consigue sistematizar los enfoques críticos y centrar la atención en el trabajo realizado por las mujeres en el ámbito doméstico, discutiendo las razones de su ocultación e invisibilización

"A la mujer se le ha asignado la tarea de cuidar a los demás, no de maximizar su propio beneficio (...) pero si la economía es la ciencia que se basa en el interés propio, ¿cómo puede la mujer encajar en ella? (...) La respuesta es que, mientras que el hombre ha representado el interés propio, la mujer ha venido a representar el frágil amor que debe ahorrarse y preservarse. Mediante su exclusión (pág. 39)

"En la época en la que Adam Smith escribió sus teorías, para que el carnicero, el panadero y el cervecero pudieran ir a trabajar, era condición sine qua non que sus esposas, madres o hermanas dedicaran hora tras hora y día tras día al cuidado de los niños, la limpieza del hogar (pág. 27) (...) pero nada de eso era productivo en los modelos económicos estándar (pág. 28) (...) Adam Smith logró responder la pregunta fundamental de la economía solo a medias. Si tenía asegurada la comida no era porque los comerciantes sirvieran a sus intereses propios (...) la tenía también asegurada porque su madre se encargaba de ponérsela en la mesa todos los días (pág. 28)"

Adam Smith olvidó hablarnos de su madre (pág. 184)"

En los siguientes tres capítulos (del dos al cinco) Marçal presenta los supuestos en los que se basan los modelos económicos neoclásicos y la narrativa económica dominante, con el *homo economicus* como exponente de referencia. Partiendo de la crítica a los principios de objetividad, neutralidad, universalidad y racionalidad, implícitos en el comportamiento del *homo economicus*, se rechazan las concepciones lógicas y ahistóricas de la ciencia económica y la justificación que se hace, desde esta aparente lógica, de la división sexual del trabajo y de la subordinación de la mujer.

"cuando se parte de la hipótesis que un hogar tiene una función de utilidad común a todos sus miembros, todos los conflictos dentro de una familia se vuelven invisibles (...) En realidad, los ingresos obtenidos fuera de casa pueden tener un impacto en las relaciones de poder dentro de la familia (...) justificando que la subordinación de la mujer es racional (pág. 48)"

" puesto que todos somos racionales, los problemas de raza, clase y género se presentan como irrelevantes (pág. 62)"

"los estudiantes de economía se aprenden el cuento de una persona que se lanza al mundo para maximizar sus beneficios (...) se dice que esta persona es un modelo universal, si bien simplificado, de lo que es el ser humano (pág. 34) (...) para el hombre económico no hay infancia, dependencias afectivas ni influencias sociales (...) racional, egoísta y completamente separado del mundo circundante (pág. 36) (...) cuando se da por hecho que todas las persona son como él, una gran parte de la economía se vuelve imposible de ver. En la práctica, es una manera de excluir a las mujeres (pag. 68)"

En los capítulos siguientes, la autora, sin olvidar mencionar la teoría de juegos o el liberalismo económico y Financiero (capítulos seis y siete), insiste en la necesidad de hacer una lectura amplia y distinta de la realidad económica y en la obligación redefinir los términos y funciones del trabajo, el objeto de la economía y de desvelar el papel de la mujer en ella (capítulos ocho al catorce). Se pone énfasis en las consecuencias negativas de ignorar y excluir el trabajo ligado al ámbito de la reproducción y del bienestar humano mostrando que ello conlleva desde la utilización de indicadores económicos sesgados a la consolidación de relaciones desiguales de poder, discriminación salarial, pobreza femenina u obviar que el impacto de las políticas económicas es desigual.

"Los principios de mercado no solo lo tienen difícil a la hora de explicar las cosas importantes de la vida. También las ponen seriamente en peligro (pág. 117)"

"Que los Hombres y las mujeres tengan posiciones estructurales distintas en la economía influye en que las políticas económicas impacten de forma diferente en hombres y mujeres (pág. 173)"

"si el trabajo no remunerado que llevan a cabo las mujeres no se incluye en los modelos económicos, nunca comprenderemos hasta qué punto esa labor, sin el reconocimiento que merece, está relacionado con la pobreza y la desigualdad de género (pág. 174)"

En la parte final del libro, Marçal critica, especialmente, la lógica del mercado y denuncia su estructura patriarcal y su legitimación institucional, insistiendo en la importancia de incorporar valores y trabajos no monetizados y de *organizar la economía* en torno a los aspectos esenciales para la sostenibilidad de la vida

"tendríamos que haber organizado la economía en torno a lo que era importante para la gente. Sin embargo, hicimos lo contrario (...) lo que hicimos fue redefinir a las personas para que se ajustaran a nuestra idea de la economía (pág. 127)"

"Si nos tomáramos en serio el cuerpo como punto de partida de la economía, ello tendría consecuencias de largo alcance. Una sociedad organizada sobre las necesidades compartidas de los cuerpos humanos (pág. 168)"

"lo lógico es pensar que los economistas deberían entregarse (...) a encontrar soluciones para los complejos problemas que la especie humana afronta (pág. 185) (...) en lugar de reducir a todo el mundo a una única y abstracta conciencia, deberíamos aceptar la diferencia (pág. 187)"

Mencionar, finalmente, que el texto, aunque constata la existencia de escuelas críticas, no aborda algunos posicionamientos teóricos sobre el trabajo de la mujer a lo largo del pensamiento económico.

"Siempre ha habido economistas que han criticado de forma clara y meticulosa las teorías del hombre económico. No obstante, a pesar de todo sigue siendo sinónimo de economía (...) y las corrientes críticas que han surgido han sido calificadas, en el mejor de los casos, de meramente complementarias (pág. 153)

No obstante, el objetivo de la autora no es, a mi entender, presentar estos elementos, sino evidenciar el papel de la mujer en la reproducción del sistema económico y desvelar la ceguera histórica del análisis convencional. Aspecto que cumple con acierto.

Branko Milanovic, GLOBAL INEQUALITY.
A new approach for the age of globalization,
Harvard University Press, Cambridge,
Massachusetts; London, England, 2016
(299 pp.), ISBN: 9780674737136

Jordi Roca Jusmet¹

Universitat de Barcelona

En las últimas décadas la desigualdad de los ingresos ha crecido en muchos países y en algunos casos de forma dramática. Una muestra de la creciente preocupación social sobre esta evolución fue el éxito de ventas del libro de Piketty *El Capital en el siglo XXI* (publicado en 2013).

La perspectiva del libro de Milanovic es la desigualdad entre personas a nivel global. Una perspectiva ambiciosa y novedosa y cada vez más pertinente dada la globalización económica y cultural. A pesar de ello el autor no cae en absoluto en el simplismo de pensar que el análisis de las desigualdades dentro de cada país se haya convertido en un tema menor. Al contrario, gran parte del libro discute la evolución de las desigualdades dentro de los países, que es y seguirá siendo extremadamente relevante. Lo atractivo del libro –como el autor ya hacía en su excelente, *The Haves and The Have-nots*-² es que el análisis de la desigualdad global del ingreso³ se plantea como resultado de la interacción de dos factores: las desigualdades dentro de los diferentes países y las desigualdades de los ingresos medios entre países.

La principal fuente estadística del libro son las series históricas de microdatos de las encuestas de presupuestos familiares de los diferentes países armonizados por el *Luxembourg Income Study* (LIS). Para obtener la estructura de ingresos de la población mundial se han de superar problemas de comparación entre los que destaca la estandarización en unidades de paridad de poder adquisitivo (PPA). El lector tiene la sensación de estar ante la mejor aproximación a la medición de la desigualdad de los ingresos a nivel global.

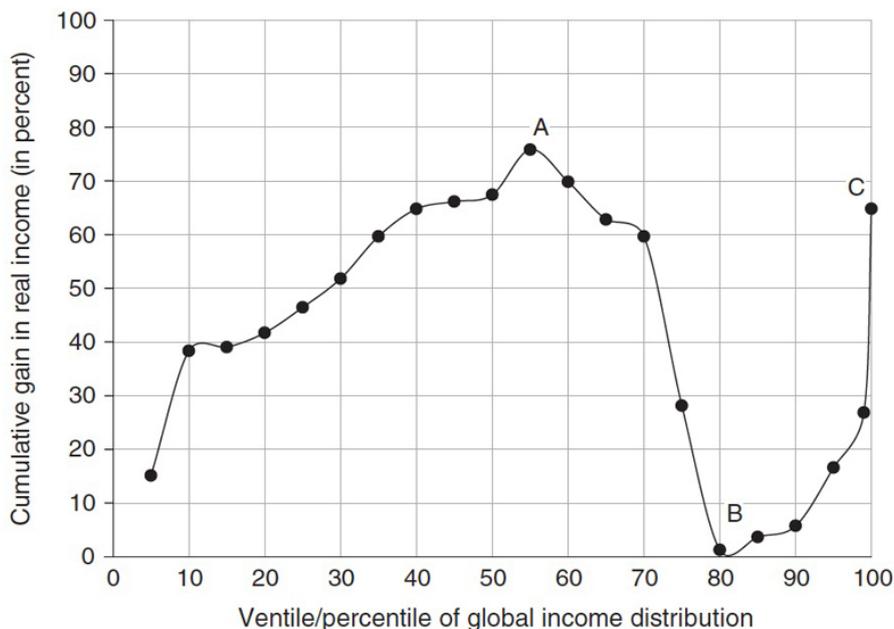
La obra empieza con un gráfico impactante (p. 11, ver más abajo), el llamado "gráfico del elefante" en donde resume las variaciones porcentuales del ingreso real familiar per cápita durante veinte años, de 1988 a 2008, por "ventiles" de ingreso (cada grupo de población representa un intervalo del 5% de la

¹ Jordiroca@ub.edu. Agradezco a Alfons Barceló y a Aurèlia Mañé sus comentarios.

² Milanovic, B., *The Haves and The Have-nots: A Short and Idiosyncratic History of Global inequality*. New York: Basic Books, 2011. (Traducción en español: *Los que tienen y los que no tienen*, Alianza editorial, 2012).

³ Traduzco *income* por "ingreso" aunque "renta" se suele utilizar también como sinónimo en el sentido genérico de ingresos.

población mundial ordenada de menor a mayor ingreso familiar per cápita). Unos claros ganadores –con aumentos reales en torno al 70% o más– serían las familias situadas cerca de la mediana de ingreso mundial (punto A del gráfico) que Milanovic identifica básicamente con habitantes de Asia, sobre todo de la China pero también de India y otros países. Otros grandes ganadores serían los más ricos del mundo, como muestra el detalle del 1% superior (punto C del gráfico): la trompa es alargada y más cuanto más se desagrega ya que los más ricos entre los muy ricos, los plutócratas, son los que más se enriquecieron. En contraste, los claros perdedores de la globalización, cuyos ingresos estuvieron prácticamente estancados durante las dos décadas (punto B del gráfico) pertenecerían básicamente a la *lower middle class of the rich world* (que desde luego eran y siguen siendo muy ricos respecto al conjunto de la humanidad).



RELATIVE GAIN IN REAL PER CAPITA INCOME
BY GLOBAL INCOME LEVEL, 1988–2008

Sin embargo, hay que ser cauteloso con las interpretaciones simplistas, y esto debería advertirse más claramente en el libro. Como se ha afirmado en un comentario sobre el libro: "El gráfico del elefante se ha construido mezclando a personas de países muy diferentes y comparando años con dos décadas de distancia donde además la población mundial ha cambiado, y eso nos la hace mucho más difícil de interpretar. Quien estaba en el percentil 50 en 1988 no tiene por qué estar en el mismo percentil en el 2008, así pues no se estarán comparando consigo mismos sino con quienes estaban en ese grupo dos décadas antes" ⁴. Esto dificulta mucho el análisis; por ejemplo el mismo comentarista se pregunta donde estarían amplios grupos de habitantes de la Unión Soviética cuya renta real se hundió en la época analizada.

Por otro lado, y esto sí aparece claramente en el libro, la perspectiva que obtenemos si nos preguntamos quien se apropió en términos absolutos de la mayor parte del aumento del ingreso mundial durante las mismas dos décadas es claramente diferente dadas las desigualdades iniciales. Así, podemos ver que los ventiles de ingresos medianos, los más favorecidos en términos relativos, se apropiaron en torno al 2% del aumento total de ingreso familiar mundial mientras que el 5% de los de mayor ingreso se

⁴ Pedro Fresco, "El elefante de Milanovic y la desigualdad mundial", *Público*, 15 Ene 2017, <http://blogs.publico.es/econonuestra/2017/01/15/el-elefante-de-milanovic-y-la-desigualdad-mundial/>

apropió de más del 40% y, si nos limitamos al 1% superior, el porcentaje fue aún del 19% del total. Los mismos números dan perspectivas bien diferentes según cómo se analicen.

Después de estos primeros apuntes de carácter global, se dedica un largo capítulo a la evolución de la desigualdad dentro de los países. Su análisis se posiciona respecto a la hipótesis de la curva de Kuznets, que este autor planteó en 1955 y que ha sido el punto de referencia del debate histórico sobre la desigualdad de los ingresos en los países que se transforman en los procesos de industrialización.

Milanovic sofisticada y trasciende la hipótesis inicial planteando la idea de las "ondas (o ciclos) de Kuznets" (*wave Kuznets*). Su visión es la siguiente. En las sociedades preindustriales el nivel de vida próximo a la subsistencia de la mayoría de la población no permitía grandes desigualdades entre la mayor parte de la población aunque sí que algunos grupos tuviesen una situación muy privilegiada. En estas sociedades la desigualdad oscilaría según factores sociales y económicos básicamente exógenos: por ejemplo, las guerras y plagas tenderían a disminuirla mientras que buenas cosechas extraordinarias tenderían a aumentarla.

Con la industrialización se desencadenarían una serie de factores que darían lugar al patrón previsto por Kuznets, la famosa curva de U invertida. En una primera fase las desigualdades se dispararían. Después, un conjunto de fenómenos económicos y políticos diversos, como extensión de la educación o más gastos sociales pero también otros menos amables como revueltas y guerras, llevarían a una fase descendente de la desigualdad. Los datos históricos empíricos de la mayoría de países industrializados básicamente avalarían esta hipótesis inicial de Kuznets.

Esto es bien conocido. Milanovic se adhiere a esta visión de forma no determinista pero lo interpreta como la primera onda o ciclo de Kuznets, a la que seguiría una segunda onda que en la mayoría de países ricos se iniciaría, con mayor o menor intensidad, a finales de los 1970s. De nuevo se juntarían una serie de factores económicos, sociales y políticos que llevarían a una mayor desigualdad. Entre otros factores la globalización presionaría los salarios a la baja, disminuiría el poder sindical y dificultaría la imposición sobre el capital, un factor mucho más móvil que el trabajo. Y ello iría acompañado del triunfo de ideas económicas conservadoras.

Para hablar de segunda onda es necesario que los factores que presionan hacia una mayor desigualdad se agoten abriendo una nueva fase y surjan fuerzas en sentido contrario, que reduzcan de nuevo la desigualdad. No solo se trataría de factores económicos sino de reacciones sociales y políticas a lo que podría considerarse una insostenible desigualdad. Esto es lo que el autor apunta con el propio concepto de segunda onda de Kuznets aunque él mismo es muy cauteloso en ésta como en otras previsiones. No en vano dedica unas páginas a explicar cuán equivocadas estuvieron la inmensa mayoría de previsiones económicas hechas hace décadas. En sus propias palabras: "*I am aware that if this book is read twenty years from now (that is, in the mid-2030s) many of its forecasts may be found wanting no less than the ones that I found wanting in the earlier literature*" (p. 161).

El otro gran tema es el de la desigualdad de renta (per cápita) entre países. El tema se desarrolla sobre todo en un capítulo cuyo sugerente subtítulo *-From Karl Marx to Franz Fanon, and Then Back to Marx?-* ya resume buena parte de su contenido. Utilizando una descomposición de un índice global de desigualdad (índice de Theil) a los –muy imperfectos– datos de 1820 encuentra que un 80% de la desigualdad mundial se explicaría por las desigualdades dentro de los países (por la "clase") pero dado el formidable crecimiento de la renta en los países industrializados –lo que se ha llamado "la gran divergencia"– el factor "lugar" de residencia (que para la inmensa mayoría de gente, que no emigra a otro país, es su lugar de nacimiento) va ganando importancia y hacia finales del siglo XIX, cuando murió Marx, el "lugar" ya representaba más o menos de la mitad; cuando Bujarín escribía en 1915 sobre la "aristocracia obrera" de los países ricos, que

se beneficiaba de la situación de las colonias, el factor "lugar" ya era el dominante llegando en los años 1970s a explicar entorno al 80% de la desigualdad global.

¿Se puede hablar de una tendencia global a la convergencia en las desigualdades en el PIB per cápita en las últimas décadas? No, ni mucho menos, de forma generalizada ya que los países africanos son los que en promedio menos aumentan en PIB per cápita entre 1970 y 2013 (con casos de disminución de la renta per cápita). La tendencia a la convergencia en términos relativos es básicamente un fenómeno asiático y dentro de Asia destaca el caso chino que pasa de tener una relación de 1 a 20 en su PIB per cápita en PPA respecto al de EEUU en los 1970s a una relación de 1 a 4 hacia el 2010. No debemos confundir PIB per cápita con nivel de bienestar, y las diferencias siguen siendo enormes, pero el cambio es espectacular. Y el peso demográfico de la China en el mundo es tal que ello condiciona mucho la desigualdad global de los ingresos per cápita. El poder económico en el mundo se ha desplazado gradualmente hacia Asia. El libro cita los trabajos de Dany Quah que estiman el centro de gravedad del output mundial que en 1980 estaría en medio del Atlántico, entre Europa y América del Norte, y que 25 años después se habría desplazado al centro del Irán; Quah prevé que hacia 2050 se situará entre India y China.

El indicador más habitual de la desigualdad de los ingresos en una población es el índice de Gini que teóricamente se puede mover desde 0 (total igualdad) a 100 (todo el ingreso concentrado en la persona más rica). No hay duda de que el indicador creció desde la revolución industrial de forma aguda. No es hasta muy recientemente que el índice habría disminuido moderadamente: según las estimaciones de Milanovic, desde un valor de 72,2 (1988) hasta un valor aún tan alto como es 67 (2011): la desigualdad relativa de la población mundial aún es probablemente más aguda que la de cualquier país del mundo considerado aisladamente. La principal explicación de esta moderada disminución es la evolución de China y en menor medida de India y otros países asiáticos y ha sido compatible con un aumento de las desigualdades internas en muchos países y un dramático crecimiento de las desigualdades entre los más ricos y los más pobres del mundo.

El libro especula sobre el futuro de las desigualdades en los dos países con más PIB del mundo, China y EEUU. En China las desigualdades de los ingresos (que no solo deben verse como de "clase" sino también de "lugar" dadas su gran dimensión y las grandes diferencias territoriales) crecen dramáticamente desde 1975 hasta principios del siglo XXI pero después parecen haberse más o menos estabilizado, quizás precediendo lo que podría ser una disminución, siguiendo la clásica previsión de Kuznets o- en términos de Milanovic- la primera onda de Kuznets, gracias a fenómenos como la extensión de la educación, de la seguridad social y de los aumentos salariales. El futuro de China depende de que se den estos desarrollos; y, como recuerdo hace muchos años señaló Bob Sutcliffe en unas Jornadas de Economía Crítica, el futuro de la clase trabajadora a nivel mundial también depende mucho de lo que le pase a la clase trabajadora china.

El autor tiende a ser optimista pero destaca las fuerzas que presionan en dirección a una mayor desigualdad como la fuerte corrupción y el creciente peso de las concentradas rentas del capital en el ingreso total. La imagen que acaba dominando es la incertidumbre futura sobre el futuro no solo económico sino político de China en donde las tensiones entre el centro y las regiones se han controlado pero podrían agudizarse e incluso se apunta la posibilidad de que "*This would lead to either formal or informal dissolution of the country and is, I think, the most serious danger China faces in the coming decades.*" (p. 180).

Respecto a EEUU, la previsión o -vistas las dudas del propio autor- quizás mejor decir esperanza es que la "perfecta tormenta de desigualdad" de las últimas décadas haya llegado a su máximo para iniciarse una fase decreciente. La tormenta vendría de un creciente peso de las rentas de capital, que están muy concentradas; del hecho de que los mismos que tienen muy elevados ingresos del trabajo tienden a ser los mismos que ganan mucho del capital ("*in the new capitalism, rich capitalists and rich workers are the same people*" (p. 187)); de la concentración de ingresos que supone que los que ganan mucho se casen entre sí;

del poder político de los que se oponen a una fiscalidad y gasto público para los más pobres; y por el peso de la propia ideología que justifica la desigualdad en términos meritocráticos.

Contra lo que podría esperarse de la hipótesis de que EEUU está en la cresta de una "segunda" onda de Kuznets, el propio autor afirma: "*It is this unusual confluence of economic, social, and political factors that seems likely to keep inequality at a high level for the foreseeable future in the United States. Forces promoting offsetting policies such as more widespread education, a higher minimum wage, and more generous welfare benefits seem weak compared with the almost elemental forces that favour greater inequality*" (p.190). Esto se escribía al final de la época Obama. La realidad, después de las elecciones de noviembre de 2016, ha reforzada la idea de que la fase descendente de la segunda onda de Kuznets, si existe, habrá de esperar, al menos en EEUU.

Para Milonevic no hay desde luego ninguna contradicción entre gran desigualdad y capitalismo. Sin embargo, la convivencia de la desigualdad con un capitalismo democrático es más problemática y plantea dos posibles salidas que sin romper con el sistema democrático formal se alejan de la democracia. La plutocracia y el populismo o nativismo. La primera supondría un alejamiento cada vez mayor de las élites económico-políticas respecto a los intereses de la mayoría de la población mediante un sistema político muy controlado por las grandes corporaciones, en el que se dificulta mucho la posibilidad de candidaturas fuera del *establishment*, se estimula la abstención o incluso se impide la participación de la gente pobre y el discurso hegemónico –en el sentido gramsciano– es el de los representantes del capital. Los intereses no solo de las personas más desfavorecidas sino incluso de las clases medias se olvidarían "*in many ways rendering democracy meaningless*" (p. 211). La segunda, con un discurso antiglobalización y aparentemente antisistema, proyectaría las culpas principales sobre la población inmigrante "*while redefining citizenship and citizenship rights*" (p. 211). Para el autor, el primer riesgo se daría en EEUU mientras el segundo en Europa. Es paradójico comprobar lo que pasó, y no lo digo como crítica al libro sino como muestra de las dificultades de previsión incluso de lo que pasará unos meses o un año después. Fue en EEUU donde en unas elecciones presidenciales triunfó Donald Trump, un candidato con un discurso populista-antiglobalización. Dado que su fortuna de miles de millones de dólares le situaría dentro de lo que Milanovic llama *the real global plutocracia*,⁵ quizás estamos ante el peor sueño: la combinación de los peligros de plutocracia y populismo.

Populismo es un término ambiguo, y afortunadamente Milanovic no coquetea con aquellos que de forma políticamente interesada agrupan en un mismo término al "populismo-nativismo" y a los críticos de izquierda de la hiperglobalización. Estos últimos ni siquiera son considerados a pesar de su importancia en España y de la que han adquirido en Francia (sobre todo después de escribirse el libro comentado) e incluso en EEUU. No es previsible, desde luego, que en el futuro próximo sean fuerzas dominantes pero no sabemos si su influencia aumentará o disminuirá y en qué medida pueden tener éxito en conseguir medidas que apunten a una menor desigualdad.

La evolución de la desigualdad de los ingresos a nivel global es el hilo conductor del libro. Su futuro, medido según el índice de Gini, dependerá de muchos factores. Entre ellos de cómo evolucione la desigualdad de los ingresos en los grandes países, como EEUU o China (pero también en India y otros que no son analizados); de cómo siga evolucionando el crecimiento de la renta per cápita de estos grandes países y en especial de la China (que si sigue creciendo mucho más que la media mundial puede convertirse en un factor de mayor desigualdad puesto que muy buena parte de la población china tendrá un ingreso superior al ingreso mediano del mundo); y de si África (que aumentará significativamente su peso

⁵ Milanovic identifica el término con los *billionaries* (en traducción española, los que tienen más de mil millones de dólares). Para 2013 el número de personas de la lista sería de algo menos de 1.500 personas.

demográfico) sigue perdiendo posiciones relativas. No es en absoluto descartable una futura evolución negativa del indicador global de desigualdad.

La historia, el presente y el futuro de los ingresos familiares y su distribución es sin duda unos de los temas económicos de mayor interés. Señalaré, sin embargo, que encuentro a faltar alguna advertencia sobre algunos aspectos. Uno es que el ingreso familiar como indicador de situación económica tiene sus limitaciones. Así, en países en los que históricamente aumentan las relaciones mediatizadas por el dinero en detrimento de relaciones familiares y comunitarias (que en buena parte no quedan incluidas en el cálculo del ingreso) los aumentos del ingreso monetario pueden dar una imagen demasiado optimista de mejora económica. Otro ejemplo es que el acceso a bienes y servicios no solo depende del ingreso familiar disponible (después de impuestos y transferencias monetarias), que es la variable de las encuestas de presupuestos familiares, sino también de la mayor o menor provisión por parte del sector público de bienes básicos de forma gratuita o subvencionada. Por último, dada la interrelación entre actividades económicas y presiones ambientales, que además también tienen carácter global, las desigualdades ecológicas –que no se manifiestan en flujos monetarios pero afectan a la calidad de vida- también deben formar parte del análisis de la desigualdad. Pero este tema, como en general las complejas relaciones entre ingreso y bienestar, queda fuera del libro.

El libro trata muchos más aspectos de los que incluso una larga reseña puede resumir. Los apartados dedicados a propuestas son mucho más breves, y personalmente disiento en algunos puntos, que los dedicados al análisis de lo que ha ocurrido y puede preverse que ocurra. En cualquier caso, los argumentos son siempre inteligentes y hacen reflexionar. En definitiva, un libro totalmente recomendable.