

REC

revista de economía crítica

n. **28**
2019

segundo semestre

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

Sobre los premios "Nobel" de economía de 2019: Banerjee y Duflo.

Carlos Berzosa

2-6

ARTÍCULOS / ARTICLES

Galbraith: el economista con un objetivo público.

Galbraith: the economist with a public purpose.

Antonio Nogueira

8-17

Omertà, vendetta y buen desempeño económico de las organizaciones criminales.

Omertà, vendetta and good economic performance of the criminal organizations.

José M. March Poquet

18-31

SEMIMONOGRÁFICO: REPENSAR LA EMPRESA / RETHINKING THE ENTERPRISE

Introducción. Repensar la empresa: un desafío político.

Introduction: Rethinking the firm: a political challenge.

José Miguel Rodríguez Fernández

33-40

Las empresas transnacionales y la arquitectura jurídica de la impunidad: responsabilidad social corporativa, *lex mercatoria* y derechos humanos.

Transnational corporations and the legal architecture of impunity: corporate social responsibility, lex mercatoria and human rights.

Juan Hernández Zubizarreta, Erika González y Pedro Ramiro

41-54

De la empresa accionarial a la empresa participativa.

From the shareholder firm to the participative firm.

José Ángel Moreno Izquierdo

55-68

Empresa y ecologismo: repensar la empresa en tanto que escenario destacado de la (in)sostenibilidad de las relaciones socioambientales.

Enterprise and environmentalism: rethinking the company as relevant scenario of the (in)sustainability of socio-environmental relations.

José Luis Haro García

69-83

Democracia en la empresa: algunos modelos de participación y nuevas propuestas.

Corporate democracy: some models of participation and new proposals.

Luis Ángel Sánchez Pachón, José Miguel Rodríguez Fernández

84-103

Propuestas inspiradoras para repensar lo económico y la empresa a la luz de la crisis ecosocial.

Inspiring proposals to rethink economics and business from the perspective of the eco-social crisis.

Gaël Carrero Gros, Amparo Merino de Diego

104-115

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

CLÁSICOS U OLVIDADOS / CLASSIC OR FORGOTTEN AUTHORS

Lourdes Benería y la economía feminista: a los 40 años de
Reproduction, production and the sexual division of labour.

Paloma de Villota 117-128

Reproducción, producción y división sexual del trabajo.

Lourdes Benería 129-152

BOOK REVIEWS / RESEÑAS DE LIBROS

Slobodian, Quinn. *Globalists. The end of empire and the birth of neoliberalism*, 2018.

Pablo Álvarez Aragón 154-157

Beltrán Roca y Eva Bermúdez Figueroa (Eds.). *Historias silenciadas. Las mujeres en el movimiento sindical desde 1960*, 2018.

Iratxe Perea Ozerin 158-161

Murillo Arroyo, Francisco Javier. *El milagro económico español. Dinámica salarial e impacto sobre la estructura de propiedad*, 2019.

Mario del Rosal 162-166

Muñoz De Bustillo, Rafael. *Mitos y realidades del estado de bienestar*, 2019.

Carlos Ochando Claramunt 167-177

Ruiz Sanjuán, César. *Historia y sistema en Marx. Hacia una teoría crítica del capitalismo*, 2019.

Hugo Furones Gabaldón 178-181

SOBRE LOS PREMIOS "NOBEL" DE ECONOMÍA DE 2019
ABOUT "NOBEL" PRIZES IN ECONOMIC SCIENCES 2019

SOBRE LOS "NOBEL" DE ECONOMÍA EN 2019: BANERJEE Y DUFLO

Carlos Berzosa¹

Universidad Complutense

INTRODUCCIÓN

Este año la concesión del premio de economía en honor del Nobel ha recaído en tres economistas que se dedican a estudiar la pobreza, Abhijit Banerjee, Esther Duflo y Michael Kremer. Banerjee y Duflo trabajan juntos y, además, son pareja desde 2015, mientras que Kremer lo hace en solitario. Los tres utilizan la misma metodología, que consiste en análisis microeconómicos de campo, de modo que se analiza el comportamiento de los pobres para, a partir de ello, recomendarla realización de políticas públicas que se adecuen a las necesidades de este segmento de la población. Con este tipo de estudios, y en consecuencia con las conclusiones que se pueden extraer, se evita, según ellos, la realización de políticas públicas erróneas.

En este artículo me centraré en Banerjee y Duflo, pues de ellos leí el libro *Repensar la pobreza*, en el que exponen sus ideas principales extraídas de los análisis de campo que han llevado a cabo. No conozco la obra de Kremer. Me sentí atraído por este libro por la preocupación que siento por la problemática de la pobreza desde mis años de estudiante de Económicas en la década de los sesenta. Influyó en ello las clases de José Luis Sampedro, así como los apuntes elaborados por él y que se convirtieron más tarde en el manual escrito conjuntamente con Rafael Martínez Cortiña *Estructura Económica*, en el que se dice en la parte escrita por Sampedro: "Por eso propongo que entendamos la economía como *la ciencia de la pobreza*, y que ante la realidad nos preocupe sobre todo esa pobreza, tanto más extraordinaria esa pobreza y sorprendente cuanto que sigue invencible en esta época nuestra de fabulosa técnica".

Desde entonces he leído bastantes libros y artículos sobre esta problemática al igual que sobre el hambre. He escrito sobre la pobreza en artículos, en revistas académicas o libros colectivos, así como en algunos de mis libros en los que he dedicado a la pobreza capítulos o epígrafes. No me considero, por ello, experto en el tema, pero sí un aprendiz de lo que considero una de los problemas principales de nuestro

¹ berzosa@ccee.ucm.es

tiempo. Por ello, la lectura de *Repensar la pobreza* fue un estímulo para seguir aprendiendo, aunque este libro tiene un enfoque muy diferente al que yo había utilizado, pues suponía pasar de un enfoque global a otro microeconómico, pero esto es precisamente uno de sus atractivos, al tiempo que significa un reto intelectual. Todo ello, independiente de si se está de acuerdo o no, conduce a un enriquecimiento para el conocimiento de la pobreza, así como a algo que resulta fundamental en el trabajo académico: el contraste de ideas y acercarse a controversias sobre planteamientos teóricos diferentes, que pueden llegar incluso a replantear ideas preconcebidas o, por lo menos, reflexionar sobre ello.

Estos autores, sin duda, se ven motivados para analizar la pobreza por lo que ya señalaba Sampedro de cómo es posible que siga existiendo en nuestros días en los que ha habido avances tecnológicos increíbles, y aumentos de la renta y riqueza y, sin embargo, permanezca. Como ellos mismos comentan en el prólogo, Esther tenía seis años cuando leyó en un cómic sobre la madre Teresa que una ciudad llamada Calcuta estaba tan abarrotada que cada persona disponía solamente de un metro cuadrado para vivir. Cuando finalmente pudo visitar Calcuta, tenía veinticuatro años y estaba haciendo el doctorado en el Instituto Tecnológico de Massachusetts (MIT). Mientras iba en el taxi camino a la ciudad, se sintió un poco desilusionada, dondequiera que mirase había espacios vacíos -árboles, zonas verdes, aceras vacías- ¿Adónde estaba toda la miseria que reflejaba tan gráficamente el comic? ¿Adónde había ido todo el mundo?

A los seis años, Abhijit sabía dónde vivían los pobres. En viviendas destartaladas detrás de su casa, en Calcuta. Sus niños parecían tener mucho tiempo para jugar y le ganaban en cualquier deporte; cuando jugaba con ellos a las canicas, estas acababan siempre en los bolsillos de sus pantalones descosidos. Tenía envidia de ellos.

Estas experiencias personales y los hechos concretos que proporcionan los datos son, sin duda, lo que les conducen a querer analizar la pobreza. Nueve millones de niños mueren anualmente antes de haber cumplido los cinco años. La probabilidad de que una mujer del África subsahariana muera al dar a luz es de una entre treinta, mientras que para una mujer del mundo desarrollado es de una entre 5.600. Existen más de veinticinco países, la mayoría en el África subsahariana, donde la esperanza de vida de una persona no supera los cincuenta y cinco años. Solamente en la India, el número de niños en edad escolar que no son capaces de leer un texto sencillo supera los cinco millones. Estos datos, proporcionados por ellos y extraídos de anuarios internacionales, son realmente escalofriantes.

Un escándalo de esta envergadura hace que realmente la economía de la pobreza, tal como señala Sampedro, debería ocupar un lugar central en los estudios de las facultades de Economía de todas las universidades. Pero realmente no es así. Estos estudios o son inexistentes, o son marginales. Siempre hay excepciones, pues algunos profesores la introducen en sus programas, pero no es lo general, y desde luego no lo es en el pensamiento convencional y dominante. Por eso es de agradecer que haya investigadores que se dediquen a ello y, que lo hagan, en muchas ocasiones contracorriente. Siento, por lo dicho, una enorme satisfacción porque se conceda un premio Nobel a estudios sobre la pobreza. Es un reconocimiento sin lugar a dudas notable y que puede ayudar a que este tipo de estudios adquieran una mayor relevancia en los currículums de los futuros economistas.

EL ANÁLISIS SOBRE LA POBREZA

La economía de la pobreza, como ellos mismos advierten, se confunde demasiado a menudo con una economía pobre; dado que los pobres poseen tan poco, se asume que no hay nada de interés en su vida económica. Desafortunadamente, esta equivocación debilita la lucha contra la pobreza global: los problemas sencillos provocan soluciones sencillas. Para ello, lo que hacen es dedicar un tiempo a entender de verdad sus vidas, en toda su complejidad y riqueza. Esto es lo que han intentado hacer durante los últimos quince años.

Estas palabras sirven para entender el objeto de su trabajo y la metodología utilizada. Como ellos mismos dicen, son profesores de universidad, en este caso en el MIT, y como la mayoría de los académicos formulan teorías y miran los datos. Pero la naturaleza de su trabajo les ha llevado a dedicar meses enteros, a lo largo de muchos años, a trabajar sobre el terreno con personal de las ONG y con funcionarios de los gobiernos, con trabajadores de salud y con pequeños prestamistas. Esto les ha llevado a los patios traseros y a los pueblos donde viven los pobres, a formular preguntas y buscar datos. La mayoría de las veces el peso de la evidencia les obligó a revisar o incluso abandonar las teorías que traían con ellos, pero intentaron no hacerlo, hasta entender exactamente por qué fallaban y cómo podían adaptarlas para que describieran mejor la realidad.

El objeto de estudio lo acotan a los más pobres del mundo. El umbral medio de la pobreza en los cincuenta países donde vive la mayoría de los pobres se sitúa en 16 rupias indias por persona y día. Quienes viven con menos son considerados pobres por los gobiernos de sus propios países. Al tipo de cambio actual, 16 rupias equivalen a 36 centavos de dólar, pero dado que los precios son más bajos en la mayoría de los países en desarrollo, si los pobres pagasen sus compras a los precios de Estados Unidos necesitarían gastar más, concretamente 99 centavos. En 2005, 865 millones de personas de todo el mundo (el 13 por ciento de la población mundial) vivían solo con esta cantidad.

Las experiencias, y las conclusiones a las que llegan, van a marcar sus concepciones sobre la pobreza. De manera que, lo verdaderamente útil, es pensar en términos de problemas concretos que pueden tener respuestas específicas antes que en la cooperación internacional, en general, pensar en la "ayuda" más que en la "Ayuda". Ponen para ello el ejemplo de dos economistas que se encuentran enfrentados en relación con la Ayuda al desarrollo. Uno, Jeffrey Sachs, favorable para acabar con la pobreza, el otro, William Easterly, en contra. Para nuestros autores no existen evidencias a favor ni en contra de la ayuda, no pretenderán, por tanto, en este libro llegar a conclusiones sobre si la ayuda es buena o mala. En realidad, la ayuda es una parte muy pequeña del dinero que se gasta cada año en los pobres. La mayoría de los programas dirigidos a los pobres del mundo son financiados con recursos de su propio país. Lo que hay que analizar, por tanto, es la eficacia de las ayudas concretas y no en términos generales.

Esta idea planea a lo largo de todo el libro en el análisis sobre la sanidad, educación, el ahorro, los mecanismos financieros, el emprendimiento y las pensiones. Hay que señalar que los estudios de campo que efectúan son muy ilustrativos para conocer las formas de actuar de los pobres en cuestiones económicas y sociales. Todo ello ratifica sus posiciones a la hora de actuar en políticas económicas efectivas y concretas. Desde esta perspectiva hacen una crítica a la economía política.

Los estudios de economía política los reducen a las propuestas de Acemoglu y Robinson, en sus trabajos conjuntos, y a las de Romer y Collier. Las malas instituciones políticas son la razón principal de que el crecimiento haya fracasado en muchos países del mundo en desarrollo, según Acemoglu y Robinson. Esta tesis es ampliamente compartida por los especialistas en economía política. Las buenas instituciones económicas animarán a los ciudadanos a invertir, a acumular y a desarrollar nuevas tecnologías y, como consecuencia, la sociedad será más próspera. Las malas instituciones económicas tendrán el efecto contrario. Las instituciones políticas, por su parte, determinan la capacidad de los ciudadanos para controlar a los políticos.

Ante este círculo vicioso de las malas instituciones, Paul Romer, plantea importar los cambios desde el exterior. Si no puedes gestionar tu país, subcontrata a alguien que pueda hacerlo. Paul Collier plantea que, ante el círculo vicioso de malas instituciones económicas y políticas, el mundo occidental tiene el deber de sacarlos de ahí, incluso si fuera necesario, mediante intervenciones militares.

Los recientes premios Nobel se oponen a que se hagan estudios a un nivel tan alto de las INSTITUCIONES y plantean el análisis más concreto de las instituciones. Para poder comprender de verdad

el efecto que tiene sobre la vida de los pobres, lo que se necesita es cambiar la perspectiva, pasando de las INSTITUCIONES con letras mayúsculas a las instituciones con letras minúsculas, es decir, a una perspectiva desde abajo. Aunque las reformas democráticas a gran escala sean escasas y aunque pase mucho tiempo entre una y otra, hay muchos ejemplos en los que la democracia se ha incorporado, con alcance limitado y a un nivel local, en el seno de un régimen autoritario. Asimismo, parece que se puede luchar contra la corrupción, hasta cierto punto, sin arreglar las instituciones más importantes.

La economía política consiste, según consideran, en que la política predomina sobre la economía. Sin embargo, como han tratado de demostrar, incluso en contextos relativamente adversos existe margen para mejorar el funcionamiento de las instituciones. Evidentemente no todos los problemas se pueden resolver así. Las políticas no dependen totalmente de la política. En contextos políticos adversos pueden surgir (a veces) buenas políticas. Y lo que quizá es importante, en contextos políticos bastante buenos se llevan a cabo (a menudo) políticas malas.

Estos hechos no les conducen a negar la importancia de las grandes INSTITUCIONES, pues consideran que es una condición necesaria y suficiente para que ocurra cualquier cosa buena. Las restricciones políticas son reales y dificultan que puedan encontrarse grandes soluciones para grandes problemas. Pero, al margen hay una capacidad notable de mejora de las instituciones y de las políticas. Estos cambios serán graduales, pero se sostendrán y crecerán por sí mismos. Pueden suponer el comienzo de una revolución silenciosa.

Los autores, a pesar de este optimismo que se refleja en estas ideas, son conscientes de que no tienen una varita mágica para erradicar la pobreza -ninguna medicina para todo-, pero sí saben algunas cosas sobre cómo mejorar la vida de los pobres. Concretamente extraen cinco lecciones principales: 1) Los pobres muchas veces carecen de información fundamental y se creen cosas que no son ciertas. 2) Sobre los pobres recae la responsabilidad de demasiados aspectos de su vida. 3) Hay razones para creer que faltan mercados para los pobres o que, en algunos de ellos, se enfrentan a precios muy desfavorables. 4) Los países pobres no están condenados al fracaso porque sean pobres ni porque hayan tenido una historia desafortunada. 5) Las expectativas sobre lo que pueda o no hacer la gente se convierten demasiado a menudo en profecías autocumplidas.

CONCLUSIÓN

El análisis de campo es un método científico que se utiliza en las ciencias sociales -más en otras disciplinas como la sociología y la antropología que en Economía- que resulta muy valioso para el avance del conocimiento. Desde este punto de vista, resulta ya clásico el trabajo pionero de Oscar Lewis *Antropología de la pobreza* publicado en 1959 en inglés. Otros muchos le han seguido. De realidades concretas y específicas se pueden extraer conclusiones que indudablemente pueden servir para la toma de decisiones públicas sustentadas en una adecuada información. Actuaciones que, por otra parte, se limitan a acciones específicas que pueden resolver algunas situaciones concretas, pero están lejos de avanzar en un problema de grandes dimensiones como es la pobreza.

Desde este punto de vista, los premios Nobel que aquí tratamos han realizado un trabajo serio y riguroso en el objeto de estudio que han acotado previamente. Ellos no pretenden entrar en las causas de la pobreza ni tampoco, como ya hemos señalado, consideran que con sus trabajos se pueda erradicar la pobreza. Las conclusiones son más bien modestas y pueden servir como guía de acción, tanto en la ayuda al desarrollo y actuaciones de las ONGs, como en las políticas que se pueden hacer en los países que padecen un gran número de pobres.

Este tipo de trabajos son limitados, no obstante, la valía que puedan tener. Resulta muy complejo avanzar en la lucha contra la pobreza si no se analizan las causas que la provocan. En esto, como en tantas cosas, no hay consenso entre los economistas. Pero resulta difícil comprender un hecho de esta naturaleza

si no se analizan el proceso histórico y las estructuras económicas y sociales actuales. De hecho, el análisis de las INSTITUCIONES, que se ha puesto muy de moda entre los economistas, y al que se ha hecho referencia, es limitado pues las instituciones no crean las instituciones, sino que estas son el resultado de la estructura económica que se ha configurado a lo largo del tiempo.

Las instituciones sirven a su vez para perpetuar y reproducir unas estructuras económicas y sociales determinadas. De manera que el análisis de la realidad no se puede hacer sin tener en cuenta el nivel de desarrollo tecnológico alcanzado, la demografía, el tipo de propiedad y las relaciones entre las clases sociales. La pobreza fundamentalmente se da en países poco desarrollados y que tienen una gran desigualdad entre las diferentes clases sociales.

Tampoco se puede hacer un análisis sin considerar el contexto global en el que los países se insertan. La mayoría de los países pobres han sido colonias y tras su independencia política han sufrido una dependencia económica. Las empresas multinacionales han esquilado -y siguen haciéndolo- gran parte de sus recursos naturales y han modificado los comportamientos agrícolas dando primacía a la agricultura de exportación y expulsado de las tierras a miles de campesinos y asalariados del campo. Como consecuencia de ello tiene que emigrar al extranjero o a las ciudades de sus propios países en las que se hacían en chabolas sin alternativas de trabajo, como consecuencia de un insuficiente y mal desarrollo. Estos son algunos de los rasgos que determinan la pobreza.

A todo ello hay que añadir una nueva tragedia como es la expulsión de su medio de vida de miles de personas derivada del cambio climático. Problema que, sin lugar a dudas, se agravará en el futuro. Además de ello, el modelo de globalización neoliberal hegemonizado por las finanzas contribuye aún más a la polarización social interna. La pobreza aumentó en la década de los ochenta en la que se llevaron a cabo las políticas de ajuste impuestas por el FMI y Banco Mundial. Sobre ello hay una abundante literatura pero me gustaría citar dos libros que tienen prácticamente el mismo título, los de Chossudovsky (2002) y Reinert (2007).

En suma, sin negar la validez del trabajo de Banerjee y Duflo, no cabe duda que este tipo de estudios resultan cómodos a la economía convencional y no molestan a la academia, debido a que no cuestionan el orden vigente. Da la impresión que, sin cambiar las estructuras económicas internas y el orden internacional, se puede atenuar la pobreza. De hecho, cuando mencionan a la economía política, los autores que citan están dentro de la economía convencional y no tienen en cuenta aportaciones de economistas críticos y heterodoxos. Esta es su principal debilidad, aunque se hayan centrado en una temática que no es tenida en cuenta por la mayor parte de los economistas ortodoxos.

BIBLIOGRAFIA

- Acemoglu, Daron y Robinson, James A. (2012): *Por qué fracasan los países*, Barcelona: Deusto.
- Banerjee, Abhijit y Duflo, Esther (2015): *Repensar la pobreza*, Madrid: Taurus.
- Collier, Paul (2008): *El club de la miseria*, Madrid: Turner.
- Chossudovsky, Michel (2002): *Globalización de la pobreza y nuevo orden mundial*, México: Siglo XXI.
- Easterly, William (2015): *La carga del hombre blanco. El fracaso de la ayuda al desarrollo*, Barcelona: Debate.
- Lewis, Oscar (1961): *Antropología de la pobreza*, México: Fondo de Cultura Económica.
- Reinert, Erik S. (2007): *La globalización de la pobreza*, Barcelona: Crítica.
- Sachs, Jeffrey (2005): *El fin de la Pobreza*, Barcelona: Debate.
- Sampedro, José Luis y Martínez Cortiña, Rafael (1969): *Estructura Económica*, Barcelona: Ariel.

ARTÍCULOS

ARTICLES

GALBRAITH: EL ECONOMISTA CON UN OBJETIVO PÚBLICO

GALBRAITH: THE ECONOMIST WITH A PUBLIC PURPOSE

Antonio Nogueira¹

Universidad Rey Juan Carlos

Fecha de recepción: 10.01.2019

Fecha de aceptación: 03.04.2019

Resumen

"En Economía, lo que es absolutamente misterioso carece probablemente de importancia", señaló en varias ocasiones John Kenneth Galbraith (1908-2006) acerca del lenguaje económico habitual en comparación con la terminología empleada por otras ciencias sociales. No obstante, el economista keynesiano e institucionalista norteamericano advertía que dicha afirmación no excusaba a nadie de dominar las ideas y el aparato conceptual fundamentales de la disciplina. Autor de la trilogía *La sociedad opulenta* (1958), *El nuevo Estado industrial* (1967) y *La economía y el objetivo público* (1973), que obtuvo un amplio reconocimiento de crítica y lectores; editor de la revista *Fortune* en la inmediata postguerra; consejero de los presidentes Roosevelt, Truman, Kennedy y Johnson, así como articulista y escritor de éxito, Galbraith combatió lo que denominó "sabiduría convencional": la aceptabilidad social de los principios de la economía neoclásica. Para ello, el profesor de la Universidad de Harvard atrajo a un público numeroso con el propósito de imponer determinadas cuestiones a los economistas. Galbraith estimaba que si los postulados de la "sabiduría convencional" eran vulnerables, irreales, la intuición ciudadana respondería. Asimismo, Galbraith fue pionero en la difusión televisiva de las ideas económicas y sus consecuencias a través de la serie que protagonizó para la BBC *La era de la incertidumbre* (1977).

Palabras Clave: *Papel de la Economía y los economistas, Galbraith.*

Abstract

"In Economics, what is absolutely mysterious is probably unimportant," said John Kenneth Galbraith (1908-2006) on several occasions about the usual economic language in comparison to the terminology used by other social sciences. Nonetheless, the american economist warned that this statement didn't excuse anyone from mastering the fundamental ideas and conceptual apparatus of the discipline. Author of the trilogy *The Opulent Society* (1958), *The New Industrial State* (1967) and *The Economy and the Public Purpose* (1973), which received wide recognition from critics and readers; editor of *Fortune* in the immediate postwar period; Counselor of the presidents Roosevelt, Truman, Kennedy and Johnson, as well as a successful columnist and writer, Galbraith fought what he called "conventional wisdom": the social acceptability of the principles of neoclassical economics. With this objective, the professor at Harvard University attracted a large audience with the purpose of imposing certain issues on economists. Galbraith estimated that if the postulates of "conventional wisdom" were vulnerable, unreal, citizen intuition would respond. Finally, Galbraith was a pioneer in the television broadcast of economic ideas and their consequences through the series that starred for the BBC *The Age of Uncertainty* (1977).

Keywords: *Role of Economics and Economists, Galbraith.*

JEL: A11, B31.

¹ antonio.nogueira@urjc.es

INTRODUCCIÓN

Nacido en el sur de Ontario (Canadá), la existencia de John Kenneth Galbraith (1908-2006) transcurrió entre el auge del movimiento reformista norteamericano, a inicios del siglo XX, y los prolegómenos de la Gran Recesión de 2007. Dada su larga trayectoria, tituló en 1981 significativamente sus memorias *Una vida de nuestro tiempo*. Hijo de un agricultor y líder local del Partido Liberal contrario a la leva militar durante la Primera Guerra Mundial, así como partidario de la legislación progresista en aquel país, la actividad política representó un papel relevante a lo largo de la vida y obra de este economista institucionalista y keynesiano norteamericano. Tras sus primeros pasos al comienzo de la década de 1930 como economista agrario en las Universidades de Berkeley y Harvard, siendo entonces el Departamento de Agricultura el área más avanzada del Gobierno, colaboró en varios proyectos durante 1938 con Henry S. Dennison, un empresario manufacturero afín al *New Deal*, quien le puso pronto en conocimiento de los manejos de los lobbies de negocios en el Washington de Franklin D. Roosevelt. Tras su experiencia en varias agencias gubernamentales, en la Segunda Guerra Mundial Galbraith fue nombrado director de la Oficina de Control de Precios (1941-1943), con una ejecutoria que logró duplicar la producción industrial sin inflación ni desempleo. Al frente de la Oficina de Control de Precios obtuvo una opinión poco entusiasta acerca del desempeño de los grandes empresarios al esfuerzo bélico. En 1945 dirigió la Strategic Bombing Survey que dictaminó los efectos limitados de la fuerza aérea norteamericana sobre suelo enemigo, siendo sus colaboradores Nicholas Kaldor, E.F. Schumacher, Paul Baran y Tibor Scitovsky. Asimismo, fue responsable económico del Departamento de Estado en las zonas de ocupación alemana y austriaca durante 1946. Antes de su regreso a Harvard en 1948, en su camino hacia la cátedra, en calidad de editor de *Fortune* –la afamada revista cuyo propietario era el republicano Henry Luce–, Galbraith se inmunizó permanentemente "contra la mitología de los manuales de economía neoclásica, y su imagen de un mundo de empresas competitivas, en las cuales la autoridad y la propiedad coinciden en una sola persona y la guía corresponde a un solo cerebro" (Galbraith, [1981] 1982, 304). Consejero presidencial de Roosevelt, Truman, Kennedy y Johnson, junto al historiador Arthur M. Schlesinger Jr. creó la organización *American for Democratic Action* con el fin de preservar en la era Eisenhower el liberalismo rooseveltiano. Embajador en India (1961-1963) bajo la Administración Kennedy, su filiación demócrata no le impidió reconvenir, en el cenit de su influencia pública, a Lyndon B. Johnson por la escalada militar estadounidense en el conflicto de Vietnam. Condecorado dos veces con la Medalla Presidencial de la Libertad por Harry S. Truman y Bill Clinton, siendo su testamento intelectual *La economía del fraude inocente* (2004), las contribuciones de Galbraith al pensamiento económico parecen merecer, dadas las sucesivas reediciones de conocidos títulos suyos, por distinta clase de lectores una atención duradera.

INFLUENCIAS Y RETÓRICA EN GALBRAITH

A lo largo de su dilatada carrera académica, Galbraith publicó alrededor de cincuenta obras que vendieron más de siete millones de ejemplares, convirtiéndose así, sino en el economista más brillante ni el más dotado técnicamente, sí en uno de los economistas más versados del siglo XX (Parker, 2004, 89). En este sentido, su principal contribución teórica quedó prefigurada en *Capitalismo americano* (1952), para desarrollarse después con claridad en su trilogía *La sociedad opulenta* (1958), *El nuevo Estado Industrial* (1967) y *La economía y el objetivo público* (1973). En su raíz, la tesis galbraithiana cuestiona que las ideas económicas, las cuales antaño interpretaron un mundo de pobreza, hayan hecho tan poco esfuerzo a la hora de adaptarse al presente mundo de abundancia que ha configurado la gran empresa (Dunn y Pressman 2007: 181).

Analista de la pobreza de las masas; economista desconfiado del monetarismo; historiador de las ideas y los acontecimientos económicos, desde su estancia en Berkeley, Galbraith se familiarizó con las enseñanzas de Adam Smith, David Ricardo, Karl Marx, los historicistas alemanes (sobre todo, Werner Sombart) y los primeros escritos de John Maynard Keynes (Galbraith 1982: 41). Cuando marchó a

Cambridge en 1937 como estudiante postdoctorado, recuerda que era obligación entender al completo los *Principios de Economía* de Alfred Marshall. De Keynes, asimismo, manifestó la epifanía que supuso la *Teoría General* para los jóvenes economistas de Harvard después del crack bursátil de 1929. A su juicio, fue un remedio a dicha aflicción que no destruía el sistema, sino que lo salvaba:

"Los que piensan en conspiraciones y maniobras clandestinas se entristecerán al saber que fue una revolución sin organización. Todos los que participaron en ella sentían una profunda impresión de responsabilidad personal por las ideas; era un variable pero profundo afán de persuadir. En Washington se tenía la fuerte impresión de que los cargos económicos clave tenían que ser desempeñados por personas que comprendiesen el sistema keynesiano y que estuviesen dispuestas a trabajar para implantarlo" (Galbraith 1972: 57).

Y luego se encontraba Thorstein Veblen, "la principal influencia de aquellos años, después de la de Marshall". Galbraith reconoció en el economista de origen noruego – omitiendo su escepticismo radical- una autoridad perdurable. De Veblen escribió una Introducción para *La teoría de la clase ociosa*; "un comentario vasto e intemporal de la conducta de quienes poseen riqueza o andan en pos de ella y que, aparte de su dinero, carecen de la eminencia que- según suponían- iban a adquirir con él" (Galbraith 2002: vii-xxxvi). En Veblen, por consiguiente, encontraría inspiración a la hora de expresar y difundir su posición teórica:

"Una de mis mayores satisfacciones al escribir proviene de la idea de que mi trabajo quizá consiga fastidiar alguna postura confortablemente pretenciosa; luego se entristece uno al darse cuenta de que las personas con tales actitudes pocas veces leen libros. Sobre esta cuestión incluso hay un teorema" (Galbraith 1982: 43).

Por otra parte, el cuidado del estilo literario en sus escritos fue objeto de particular preocupación. Escritor concienzudo, Galbraith concibió términos que hoy en día están en boca de muchos: "poder compensador", "sabiduría convencional", "sociedad opulenta", "efecto dependencia", "tecnestructura", "economía del fraude inocente". A veces, no obstante, fue criticado por su perspicacia. "Su estilo tan envidiado, es aforístico, conciso y, sobre todo, burlón. Pero de la misma manera que su prosa magistral obliga a Tawney a frenar la expresión de su indignación, la ironía burlona de Galbraith le obliga al final a evitar todo compromiso moral con respecto a los problemas que plantea" (Heilbroner 1972: 217). Una muestra representativa de dicha cualidad retórica podría manifestarse en este conocido fragmento de *La sociedad opulenta*:

"La familia que hace una excursión en su coche color malva y cereza, con aire acondicionado, conducción asistida y servofreno, pasa a través de ciudades deficientemente pavimentadas, afeadas por los desperdicios, los edificios desconchados y los anuncios junto a postes de conducciones eléctricas que deberían ser subterráneas desde hace ya mucho tiempo. Contemplan un paisaje rural que es casi invisible por obra y gracia del arte comercial (...) Meriendan con unos alimentos exquisitamente empaquetados que sacan de una nevera portátil, a orillas de un arroyo contaminado, y pasan la noche en un parque que es una amenaza para la salud pública y para la moral. Y antes de adormecerse, acostados en un colchón neumático, cobijados por una tienda de nailon y rodeados por el hedor de la basura semicorrupta, pueden reflexionar vagamente sobre la curiosa desigualdad de las mercedes que se les han otorgado. Realmente, ¿es esto el genio americano?" (Galbraith 2008: 221).

EL LENGUAJE DE LA ECONOMÍA

En este sentido, en su ensayo *El lenguaje de la economía* (1962) daba cuenta Galbraith de las tres primordiales acusaciones que - a diferencia de otras ciencias sociales- suele recibir la Economía: oscuridad terminológica, pésima escritura y separación de la realidad. Primero, en relación al aparato conceptual propio de los economistas, al igual que otras profesiones (medicina, abogacía, diplomacia), tal estado de

cosas no debería impedir, a su juicio, un esfuerzo comprensivo:

"Existen fenómenos, ideas e instrumentos de análisis económicos. Todos ellos requieren nombres. No se puede impedir a un especialista serio en la materia que se abstenga de mencionar los números índice, el impuesto sobre las rentas del capital, la función del consumo, los efectos de aceleración, las oscilaciones de la circulación del dinero, la inflación, la programación lineal, el impuesto progresivo, el tipo puro de interés o el Mercado Común Europeo. Ni se le puede pedir que explique estos conceptos. La educación económica es, en gran medida, una introducción a esta terminología y a las ideas que ésta expresa. Quien tenga dificultades con estas ideas deberá completar su educación o, siguiendo un camino excesivamente trillado, desentenderse del asunto" (Galbraith 1972: 34).

En segundo término, cuestionaba la imputación a los economistas de ser malos prosistas: "ninguna otra disciplina ajena a la literatura o a las artes ha poseído escritores más distinguidos". Galbraith expresaba así la clave de un texto persuasivo:

"Un buen escrito, y esto es particularmente importante en una materia como la Economía, debe implicar al lector en la materia que se trate. No basta con explicar. Hay que hacer que las imágenes que están en la mente del que escribe reaparezcan en la mente del que lee, y la falta de esta habilidad es precisamente lo que hace muchos escritos económicos sean tachados, acertadamente, de abstractos" (Galbraith 1972: 36).

A su vez, proponía que en ocasiones el humor fuera señal de la capacidad del economista de desprenderse de su especialidad, teniendo en su opinión, pese a las apariencias, una considerable utilidad científica. "Al estudiar el comportamiento económico, el humor adquiere especial importancia, porque, huelga decirlo, una gran parte de tal comportamiento es sumamente ridículo". Aparte de ciertos pasajes irónicos en su obra académica, no en vano Galbraith fue autor de tres novelas que gozaron de éxito entre los lectores, donde satirizaba el comportamiento económico de los grandes empresarios (*La dimensión McLandress*, 1963; bajo el seudónimo de Mark Epernay); la política exterior estadounidense en Centroamérica (*El triunfo*, 1968); y el mundo de las finanzas bajo la protección de las universidades de élite (*El profesor de Harvard*, 1990). Consideraba que los grandes economistas de lengua inglesa destacaban en esa habilidad humorística. A diferencia de John Stuart Mill, pese a su menor dominio del lenguaje Adam Smith logró explicar convincentemente la división del trabajo por medio de la fabricación de alfileres, un artículo insignificante, pues "si el producto hubiese sido más portentoso, habría competido con el proceso de fabricación". Otra afirmación que a Galbraith le entusiasmaba repetir de *La riqueza de las naciones* era la siguiente: "La tardía decisión de los cuáqueros de Pensilvania de liberar a sus esclavos negros nos demuestra que el número de éstos no podía ser de muy elevado" (Libro 3, capítulo 2). De su admirado Veblen admitía que, al leerle, "tenemos la impresión constante de que se esfuerza en producir efecto". Y de David Ricardo señalaba que "tenía por costumbre sentar vigorosas proposiciones y comentarlas después hasta casi destruirlas", ofreciendo interpretaciones alternativas, dada su contradicción, al igual que Marx. Si bien en el caso de Keynes en 1936, dudaba sobre la legibilidad como exclusivo medio persuasivo en la Economía: "¿Habría tenido tanta influencia un libro sencillo y claramente redactado como el publicado más tarde por el profesor Alvin Hansen (entre otros)?" (Galbraith 1972: 36-42).

Junto a las grandes obras clásicas, el economista norteamericano dilucidó asimismo la complejidad matemática de las principales publicaciones de su tiempo: *Econometrica*, *The Review of Economic Studies*, *The Economic Journal* y *The American Economic Review*. Era la tercera acusación a la Economía: la separación fuera del contexto. Para él, más que un problema en torno al lenguaje de la Economía, se trataba más bien de un problema sociológico. Se trata del deseo natural entre los economistas, del mismo modo que otros especialistas, "de delimitar y salvaguardar la frontera entre sus miembros y los que no lo son". De ahí que Galbraith distinguiese, de una parte, al economista que maneja la política cotidiana. Un

tipo de economista que se preocupa "de la prudencia de un nuevo impuesto o de la necesidad de aumentar un déficit", manteniéndose en la posición más baja, pues "sus logros son valorados, no por sus superiores profesionales, sino por extranjeros. Esto hace difícil adaptarle a la jerarquía profesional y es un buen argumento en favor de su permanencia en el nivel más bajo". Los economistas centrados en la educación, la pobreza o la sociología urbana –decía– quedaban asignados a una posición aún más depreciada, dado que sus logros escapan al juicio comúnmente aceptado. De otra parte, existiría un nivel superior de economistas, un nivel donde "la economía se separa plenamente de las cuestiones prácticas y de la influencia de otros campos de conocimiento, con excepción de las matemáticas y la estadística". El dardo de Galbraith iba dirigido a sus colegas antagonistas. Se trata de una serie de economistas profesionales, en la más elevada posición, "que presentan a menudo proposiciones, para la abolición de empresas o sindicatos, la prohibición de los oligopolios, la imposición de la libre competencia, el desempleo terapéutico, la deflación catártica, la eliminación de los Bancos centrales, la derogación de los impuestos sobre la renta, que nada tienen de prácticas, sin que por ello su reputación padezca". "Se prescinde de la capacidad de introducir estas medidas en su contexto político y social. Preocuparte de ello acarrearía el descrédito" (Galbraith 1972: 45). Planteada dicha diferencia, argüía, lo realmente importante en esta cuestión debiera ser la actitud del profano respecto a los escritos económicos coetáneos. Escritos que acaso en su vértice más elevado carecen de gran importancia en la vida real, aunque un desconocedor cultivado no hará reparos a su valor:

"Nada de esto excusa a nadie de dominar las ideas básicas y la terminología fundamentales de la economía. El profano inteligente debe también esperar tropezarse con buenos economistas que son escritores difíciles, aunque algunos de ellos hayan sido muy buenos escritores. Debe saber, además, que, al menos para unos cuantos hombres grandes, la ambigüedad en la expresión fue un factor positivo. Pero, aparte de estas excepciones, puede pensar sin temor que, en Economía, lo que es absolutamente misterioso carece probablemente de importancia" (Galbraith 1972: 47).

EL PODER Y EL ECONOMISTA ÚTIL

La Gran Depresión de 1929 permitió a los institucionalistas (Commons, Mitchell, Ayres, Means, etc.) aplicar su pensamiento a la política, aunque "debido a su ingenuidad sobre los métodos de la vida del poder, estaban destinados al fracaso" (Seligman 1967: 304). Tras la crisis económica llegó la guerra, y con ella la agenda institucionalista quedó barrida. A Galbraith no le ocurriría eso. Bajo inspiración vebleniana, conservó el espíritu humanista del viejo institucionalismo, aunque empleando a fondo la "caja de herramientas" keynesiana. La controversia fue pronto un leitmotiv en su vida, interesándose por la táctica y la estrategia de la polémica. A ésta dedicó un temprano ensayo (*La economía y el arte de la controversia*, 1955), donde advertía que "la capacidad de la economía para encender polémicas continúa siendo todavía grande" (Galbraith 1960: 9). "Cuando se vea uno atacado, debe replicar con rapidez y energía. Esto es vital. La historia enseña que muchos se atreven a atacar impunemente a los académicos – apuntaba– en la creencia de que éstos no pueden reaccionar de manera peligrosa" (Galbraith 1982: 73).

Como presidente de la American Economics Association (AEA) su discurso de aceptación (Toronto, diciembre de 1972) versó sobre *El poder y el economista útil*. Galbraith procuró que el poder desempeñase un papel importante en el conjunto de las motivaciones económicas. Experiencia en puestos relevantes del gobierno no le faltaban, escribiendo después una obra ceñida al tema (*La anatomía del poder*, 1983). En aquella ocasión, dio la oportunidad a Joan Robinson de pronunciar su famosa conferencia *La segunda crisis de la teoría económica*, dictaba en los albores de la estanflación de los años 70, y que incluso claros oponentes suyos como Arthur Okun y Gottfried Harberler participaran activamente en las sesiones (Parker 2005: 478-485). El discurso del a la sazón presidente de la AEA- institución fundada por el reformista Richard Ely-, posiblemente es la quintaesencia de su pensamiento. En dicha alocución se mostraba disconforme con

los fallos de la síntesis neoclásica a la hora de aportar soluciones útiles a los problemas económicos de la sociedad moderna, pues "lleva a la solución errónea del problema microeconómico y a ninguna solución del problema macroeconómico". Para Galbraith una de las debilidades del neoclasicismo (desempleo, inflación persistente) residía en la elusión del poder como objeto de estudio dentro de la economía. De este modo, la teoría neoclásica elimina, a su juicio, cualquier relación con el mundo real. En una época en la que en los Estados Unidos dominaban no menos de dos mil grandes corporaciones empresariales cuya autoridad superaba al mercado comúnmente entendido, Galbraith delimitaba de manera contundente, ante esa tesitura, la posición que debiera ocupar la disciplina económica:

"Dado que el poder interviene en forma tan total en una gran parte de la economía, ya no pueden los economistas distinguir entre la ciencia económica y la política, excepto por razones de conveniencia o de una evasión intelectual más deliberada. Cuando la corporación moderna adquiere poder sobre los mercados, poder en la comunidad, poder sobre el Estado, poder sobre las creencias, se convierte en un instrumento político, diferente del Estado mismo en su forma y su grado, pero no en esencia (...) Esto no significa que la economía se convierta ahora en una rama de la ciencia política. Ésa es una perspectiva que con justicia debe resultarnos repelente. La ciencia política es también un cautivo de sus estereotipos, incluyendo el del control del Estado por el ciudadano. Además, mientras que la economía rinde pleitesía al pensamiento, por lo menos en principio, la ciencia política reverencia normalmente al hombre que sólo sabe lo que se ha hecho antes. La economía no se convierte en una parte de la ciencia política. Pero la política sí debe convertirse en parte de la economía" (Galbraith 1974: 239).

De la misma forma, ponía en cuestión el monetarismo en alza de Milton Friedman, ya que las restricciones monetarias – manifestaba- afectan en menor medida a la gran empresa que al pequeño emprendedor, puesto que ésta se asegura una oferta de capital "derivada de sus ganancias, o de sus filiales financieras o bancos moralmente obligados". Abogaba, entre otras medidas, por un regreso al control de precios y salarios, y una legislación en favor de la renta básica. Y sobre el deterioro del medio ambiente, un asunto que permaneció constante en su obra, postulaba un argumento conservador. Frente a los economistas que explican tenuemente las externalidades negativas, así como frente a quienes sostienen "que el crecimiento mismo es el villano", la solución estibaría en limitar el crecimiento dentro de medidas que atendiendo al interés público ayudaran a su continuación. Por consiguiente, si se acepta la realidad del poder como parte del sistema económico, Galbraith aseguraba años de trabajo útil para los economistas, dado que éstos habrán de enfrentarse con problemas reales que inspirarán pasión; una pasión que hará quizá hasta útilmente peligrosa la vida de los economistas:

"No defiendo el partidismo en nuestra ciencia económica, sino la neutralidad. Pero aclaremos lo que es la neutralidad. Si el Estado debe emanciparse del interés económico, una economía neutral no negaría esa necesidad. Eso es lo que hace ahora la ciencia económica. Le dice al joven e impresionable, y al viejo y vulnerable, que la vida económica no tiene un contenido de poder y política porque la empresa está seguramente subordinada al mercado y al Estado y por esta razón está seguramente bajo el control del consumidor y el ciudadano. Tal ciencia económica no es neutral. Es un aliado influyente y sumamente valioso de aquellos cuyo ejercicio del poder depende de la aquiescencia pública. Si el Estado es el comité ejecutivo de la gran corporación y del sistema de planeamiento, ello se debe en parte a que la economía neoclásica es su instrumento para neutralizar la sospecha de que así ocurre en efecto. He hablado de la emancipación del Estado del interés económico. Para el economista no puede haber dudas acerca de dónde comienza esta tarea. Comienza con la emancipación del pensamiento económico" (Galbraith 1974: 246-247).

Si su estrategia para alcanzar tal propósito parecía quedar despejada, la táctica a emplear habría de

manifestarse en posteriores escritos. Posiblemente la mejor ocasión al respecto quedaría reflejada en *La economía como sistema de creencias* (1971), un ensayo publicado tras de las críticas recibidas por *El nuevo Estado industrial*. Galbraith constataba la acusación a la Economía de no ser utilizada como una ciencia sino como una fe, como un sistema de creencias, no sólo por parte de los grandes disidentes (Marx, Veblen), sino también por parte de todo el mundo desde la década de 1930, cuando Chamberlain y Robinson introdujeron la tipología de monopolios en la mayoría de los mercados industriales. Hasta entonces, "la teoría de mercado excluía de toda consideración las estructuras de mercado que no pudiesen conciliarse rápidamente con el modelo competitivo de muchos pequeños vendedores". Con todo, "la percepción popular de la escasez iba muy por delante de la acomodación económica teórica". Antes de Keynes, aseguraba, hubo políticos, periodistas y hombres de negocios liberales (su mentor Henry S. Dennison, fue uno de ellos) que sostuvieron que, en periodos de depresión "el Estado debía emprender una acción positiva para aumentar la demanda agregada". Y si las lecciones del pasado sirven para algo, buscaba en dicho ensayo convencer de la sumisión de la soberanía del consumidor a la soberanía de la organización productora, dando cuenta, al mismo tiempo, de su método de persuasión:

"Todas las disciplinas sociales, y tal vez peculiarmente, la economía, se apegan naturalmente al más amplio marco de presunciones dentro del cual operan. Pues, si las presunciones se vuelven anticuadas, lo propio le ocurre al conocimiento que en ellas se apoya. Este interés encubierto se ve reforzado por el papel funcional de las ideas en la eliminación de líneas adversas de pensamiento y de acción. De esto se infiere que resultar peligroso atacar este marco de presunciones desde dentro de la disciplina. El jurado, o su mayoría, es parte interesada. El destino de todos los que atacaron a Say, antes de Keynes, es una buena advertencia

La alternativa es atraer a un público más numeroso y, de este modo, imponer la cuestión a la disciplina. Pues si las presunciones que se atacan son vulnerables –si contradicen visiblemente la realidad– la intuición pública responderá. También responderán los radicales sociales. Y, con estos apoyos, podrá romperse el viejo marco. El empleo de esta técnica trae naturalmente consigo cierta cantidad de malestar profesional. Rebase el sistema por el cual las ideas y las innovaciones se someten a escrutinio y cernido profesionales antes de comunicarse a los estudiosos y al público profano. Al propio tiempo, anula las defensas que protegían el encubierto interés intelectual. A la legítima repudiación de lo primero se suma la afrenta personal provocada por lo segundo. Y uno debe presentar excusas por todas estas irregularidades" (Galbraith, 1972: 67-68).

LA ERA DE LA INCERTIDUMBRE: EL PULSO CON FRIEDMAN

En materia de difusión de las ideas económicas a través de los grandes medios, Galbraith fue un economista pionero, dando en 1966 la primicia de su tesis de *El nuevo Estado industrial* para los oyentes de la BBC a través de las Conferencias Reith en Londres, convirtiéndose en un éxito de ventas: cien mil ejemplares en los primeros meses, y traducción en todos los países industrializados, así como en la Unión Soviética, Hungría, Polonia y Yugoslavia (Galbraith 1982: 581). La propagación de su pensamiento también gozó de otros cauces de comunicación. El Archivo Galbraith, que se conserva en la Librería Presidencial Kennedy, en Boston, atestigua los miles de documentos (correspondencia, artículos de prensa, etc.) y multitud de eventos y conferencias en todo el mundo donde mantuvo un papel protagonista. Entre aquellos, como muestra, los memorándums que elaboró desde India para Kennedy advirtiéndole de la amenaza norvietnamita, o discutiendo con Walter Heller - presidente del Consejo de asesores económicos de la Casa Blanca-, el recorte de impuestos auspiciado por el gobierno demócrata (Holt 2017: 202-209; 335-337).

Por otro lado, la televisión no tuvo secretos para él. Galbraith apareció en once ocasiones desde mitad de la década de 1960 en el show televisivo de máxima audiencia *Firing Line*, dirigido por el periodista conservador William F. Buckley Jr. Empero, su oportunidad principal fue la serie para la BBC *La era de la*

incertidumbre, proporcionando el guion y las ideas, y que rodó en los lugares más dispares del globo (entre ellos, el Archivo de Indias de Sevilla, sobre la cuestión del colonialismo) entre 1974 y 1976, emitiéndose en 1977, y que dio pie al libro homónimo sobre la historia de las consecuencias de las doctrinas económicas (Galbraith 1981). La serie constaba de once capítulos: "Los profetas y la promesa del capitalismo clásico", "La conducta y la moral del gran capitalismo", "La disensión de Karl Marx", "La idea colonial", "Lenin y el gran desprendimiento", "El auge y la caída del dinero", "La revolución de los mandarines", "La carrera fatal", "La gran corporación", "Tierra y gente", "La metrópoli", y "Democracia, liderazgo, compromiso". Éste último episodio de la serie contó con la participación de Henry Kissinger, secretario de Estado; Georgy Arbatov, de la Unión Soviética; Edward Heath, ex primer ministro británico; el politólogo Ralph Darendorf y la editora del *Washington Post* Katherine Graham, entre otras personalidades. De manera exhaustiva, Smith, Ricardo, Malthus, Marx, los darwinistas sociales, Veblen, Keynes y demás sucesores, aparecieron por vez primera ante los telespectadores. En el capítulo dedicado a la gran empresa, Galbraith sintetizaba, a su parecer, la naturaleza profunda de ésta; una de sus líneas de investigación principales:

"La institución que cambia más nuestras vidas es la que menos comprendemos, o, dicho, más exactamente, la que nos esforzamos más en no comprender. Es la corporación moderna. Semana tras semana, mes tras mes, año tras año, ejerce en nuestra vida y en nuestro modo de vivir más influencia que los sindicatos, las universidades, los políticos y el Gobierno. Existe un mito corporativo, cuidadosa y asiduamente divulgado. Y existe una realidad. Ambas cosas guardan poco parecido. La corporación moderna vive en suspensión entre la ficción y la realidad" (Galbraith 1981: 223).

La difusión de *La era de la incertidumbre* por la pequeña pantalla, durante el mandato del laborista James Callaghan, preocupó a los líderes tories en la oposición. Keith Joseph, William Whitelaw, Geoffrey Howe y Margaret Thatcher eran conocedores del ascendiente que Galbraith tenía en la opinión pública como economista e intelectual. La respuesta a cargo del establishment conservador angloestadounidense no se hizo esperar. Fue la creación de un "poder compensador": la serie televisiva *Libertad de elegir*, que Milton Friedman realizó entre 1978 y 1979 (Chirat 2018: 40-44). El programa, que constaba de diez capítulos, emitiéndose por el norteamericano Public Broadcasting Service al año siguiente, generó el conocido libro de análogo título (Friedman 1983). Con anterioridad, el líder de la Escuela de Chicago había formulado una crítica frontal a la obra galbraithiana en un opúsculo para el Institute of Economic Affairs, acompañado de un panel de colegas (Jewkes, Demsetz, Solow y Meade) en la misma dirección (Friedman 1977).

Pese a cierta apariencia inicial, el favor popular entre las dos series televisivas antagónicas se decantó por Friedman. Los recursos expresivos audiovisuales empleados en ambas fueron un hito en la transmisión de las ideas económicas contemporáneas. El talento estilístico cabe atribuirlo en mayor grado a la producción de Galbraith. El sentido de la oportunidad política habría que asignarlo a Friedman. Éste ganó la partida: su tono dialectico resultó ideológicamente más combativo que el del profesor de Harvard. Además, diversas asociaciones simpatizantes de Friedman adquirieron copias del documental repartiéndolas de manera gratuita entre las universidades, facilitando así la propagación de su mensaje (Burgin 2013).

A la hora de entender el duelo Galbraith-Friedman, cabría situarlo como dos versiones de la realidad económica dentro de un contexto determinado (Breit 1984: 18-29). Los dos científicos sociales trabajaron dentro de su propia tradición, ofreciendo una nueva manera de organizar la experiencia. La pregunta correcta no estribaría acaso en cuál de las dos versiones es la cierta, sino más bien cual se inscribía dentro de su propio marco de referencia. Las interpretaciones galbraithiana y friedmanita corroboran dos maneras de entender el papel del Estado dentro de la economía, advirtiéndose que, visto el panorama político-económico a mitad de la década de 1970, la segunda veía aminorar su predominio.

CONCLUSIÓN

La vida y la obra de Galbraith alcanza en la actualidad una bibliografía extensa, destacando una biografía canónica (Parker 2005), así como varios estudios analíticos que sistematizan con distinta intensidad sus aportaciones a la ciencia económica (Dunn 2011) (Stanfield 2011). Se ha dicho de Galbraith que fue el "Sísifo de la socialdemocracia". A diferencia de Keynes y Friedman, no propuso una doctrina que pusiera a trabajar a una generación entera de economistas (Bradford deLong 2005). Igualmente, se ha reconocido la existencia de un *Galbraithproblem*. No era un académico de pupitre. La mayor parte de su conocimiento procedía de múltiples fuentes de información, entre ellas las conversaciones que mantenía con numerosos actores económicos, políticos y sociales. En suma, una forma de razonar en acción. Después, recurría a dicho reservorio mental para comunicar sus ideas bajo un estilo fluido. De ahí que ese patrón de trabajo explicase hasta cierto punto lo que otros consideraban lapsus académicos (Adams 1984). Que el sitio de Galbraith en el pensamiento económico dependa de que sea considerado o no un pionero de la teoría del capital humano - antes de Becker y Schultz- dado sus trabajos sobre desarrollo económico; o bien que Galbraith argumentase con mayor o menor fortuna sobre la inconveniencia de medir el progreso humano sólo a través del PIB, no habría de ser obstáculo en aceptar la defensa galbraithiana de las compañías multinacionales como una relevante contribución a la teoría de la firma (Dunn 2005). Pugnando frente a la "sabiduría convencional", es decir, frente a la aceptabilidad social de los principios de la economía neoclásica, un tipo de sabiduría cuyo enemigo no son las ideas contrarias sino la marcha de los acontecimientos, puede afirmarse que John Kenneth Galbraith llegó a convertirse en un economista con un objetivo público.

BIBLIOGRAFÍA

- Adams, John (1984): "Galbraith on economic development", *Journal of Postkeynesian Economics*, vol. 8, n. 1, pp. 91-102.
- Bradford deLong, J. (2005): "Sisifus as SocialDemocrat. The life and legacy of John Kenneth Galbraith", *Foreign Affairs*, vol. 84, n. 3, pp. 126-130.
- Breit, William (1984): "Galbraith and Friedman: two versions of economic reality", *Journal of Postkeynesian Economics*, vol. 8, n. 1, pp.18-29.
- Burgin, Angus (2013): "Age of certainty: Galbraith, Friedman, and the public life of economic ideas", *History of Political Economy*, vol. 45, n. 1, pp. 191-219.
- Chirat, Alexandre (2018): "When Galbraith frightened conservatives: Power in Economics, Economists' Power, and Scientifity", *Journal of Economic Issues*, vol. 52, n. 1, pp. 31-56.
- Dunn, Stephen (2005): "John Kenneth Galbraith and the Multinational Corporation", *Challenge*, vol. 48, n. 2, pp. 90-112.
- Dunn, Stephen (2011): *The Economics of John Kenneth Galbraith. Introduction, Persuasion, and Rehabilitation*, Nueva York: Cambridge University Press.
- Dunn, Stephen P. y Pressman, Steven (2007): "The lasting economic contribution of John Kenneth Galbraith, 1908-2006", *Journal of Post Keynesian Economics*, vol. 29, n. 2, pp.179-190.
- Friedman, Milton (1977): *Friedman on Galbraith*, Londres: Institute of Economic Affairs, Londres.
- Friedman, Milton (1979): *Libertad de elegir*. Barcelona: Orbis, 1983
- Galbraith, John Kenneth (1955): *La economía y el arte de la controversia*. Barcelona: Ariel, 1960.
- Galbraith, John Kenneth (1958): *La sociedad opulenta*. Barcelona: Ariel, 2008.
- Galbraith John Kenneth (1971): *Economía y subversión*. Barcelona: Plaza y Janés, 1972.

Galbraith John Kenneth (1974): "El poder y el economista útil", *El Trimestre Económico*, n. 161, pp. 231-247.

Galbraith, John Kenneth (1973): *La economía y el objetivo público*. Barcelona: Plaza y Janés, 1975.

Galbraith, John Kenneth (1977): *La era de la incertidumbre*. Barcelona: Plaza y Janés, 1981.

Galbraith, John Kenneth (1981): *Memorias. Una vida de nuestro tiempo*. Barcelona: Grijalbo, 1982.

Galbraith, John Kenneth (2002): "Thorstein Veblen y la teoría de la clase ociosa", Introducción a Veblen, Thorstein [1944]: *Teoría de la clase ociosa*, México: Fondo de Cultura Económica.

Heilbroner, Robert L. (1972): *Entre capitalismo y socialismo*, Madrid: Alianza Editorial.

Holt, Richard P.F. (2017): *The selected letters of John Kenneth Galbraith*, Nueva York: Cambridge University Press.

Parker, Richard (2005): *John Kenneth Galbraith: his life, his politics, his economics*, Nueva York: Farrar, Straus and Giroux.

Parker, Richard (2004): "The legacy of John Kenneth Galbraith", *Challenge*, vol. 47, n. 2, pp. 81-89.

Seligman, Ben B. (1962): *Principales Corrientes de la ciencia económica moderna*. Barcelona: Oikos-Tau, 1967.

Stanfield, James Ronald y Jacqueline Bloom Stanfield (2011): *John Kenneth Galbraith*, Palgrave Macmillan, Basingstoke, Reino Unido.

OMERTÀ, VENDETTA Y BUEN DESEMPEÑO ECONÓMICO DE LAS ORGANIZACIONES CRIMINALES.

OMERTÀ, VENDETTA AND GOOD ECONOMIC PERFORMANCE OF THE CRIMINAL ORGANIZATIONS.

José M. March Poquet¹

Departamento de Economía Aplicada

Universitat de València

Fecha de recepción: 03.09.2018

Fecha aceptación: 25.06.2019

Resumen

Los códigos de *omertà* (ley del silencio) y *vendetta* (venganza) funcionan como instituciones económicas de las organizaciones criminales. La *omertà* gestiona los costes de información en los negocios de dichas organizaciones y la *vendetta* refuerza el cumplimiento de los acuerdos en ellos. Ambos se refuerzan mutuamente y hacen posible el buen desempeño de dichos negocios a pesar de desarrollarse en un entorno muy hostil. Esto contribuye a explicar la persistencia de estos negocios y la fortaleza de las organizaciones criminales que los gestionan. En delitos como el narcotráfico esto se traduce en que el lado de la oferta es muy resistente y, si la demanda es solvente, el negocio es inevitable y muy rentable. La política criminal convencional, centrada en atacar la oferta, resulta insuficiente; o se reduce la demanda o se articula de otro modo el nexo entre ambas.

Palabras clave: *Institución económica, Omertà, Vendetta, Costes de información, Cumplimiento de acuerdos.*

Abstract

The codes of *omertà* (law of silence) and *vendetta* (revenge) function as economic institutions of criminal organizations. The *omertà* manages the information costs in the businesses of these organizations and the *vendetta* reinforces the fulfillment of agreements in them. Both reinforce each other and make possible the good performance of these businesses despite developing in a very hostile environment. This helps explain the persistence of these businesses and the strength of the criminal organizations that manage them. In crimes such as drug trafficking this translates in that the supply side is very resistant and, if the demand is solvent, the business is inevitable and very profitable. The conventional criminal policy, focused on attacking the offer, is insufficient; or the demand is reduced or the link between the two is articulated in another way.

Keywords: *Economic institution, Omertà, Vendetta, Information costs, Fulfillment of agreements.*

¹ march@uv.es

INTRODUCCIÓN

El objeto de este estudio es la intersección de tres ámbitos: el crimen, la economía y las organizaciones. Allí se desarrollan "negocios criminales" (en adelante, NC). Son actividades persistentes, con un "buen desempeño".² El narcotráfico, por ejemplo: cien años de prohibición y de combate extenso e intenso no han permitido acabar con él (Manjón-Cabeza 2012, Wainwright 2016). Tradicionalmente los ataques a este negocio se han centrado en el lado de la oferta, mientras que en el de la demanda las acciones son suaves, quizás porque el principio de libertad individual (soberanía del consumidor) provoca remordimientos. Sin embargo, el negocio sigue siendo tan potente como siempre y los "daños colaterales" individuales y sociales, locales y globales, son enormes. La ineficiencia de los procedimientos seguidos ha mostrado que el lado de la oferta es demasiado resistente. Si en el gran negocio del narcotráfico la oferta es tan resistente y la demanda sigue siendo solvente, sólo queda intentarlo con la conexión entre oferta y demanda. Quizás por eso cada vez se escuchan más voces que proponen sustituir la prohibición por regulaciones específicas, selectivas y graduales. Si las organizaciones criminales pierden los enormes beneficios que obtienen con él, su poder económico, y por ende social, se erosionará y entonces la lucha contra el crimen se podría centrar en otros negocios como la explotación sexual, la extorsión sistemática o el tráfico ilegal de personas, de recursos naturales o de armas.

¿Por qué son tan resilientes? No hay una respuesta única a esta cuestión; desde distintas disciplinas científicas y enfoques metodológicos se proponen respuestas y probablemente todas tienen su parte de razón, ya que "cada una de las disciplinas del comportamiento contribuye fuertemente a la comprensión de la conducta humana" (Gintis 2007:15).³ Para nosotros la resistencia de los NC se fundamenta, también, en determinadas pautas de comportamiento, especialmente la *vendetta* y la *omertà*. Estos códigos de comportamiento constituyen instituciones "ilegales" que permiten a la organización criminal (en adelante, OC) gestionar con eficacia dos de los problemas típicos de la economía, los costes de información y el cumplimiento de acuerdos. Mientras las OC dispongan de estos potentes instrumentos, de poco servirá asediarlas a la manera convencional.

OMERTÀ Y VENDETTA

Omertà es un código de comportamiento que obliga a rechazar la autoridad legal. Una actitud derivada de este código es no colaborar con ella, lo que a su vez deriva en guardar secreto sobre determinados asuntos. *Vendetta* es otro código de comportamiento que autoriza a utilizar la violencia privada para impartir justicia. Bajo él, la venganza de un asesinato es un ejercicio de justicia, castigar a un traidor, también. Ambos están dentro de un código de honor que los integra (Mosca 1901, Lewis 1951, Hobsbawm 1965, Franchetti 1993, Cottino, 1999).

² Según (Abbate y Gómez 2006:17) el volumen de negocio de las tres mafias italianas en las que nos vamos a centrar a continuación (*Cosa Nostra*, *Ndrangheta* y *Camorra*) representó el 9,5% del PIB de Italia en 2006. En 2007, sólo el de la *Ndrangheta* representó el 2,9 % PIB italiano, unos 44.000 millones de euros (Gratteri y Nicaso 2008:19 y 95).

³ En criminología esta diversidad es evidente. Algunos teóricos del proceso social nos dirían que la persistencia se debe a la combinación de conflictos sociales crónicos que presionan a los individuos a cometer actos delictivos e individuos que en su entorno han aprendido actitudes y comportamientos antisociales (Akers 2002). Desde una perspectiva socio-estructural se diría que el conjunto de instituciones que envuelven a los individuos (familiares, educativas, religiosas, económicas y políticas) prometen unos éxitos sociales a los que ciertos segmentos de la población no pueden acceder y, así, es la sociedad quién prepara el crimen y los individuos frustrados sólo son instrumentos que lo hacen realidad (Merton 1938). Si enfatizamos los aspectos psicosociales, podríamos argumentar que es un determinado estilo de vida bien arraigado lo que favorece la sostenibilidad del negocio: "Las personas que se involucran en un estilo de vida criminal y permanecen en él a menudo tienen más expectativas positivas que negativas del crimen" (Walters 2006:12). Desde el marxismo se diría que es el resultado que genera la explotación y la alienación (Taylor 1982). Algunos dirán que hay una componente genética en los individuos que interactúa con el entorno y potencia los rasgos y comportamientos criminales (Walsh 2000). La Teoría de la Actividad Rutinaria nos explica que los cambios estructurales en los modos de vida de una comunidad potencian el crimen, si los delincuentes disponen de más objetivos adecuados y se enfrentan a menos guardianes capacitados (Cohen y Felson 1979). Y otros aludirán a la falta de voluntad de los políticos para hacer cumplir las prohibiciones (Friman 2009:63).

Nosotros tomamos como referencia de estos fenómenos a tres organizaciones insertas en la Italia meridional: Cosa Nostra siciliana, *'Ndrangheta* calabresa y *Camorra* napolitana.⁴ No obstante, este tipo de comportamientos se encuentra también en otras organizaciones. Las razones de esta elección son cuatro. Primera, son un referente por su longevidad. Segunda, si las "organizaciones deben su existencia a las oportunidades que provee el marco institucional" (North 1991:109), estas tres comparten el mismo marco. Tercera, cooperan y compiten frecuentemente en territorios muy próximos, por tanto, el *aprendizaje local* (North 2005:51) y la *búsqueda local* (Nelson y Winter 1982:211) facilitan la transmisión de conocimientos entre ellas (Levitt y March 2012). Y cuarta, probablemente tienen un origen común o muy próximo en el tiempo y en el espacio, aunque su historia está repleta de mitología al respecto (Gribaudi 1990).

Para contextualizar estos fenómenos utilizaremos el concepto de nicho, tomado de la ecología de las organizaciones (Hannan y Freeman 1989:95). Es un *escenario de comportamiento* (Felson 1995:64) que define un *modus vivendi* para su población. Geográficamente es un ámbito socioeconómico con base en algún territorio físico (sea un barrio de New York, una región como la Campania italiana e incluso un Estado fallido como Somalia). Desde allí se proyecta al exterior configurando una red de relaciones que lo conecta con otros nichos y actores que participan en actividades compartidas o complementarias, siendo en algunos casos grandes negocios transnacionales (UNODC 2010). En él habita una población heterogénea. Hay delincuentes y, por supuesto, no delincuentes.⁵ La población criminal son aquellos individuos cuyo *estilo de vida* (Walters 2006) se articula en torno a la delincuencia y también es heterogénea.⁶ Dentro de ésta nos interesan las OC, pues son las que mantienen los códigos de comportamiento. Definir OC es controvertido (Le 2012, Finckenauer 2005), pero hay dos rasgos ampliamente compartidos: sus acciones son prolongadas, indefinidas o estables en el tiempo y los miembros del grupo se organizan mediante una estructura a través de la cual se distribuye el poder de decisión y las responsabilidades y se asignan las funciones, tareas o roles. Esta estructura es la que les permite actuar como una unidad que se proyecta hacia afuera y también mantener el control interno y la disciplina, así como mediar en conflictos entre sus miembros. Para ello recurren a regulaciones explícitas, que pueden llegar a ser una subcultura única, un *modelo mental compartido* (Denzau y North 1994), eficaz para perpetuarse así mismas (Abadinsky 2010: 3).

OMERTÀ Y VENDETTA COMO INSTITUCIONES

Si se sabe que un individuo practica la *omertà*, se confía en que guardará un secreto. Si se sabe que practica la *vendetta*, se espera que responda con violencia a una traición. Esto establece en qué condiciones se interactúa con él y los incentivos para hacerlo o para evitarlo. En el nivel colectivo, estos códigos dan forma a las interacciones entre los miembros de la OC y entre ésta y el resto de la población. Pero, para

⁴ Algunos textos importantes sobre organizaciones criminales son los siguientes. Sobre las tres OC italianas consideradas: Lupo 2004, Forgione 2009, Catino 2014 y Dickie 2015. Sobre *Cosa Nostra* (siciliana): Lewis 1951 y Paoli 2003. Sobre *Camorra* (napolitana): Saviano 2006, Allum 2014 y 2016 y Bermejo 2015. Sobre *'Ndrangheta* (calabresa): Paoli 2003, Gratteri y Nicaso 2008, Forgione 2008 y Saviano 2013. Sobre otras organizaciones: Paoli 2003 (mafia italoamericana), Finckenauer y Voronin 2001 y Riera 2008 (mafia rusa), Hernández 2010, Grillo 2011, Ravelo 2012 y Osorno 2015 (cárteles mexicanos), Carretero 2015 y Suárez 2017 (mafia gallega), Salazar 2012 (cárteles colombianos, especialmente el de Medellín), Levy 2012 (narcotráfico en Bolivia) y Glennly 2008 (ofrece una panorámica global y es especialmente interesante la información que ofrece sobre las organizaciones criminales en los Balcanes y el Cáucaso).

⁵ El análisis de la relación entre ambas partes escapa a las posibilidades de este trabajo, baste indicar que existe una relación de coacción mediante la violencia que tiene efectos importantes: depredación y no-desarrollo. Esto se traduce, entre otras cosas, en extracción de excedente de la economía legal (mediante la extorsión) y en la disponibilidad de una *oferta ilimitada* de mano de obra para las OC. Según Saviano (2013:102), "los territorios (...) se convierten en feudos donde ya no crece nada más que pobreza y violencia, territorios que los grupos mafiosos mantiene bajo control prodigando caridades y limosnas que hacen pasar por derechos. No debe haber desarrollo. Sólo prebendas". El concepto de sociedad en *estado natural* (North, Wallis y Weingast 2009) se ajusta a este contexto, en el que el control del acceso a las rentas está en manos de élites que recurren a la violencia para mantener su status. Para estos autores, la transición desde dicho estado hasta estados con *órdenes de acceso abierto* es condición necesaria para el desarrollo.

⁶ "Los tipos de organización criminal que se encuentran en los países europeos incluyen organizaciones piramidales tradicionales, empresas familiares, grupos étnicamente cerrados y homogéneos, redes estructuradas, redes bastante flexibles y fluidas, modelos híbridos y otros. Parece que las formas de organización de tipo red están ahora más extendidas en Europa que los grupos piramidales tradicionales" (Council of Europe 2005:9).

formar expectativas de cómo se va a comportar, hay que saber cuál es su comportamiento habitual. Esto nos remite al concepto de rutina.

La rutina convierte un comportamiento en un comportamiento habitual y, por tanto, esperado (Felin y Foss 2011). Es un procedimiento de repetición ordenada de tareas (físicas e intelectuales) que dan como resultado un objetivo conocido. Es una pauta que se repite de manera habitual (en algunos casos, automática), ya que su eficacia respecto a algún objetivo específico está probada empíricamente por la experiencia pasada (Winter 2003). Las rutinas individuales o hábitos personales, son el resultado de un proceso de aprendizaje individual. En el nivel colectivo, donde hay rutinas compartidas, se repite este fenómeno:

"A través de la repetición de tareas que sólo varían en un rango estrecho, una organización puede economizar los escasos recursos de procesamiento de información de cada miembro. Entonces, cada miembro puede interpretar claramente el flujo de mensajes que proporciona la coordinación, que es la esencia de la organización a gran escala. Por lo tanto, la eficiencia organizacional está íntimamente ligada al ejercicio de una "rutina" particular, o un rango estrecho de rutinas" (Murrell 1992:38).

Según Mintzberg (1989:118), "Puede considerarse que estos mecanismos de coordinación son los elementos más básicos de la estructura, el aglutinante que mantiene unida la organización". Con estos mecanismos, las organizaciones dividen y coordinan el trabajo a fin de establecer pautas estables de comportamiento. Uno de ellos corresponde a la preparación, que enseña las habilidades y conocimientos profesionales necesarios para cada puesto de trabajo; otro es el adoctrinamiento, mediante el cual se adquieren las normas de la organización y se "socializa formalmente a sus miembros" (Mintzberg 1979:97).

Un miembro adiestrado y socializado sabe hacer su trabajo y ha interiorizado los valores, normas y pautas de comportamiento de la organización, es decir, forman parte de su propia identidad (March 1994). Además, las rutinas sirven como memoria colectiva, ya que la organización no tiene un cerebro propio como las personas (Gottschalk 2009:165), y también como mediadoras en los conflictos entre sus miembros (Nelson y Winter 1982:109). Se podría decir que la rutina filtra los comportamientos eficaces y las normas filtran las rutinas aceptadas como legítimas.

¿Son reglas formales o informales? En una sociedad moderna la impartición de justicia y el uso de la violencia que implican la *vendetta*, son potestades exclusivas del Estado y quien las usurpa es un criminal. La *omertà*, como compromiso explícito de no colaborar con las autoridades (obstrucción), es también una actitud delictiva. Por tanto, no pueden ser reglas formales como las leyes sancionadas por un Parlamento. No obstante, la diferencia entre formal e informal es una cuestión de grado (North 1990:46). De hecho, para Falcone (1991:34-35):

"Debe quedar claro que la *Cosa Nostra* es una sociedad, una organización, a su modo, jurídica, cuyo reglamento, para ser respetado y aplicado, precisa de mecanismos punitivos eficaces. Desde el momento en que dentro del estado-mafia no existen ni tribunales ni fuerzas del orden, es indispensable que cada uno de sus "ciudadanos" sepa que el castigo es inevitable y que la sentencia será ejecutada inmediatamente. Quien viola las reglas sabe que pagará con la vida".

Es decir, son códigos de conducta ilegales pero formalizados de manera explícita mediante reglamentos, juramentos y ritos de iniciación.⁷ Si aceptamos que "sólo las instituciones que están ancladas en las mentes de las personas se vuelven conductualmente relevantes" (Mantzavinos, North y Shariq 2004:77), para los miembros de la OC, sus normas ilegales son las que importan, son sus instituciones relevantes, el resto es papel mojado.⁸

OMERTÀ Y VENDETTA COMO INSTITUCIONES ECONÓMICAS

Si "una institución nunca sobrevive a su función" (Polanyi 1944:297), *omertà* y *vendetta* cumplen alguna función, pues siguen vivas. Nosotros consideramos que, más allá de la *honorabilidad* que implica respetar estos códigos, hay una dimensión económica (Fiorentini y Peltzman 1995), es decir, cumplen funciones importantes para el negocio criminal.

Función de la *vendetta*

La percepción popular de la *vendetta* es la de alguien que promete vengar el asesinato de un familiar. Para nosotros es más que un arrebato emocional, es un código que resuelve el enfrentamiento entre dos principios: el de la *justicia privada* y el de la *justicia pública* (Marett 1921). Más allá de la venganza, es un castigo a aquellos que incumplen un acuerdo.⁹ Cuando dos OC coexisten pacíficamente hay un pacto (tácito o explícito) de no agresión que permite la existencia de orden. Si una de ellas lo rompe, la violencia de la otra intenta recomponer la normalidad en el nicho (orden externo a la OC). Cuando un miembro de una organización ha jurado lealtad y rompe su compromiso, se aplica para recomponer la disciplina (orden interno a la OC). Es decir, la *vendetta* incentiva a cumplir los acuerdos (o desincentiva a romperlos) y es fundamental para controlar la hostilidad y la traición: "La violencia siempre encuentra un mercado, y quien es capaz de usarla y de contenerla proporciona un importante servicio al mercado" (Turone 2008:69). La razón para contenerla es que la violencia es un recurso costoso que hay que gestionar con sensatez.¹⁰ Para

⁷ *Il Frieno* de 1842 era un reglamento escrito que contenía una veintena de artículos que regulaban el orden dentro de la *Camorra* del siglo XIX (la *Bella Società Riformata*) para evitar enfrentamientos internos e incluía un régimen de sanciones que iban desde ser abofeteado en público (para faltas menores) hasta la muerte (reservada para la traición) (Bermejo 2015:63-66). La *Ndrangheta* también dispone de códigos sobre las reglas de comportamiento de sus miembros y las sanciones por incumplimiento. En este caso la organización prohíbe transcribirlo por razones de seguridad, los miembros han de memorizarlo. Sin embargo, la policía ha requisado muchas transcripciones (en dialecto, con mala letra y frecuentes faltas de ortografía) redactadas por algunos miembros temerosos de olvidar alguna norma, que mantiene la estructura original: obligaciones y deberes de los afiliados, la fórmula del juramento y la contraseña para reconocerse entre ellos (Gratteri y Nicaso 2008:81-90). Los rituales también siguen unas pautas claramente establecidas; por ejemplo, el de iniciación, que es bastante similar en las tres OC italianas, se divide en tres fases consecutivas (separación, transición e incorporación) mediante las cuales el iniciado abandona su estatus anterior y transita hasta convertirse en un *hombre de honor* (Paoli 2003:72). En 1985 la policía canadiense logró filmar un rito de iniciación real gracias a un infiltrado, que confirmaba parte de las leyendas y rumores al respecto (Gratteri y Nicaso 2008:84). Las OC no italianas también comparten estos procedimientos, así, la *organizatsja* (mafia rusa) dispone de la *Vorosvskoy Zakon* (la ley o los mandamientos de los ladrones), que contiene cinco leyes de obligado cumplimiento (Bermejo 2015:82-87). Según Saviano (2013:248 y 341): "Cambian las actividades ilegales a las que se ha dedicado con el tiempo, mientras que los códigos permanecen siempre iguales en todas partes (...) El camorrista y el vor son bautizados, sufren castigos si fracasan, son premiados si obtienen un resultado".

⁸ "las reglas formales que no son controladas y hechas cumplir por alguien (...) son ineficaces y no cambian los comportamientos (...) aprobar una ley o redactar un tratado no equivale a crear una institución efectiva" (Ostrom 2004:8 y 10).

⁹ Un ejemplo de cómo se refuerzan los acuerdos en estos ámbitos es la entrega "voluntaria" de rehenes, que "como forma de garantía del buen resultados de los negocios ligados a la venta y el tráfico de estupefacientes, es una práctica que los narcotraficantes colombianos emplean ya desde los tiempos de los viejos cárteles de Cali y Medellín: una especie de letra de cambio humana a presentar en el momento de pago de la mercancía" (Forgione 2009:63). Si hay incumplimiento, el rehén permanece preso hasta que se resuelve el conflicto o es asesinado.

¹⁰ Respecto a los costes, los servicios de *killers* implican pagos monetario, además la violencia alerta y puede reforzar las acciones policiales (aumentando los costes defensivos) y, especialmente, puede provocar un efecto eco (nuevos ataques-contraataques) cuyo final es difícil prever. No obstante, también tiene beneficios esperados: el vencedor elimina o somete al vencido y puede apropiarse de sus negocios, además de disuadir a otros agresores potenciales.

ilustrar este asunto vamos a identificar qué comportamientos estratégicos podría utilizar la OC combinando el juego de entrada en el mercado y el juego de palomas y halcones (Easley y Kleinberg 2010).

Una OC domina el negocio de la extorsión en un nicho (llamemos a esta organización D) y otra quiere entrar en él (organización E). E comienza a cobrar el *pizzo*¹¹ a algunos establecimientos que corresponde extorsionar a D. E actúa sin saber si D responderá con violencia (es un halcón que lucha hasta morir antes que compartir sus alimentos) o no (es una paloma, dispuesta a compartir para evitar el enfrentamiento).¹² Cabe esperar que D defienda su negocio; no obstante, es posible que no lo haga. Para que contraataque se requiere que D sepa que ha de hacerlo (detecte la invasión), pueda hacerlo (tenga capacidad para contraatacar) y quiera (tenga la voluntad de hacerlo). Si no ataca es porque alguna/s de estas condiciones no se cumplen.

¿Cómo interpretará E cada reacción? Y lo que es más importante ¿cómo las interpretarán otros potenciales atacantes que están observando? Más allá de los costes y beneficios inmediatos para ambas partes del contraataque, la reacción de D generará una percepción que puede crear una determinada reputación de ser: vengativa, amable, indulgente... o incapaz.¹³

- Si no hay ataque ni contraataque, no se genera información nueva sobre cuál sería la reacción de D, por tanto, su reputación no se modifica. Esta es la situación de estabilidad (o equilibrio) que D desea.
- Si no ha habido ningún ataque de E, pero D lanza una represalia, genera una reputación de halcón capaz y valiente, pero ignorante (tiene una percepción de los hechos equivocada) o insensato (no sabe cuándo ha de contraatacar).
- Si hay guerra y D gana, construye o refuerza la mejor de las reputaciones: muestra que sabe cuándo ha de ser vengativa, puede serlo y quiere serlo; es un halcón (sabio, capaz y valiente). Si pierde la guerra, muestra que es un halcón pero débil.
- Si efectivamente ha habido ataque de E, pero D no contraataca, no sabemos si es por ignorancia, incapacidad o cobardía, pero en todo caso su reputación puede ser cuestionada.

En esta última situación (ataque sin contraataque) la incertidumbre conduce a especulaciones. ¿Por qué no contraataca? ¿Es realmente una paloma? Puede que no sepa con certeza a quién debe dirigir su contraataque. Como más adelante se expone, la *omertà* oculta información a los rivales, pero también puede generar desconcierto, debido a mensajes confusos, malas interpretaciones o rumores malintencionados (Paoli 2003:117-118). Para evitarlo se pueden implementar sistemas de comunicación como el de los *pizzini*,¹⁴ ya que "la imposibilidad de hablar cara a cara favorece la aparición de equívocos a menudo

¹¹ Es un pago, normalmente en dinero -la *mordida*-, pero también puede ser en especie (obligando a contratar servicios de seguridad a la OC -la *guardiana*- o forzar a comprar los suministros a determinadas empresas de la OC, incluso con la participación de la OC en el negocio extorsionado). Esta actividad tradicional, depredadora de la economía legal, está muy extendida: en 2006, el 70% de las actividades comerciales de Sicilia pagaron el *pizzo* a la *Cosa Nostra*, (Abbate y Gómez 2006:17). Aun así, no es *el gran negocio* de las OC. Por ejemplo, para la 'Ndrangheta, en 2007, se estima que su estructura de negocios era aproximadamente la siguiente: el 62,2% de los ingresos los obtuvo mediante el tráfico de drogas, el 13,1% a través de sus contratos públicos, en tercer lugar las extorsiones -junto a la usura- con un 11,5%, y los dos últimos corresponde a las armas con un 6,7% y a la prostitución con un 6,5% (Gratteri y Nicaso 2008:97). No obstante: "Para las familias de la mafia, el chantaje se ha convertido en una fuente financiera fácil y relativamente estable que se utiliza para pagar los crecientes costes fijos de gestión. Las *mordidas* son, de hecho, utilizadas: (1) para proporcionar salarios a los soldados que ahora raramente tienen un trabajo regular [la autora se refiere a los períodos de paz]; (2) pagar los gastos legales de los miembros de la mafia encarcelados y ayudar a sus familias y (3) financiar las actividades militares del grupo, particularmente cuando se suspenden todas las actividades comerciales normales, como durante una guerra o cuando la presión de las fuerzas de la ley es particularmente alta" (Paoli 2003:165).

¹² En el ámbito criminal está situación es bastante frecuente; buena parte de las guerras entre su población tienen origen en invasiones de *feudos económicos* ajenos o en el surgimiento de un nuevo grupo o una escisión de éste que quiere participar.

¹³ "La reputación de un jugador es una función de distribución de probabilidades sobre sus estrategias a partir de la historia del juego" (Greif 2006:430).

¹⁴ Son mensajes cifrados escritos en pedacitos de papel con los que los jefes mafiosos se comunican con sus subalternos (Abbate y Gomez 2006:35). Los más famosos son los que Bernardo Provenzano utilizaba para dirigir la *Cosa Nostra* desde su clandestinidad. Incluían un cuidadoso registro con copia de los mensajes entregados y recibidos a través de los intermediarios.

deliberados, y de dobles juegos" (Camilleri 2007:55). Puede que sea precavida ante el peligro de una intervención de las Fuerzas de la Ley (en adelante, FdL) o de alianzas defensivas ad hoc con otras OC construidas por E (muy frecuentes entre la *Camorra* y también entre cárteles mexicanos). El viejo proverbio siciliano "Dóblate, junco, hasta que pase la riada" (Falcone 1991:63, Gratteti y Nicaso 2008:35) refleja esta estrategia de no beligerancia (o resistencia pasiva) cuando el entorno es demasiado peligroso.¹⁵ También puede ser que haya mediado una tercera parte interesada en la paz. En este sentido, son frecuentes los negocios conjuntos entre familias de la 'Ndrangheta, Cosa Nostra y Camorra para comprar grandes cantidades de cocaína en Colombia y repartirla entre ellas para distribuirla en sus respectivos territorios (Forgione 2009:236-237). Cuando esta cooperación se consolida los conflictos internos de una OC pasan a ser relevantes para otra.¹⁶ O puede que simplemente no le interese una guerra en ese momento. Incluso en el caso de México, donde la guerra entre los narcos es permanente y brutal, puede haber cooperación entre competidores, aunque sea breve y esporádica:

"Hoy la dinámica narcoempresarial de los cárteles resulta impresionante: las alianzas no duran mucho, si acaso unos cuantos días o el tiempo que lleva recibir y cruzar un cargamento de drogas hacia Estados Unidos, después de lo cual cada grupo regresa a sus posiciones de combate y a la guerra por la conquista de nuevos territorios y rutas" (Ravelo 2012:70).

De cara a una segunda ronda de ataques, el mantenimiento o la variación de la reputación de D tras la primera ronda es importante para defender sus negocios en el presente, pero también para disuadir a potenciales atacantes en el futuro. Así, la *vendetta* conecta pasado con presente y futuro:

"Si el juego social se juega reiteradamente, esta percepción común se reproduce a lo largo del tiempo y proporciona la base para las creencias compartidas en cuanto a las formas principales en que el juego se juega recursivamente y para ser jugado. Es una representación resumida de los estados de equilibrio del juego recursivo" (Aoki 2010:142).

En suma, una buena gestión de la *vendetta* permite crear las percepciones deseadas (reputación) sobre cómo reacciona la OC y así gestionar la hostilidad propia de la población criminal (endógena), o si se prefiere, la competencia en los negocios que domina.

Función de la omertà

Desde una perspectiva estrecha, la *omertà* oculta información peligrosa para la OC. Su concreción más simple es no delatar, no hablar a extraños de ningún asunto referido a la OC, incluso negar su propia existencia.¹⁷ Este asunto es fundamental para esquivar la hostilidad del Estado (exógena al nicho).

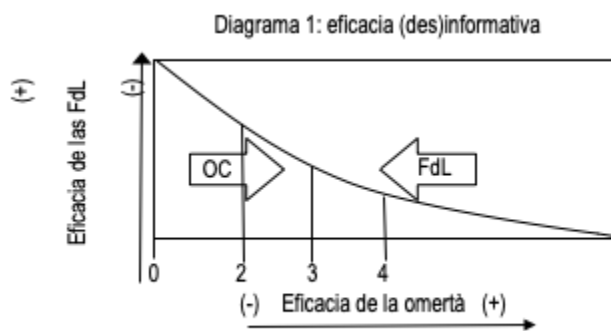
Consideremos que la eficacia de las FdL (es decir, policía y juez) tiene varios niveles (Diagrama 1). Dicha eficacia depende de si son capaces de acceder a la información veraz de la OC (eficacia informativa) y si son capaces de obtener las pruebas necesarias para procesarla y condenarla (eficacia probatoria).

¹⁵ La *Cosa Nostra* lo aplicó en varias ocasiones. Por ejemplo, cuando Mussolini empleó técnicas muy represivas para reducir su actividad, la respuesta de muchos mafiosos fue emigrar a Estados Unidos, trabajar para los fascistas en Túnez contra los franceses o unirse al propio Partido Fascista, de forma que: "Sólo fueron a la cárcel los miembros de menor rango de la Honorable Sociedad" (Lewis 1951:70); y tras el desembarco aliado en Sicilia todo volvió a la normalidad previa. También se empleó tras las matanzas y ataques contra personas e instituciones durante los años setenta y ochenta por parte de los corleonesi (Dickie 2004:405-412); y también tras las masacres de la mafia de 1992-1993, cuando la reacción social e institucional obligó a Provenzano a imponer una *pax mafiosa* mediante una política de inmersión (Abbate y Gómez 2006:38,71 y 296) para: "hacer olvidar a cualquier precio la existencia de la mafia" (Camilleri 2007:85).

¹⁶ Por ejemplo, la guerra interna en la *Cosa Nostra* de 1981-1983 puso en peligro los negocios en común con la mafia italoamericana y ésta intervino: "por presión de las Cinco Familias de Nueva York, que no querían líos con los negocios, los corleoneses al final aceptaron parar la masacre" (Dominguez 2014:120). De igual modo, *Cosa Nostra* tomó cartas en la *faida de Secondigliano* (Saviano 2006:102), una lucha de secesión entre familias de la *Camorra*, ante la cual la respuesta de los sicilianos fue dejar entrar en sus territorios a los secesionistas huidos, probablemente para frenar esa molesta escalada de violencia.

¹⁷ En los interrogatorios del Comité Especial del Senado de los EEUU para investigar el crimen en el comercio federal (1950-1951), el senador Alexander Wiley preguntó a Frank Costello, un jefe de la mafia, sobre los principios de la Mafia. Éste respondió: "¿Qué es la Mafia? Ni siquiera sé lo que es" (Frattini 2013:195).

La mayor eficacia (informativa y probatoria conjuntamente) se obtiene en el nivel 0, esta es la situación que las autoridades desean, pues ahí son capaces de detectar, detener, demostrar y sancionar el máximo posible (implica información perfecta que, además, se puede acreditar según los procedimientos penales). La OC intentará que las FdL se alejen del nivel 0, cuanto más a la derecha mejor. Ambos se comportarán de manera estratégica para aumentar o reducir la incertidumbre en un contexto de información asimétrica.



El dilema de prisionero nos ayuda a racionalizar estos comportamientos, pero introducimos una variación: sólo hay un prisionero detenido, un potencial *pentiti* (arrepentido, colaborador, cooperador, delator)¹⁸, el otro jugador es la OC a la que éste pertenece y no está presa.¹⁹ Las FdL le proponen al prisionero una estructura de incentivos a la delación y la OC otra para su lealtad. Ambas propuestas se fundamentan en el enfoque utilitarista clásico de Bentham (1954:4): el criminal regula sus tendencias naturales mediante una racionalidad fundamentada en dos principios: maximizar su placer y minimizar su sufrimiento y la "exención de alguna pena" es equivalente al "disfrute de placer".

El prisionero puede optar por guardar silencio simplemente por cuestiones éticas de la población criminal en la que él y los suyos viven.²⁰ Si las FdL le ofrecen una reducción de pena, alteran la estructura inicial de costes y beneficios de la traición. La OC puede compensar esta oferta de las FdL mediante estímulos positivos y negativos. Los positivos son garantías para el acusado y su familia (como asistencia legal, protección en la prisión, una *bolsa* para la familia -una especie de subsidio de desempleo- mientras se cumple la condena). Los negativos son principalmente perder los positivos y la *vendetta*.²¹ Así la OC puede alterar de nuevo la estructura costes-beneficios del detenido y cambiar el sentido de su cooperación. Las FdL pueden anular algunos de estos estímulos, por ejemplo, con programas de protección de testigos. A su vez, la OC puede reaccionar a esto mediante, por ejemplo, una *vendetta transversal*, es decir, matar a un familiar o amigo del prisionero.

Nótese que no se trata de un enfrentamiento personal entre dos prisioneros, sino entre dos organizaciones (FdL y OC) que buscan la cooperación del prisionero y cada organización representa dos sistemas normativos. Es la interacción entre dos conjuntos de códigos o matrices institucionales

¹⁸ Los *pentiti* son la concreción real de esta estrategia legal sobre colaboración con la justicia que se ha convertido en un "instrumento ordinario de lucha contra la mafia" (Neri 2014:29). Esta figura penal se encuentra en la mayoría de los ordenamientos contemporáneos, no obstante suscita un constante debate político-criminal respecto a su legitimidad y eficacia (Sánchez 2005).

¹⁹ El argumento que se expone a continuación es válido, no sólo para un potencial delator que está preso, sino que se extiende a cualquier persona que pueda informar a las FdL. El caso de México es un claro ejemplo, especialmente las amenazas y asesinatos de periodistas, pero que se extiende a cualquiera: "negarse a prestar testimonio es una de las maneras que los testigos tienen de salvar sus vidas. Fingir ignorancia es una forma de sobrevivir" (Osorno 2015:149).

²⁰ "En este contexto, es interesante observar que los códigos de conducta, que podrían definirse como éticos, también pueden aplicarse a las prácticas de comunidades que están fuera de la organización normal. La noción de honor, que ayuda a sostener a una organización como la Mafia, con su estricto apego a *Omertà* (silencio), es un ejemplo de la manifestación más oscura de la gestión del conocimiento en acción. Esto nos ayuda a comprender que los principios éticos rara vez son absolutos, sino relativistas y surgen de situaciones particulares" (Land, Amjad y Nolas 2007:3-4).

²¹ La OC también puede matar dentro de la prisión, para ello dispone de presos dispuestos a ello. Es significativo que la *Camorra* no los denomina asesinos sino verdugos de las cárceles (*boie delle carceri*) (Bermejo 2015:348); es decir, *verdugos* que ejecutan *sentencias*.

enfrentadas, ya que las rutinas que la OC usa para estimular al detenido son normas *reguladas*, una institución gestionada por la organización.

En esta interacción la credibilidad es esencial y cuando el juego se hace iterado (distintos prisioneros, pero con la misma OC implicada) la experiencia pasada, de nuevo, construye reputaciones a partir de los comportamientos constatados. Pero hay que hacerlos públicos, informar a rivales y traidores potenciales de lo que ha ocurrido con sus predecesores y hacer creíbles los premios y castigos. Bajo esta perspectiva más amplia, la *omertà* también informa de aquello que la OC quiere hacer público. De hecho, algunas OC muestran, explican y firman sus ejecuciones: "no faltan los casos en los que el tipo de asesinato y la modalidad de ejecución indican sus motivos" (Falcone 1991:25).²²

Es decir, la función de la *omertà* en sentido amplio es gestionar la información interna de dos maneras: ocultarla, aumentando los costes de información de las FdL, y mostrarla, reduciendo los de rivales y traidores potenciales. Si se gestiona bien, la OC resultará *invisible* para el Estado y temida por el resto.

Como puede observarse, la vendetta y la *omertà* se retroalimentan. La primera logra que se cumplan los acuerdos, y uno de ellos es la propia *omertà*. Y la *omertà* permite gestionar la información, aumentando la eficacia de la vendetta (ocultándola o informando de ella). A nivel interno logran orden y unidad de acción y a nivel externo construyen la reputación de la OC ante el resto de la población criminal y no criminal. Si ambas funcionan eficientemente, la OC no sólo es temible, también es un buen socio para otros criminales, pues garantiza el cumplimiento de sus acuerdos y discreción.²³ Una buena reputación permite que la OC, en un entorno doblemente agresivo y violento, logre un *buen desempeño*, es decir, beneficios económicos.²⁴ En este sentido, la cuenta de explotación del NC no se diferencia esencialmente de la de una empresa cualquiera. Se podría formalizar así:

$$\text{Beneficio Esperado} = \text{Ingresos} - \text{Costes} - \text{Sanción Esperada}$$

$$\text{Sanción Esperada} = f^0 \{ \text{Severidad de la pena, } P(\text{detección}), P(\text{arresto}), P(\text{enjuiciamiento}), P(\text{condena}) \}$$

Donde $P()$ es la probabilidad de ser: detectado, arrestado, enjuiciado o condenado (North y Miller 1978:125-132).

Respecto a los ingresos y costes actúa, más o menos, como cualquier empresa. Respecto a la sanción, la OC no puede calcular el riesgo, pero sí tomar medidas para reducirlo.²⁵ Principalmente con una buena *omertà*, que reduce la eficiencia policial (detección y arresto) y judicial (enjuiciamiento y condena), pero también con la vendetta, ya que ésta refuerza la eficacia de la *omertà*.

OMERTÀ Y VENDETTA COMO INSTITUCIONES ECONÓMICAS EFICACES

Los negocios que cohabitan en el nicho (a modo de *clusters* más o menos diversificados y sofisticados) forman redes de producción e intercambio, que también son similares a las legales. En ellas distintos tipos de actividades se combinan formando cadenas de actividades específicas (drogas, prostitución, extorsión,

²² Por ejemplo: genitales en la boca del cadáver para los amantes de las esposas de los *hombres de honor*, un fajo de billetes en la boca del cadáver para los que roban a la familia, *narcomantas* colgadas junto a las víctimas explicando el porqué, videocomunicados difundidos en Internet en los que los portavoces de un cártel encapuchados reivindicando matanzas a modo de rueda de prensa, vídeos *snuff* de asesinatos reales y cadáveres decapitados abandonados en lugares públicos para mostrar hasta dónde puede llegar la crueldad de la OC (Saviano 2013:89-92, Grillo 2011:189).

²³ El rápido ascenso de la 'Ndrangheta a las primeras posiciones del narcotráfico se explica en gran parte por su reputación: "Los productores de droga la prefieren porque, contrariamente a las otras mafias, es de fiar: no habla, no se arrepiente. La asfíxia familiar la hace invulnerable" (Gratteri y Nicaso 2008:12).

²⁴ Respecto a la rentabilidad, según estimaciones de EMCDDA y Europol (2016:29), en 2009, sólo el mercado de cocaína europeo representó 19.400 millones de euros, de los cuales 10.800 fueron beneficios, un 55%.

²⁵ "Para que el análisis racional del crimen tenga valor, todo lo que importa es que algunos delincuentes tengan en cuenta el castigo [sanción] esperado que enfrentan. Si esto es cierto, al aplicar una política social para evitar el delito, las autoridades pueden influir en la tasa de criminalidad manipulando los componentes que constituyen el castigo esperado" (Winter 2008:8). Nótese que una empresa legal, pero que incumple alguna normativa (laboral, fiscal, medioambiental...) también está sometida al riesgo de sanción.

falsificaciones...). Pero hay dos diferencias importantes. Una es que participan tanto en la economía ilegal como en la legal; en la primera, la OC necesita aplicar sus propios códigos ya que la Ley no le ampara; en la segunda sí se beneficia de la protección legal como cualquier empresa,²⁶ y en ésta "la violencia recurrente es incompatible con una infiltración duradera en negocios legítimos" (Champeyrache 2014:632). La otra diferencia es que existen nodos que conectan el ámbito legal y el ilegal, permitiendo desviar los flujos de bienes y servicios adonde más convenga en cada momento, por ejemplo, mediante empresas pantalla.²⁷ Estos híbridos, en los que la parte de legal de la cadena oculta a la ilegal, son fundamentales en la infiltración criminal²⁸ no sólo en la esfera privada, sino también en la economía pública a través de su participación fraudulenta y corrupta en contrataciones públicas.²⁹ Estas ventajas comparativas las han convertido en un fenómeno "vasto e indefinible y que, perfectamente visible en sus múltiples efectos, es invisible en su gestión, en sus jefes, en sus relaciones, en sus convivencias y protecciones" (Sciascia 1989:51).

A modo de conclusión, se puede afirmar que los códigos de *omertà* y *vendetta* son instituciones informales que cumplen también una función económica. Su uso combinado permite gestionar los costes de transacción, en particular los relacionados con la información asimétrica y con el cumplimiento de acuerdos. Si se gestionan adecuadamente permiten competir con eficacia en un entorno doblemente hostil. Esto explica, en parte, la persistencia de los negocios criminales desde la perspectiva de la oferta.

BIBLIOGRAFÍA

Abadinsky, Howard (2010): *Organized Crime*, Belmont: Wadsworth, Cengage Learning.

Abbate, Lirio y Gómez, Peter (2006): *Cómplices. Todos los hombres de Provenzano. De Corleone al Parlamento*, Barcelona: Ediciones Península, 2008.

Akers, Ronald L. (2002): "A Social Learning Theory of Crime" en Suzette Cote (ed.) *Criminological Theories: Bridging the Past to the Future*, Thousand Oaks: SAGE Publications, pp. 135-143.

Allum, Felia (2014): "Understanding criminal mobility: the case of the Neapolitan *Camorra*", *Journal of Modern Italian Studies*, Nº 19:5, pp. 583-602.

Allum, Felia (2016): *The Invisible Camorra: Neapolitan Crime Families across Europe*, Ithaca and London: Cornell University Press.

Aoki, Masahiko (2010): "Understanding Douglass North in game-theoretic language", *Structural Change and Economic Dynamics*, Nº 21, pp. 139-146.

²⁶ La *Ley Rognoni-La Torre* introdujo en el Código Penal italiano el delito de pertenencia a asociación de tipo mafioso y autoriza a la incautación y el decomiso de las propiedades adquiridas ilegalmente por sospechosos de ser miembros de grupos mafiosos (Paoli 2003:204). Se podría considerar que estas medidas intentan excluir a los miembros de las OC del amparo del derecho de propiedad, fundamental en la economía capitalista.

²⁷ "Las redes ilegales apuntalan las economías sucias, las carreras empresariales sospechosas y, con ellas, la expansión de las zonas grises del mercado donde el delito de cuello blanco confluye con formas inequívocas del crimen organizado convencional (...) las operaciones legales, semilegales y abiertamente ilegales son ejecutadas constantemente" (Ruggiero 2013:168).

²⁸ "La infiltración criminal en los negocios legales no está criminalizada en los países europeos. Por eso no hay ni definiciones legales del fenómeno, ni datos policiales o judiciales disponibles a nivel europeo y nacional. A los efectos del Proyecto ARIEL, 'infiltración de un grupo delictivo organizado en un negocio legítimo' significa: cualquier caso en el que una persona física perteneciente a una organización criminal o que actúa en su nombre, o una persona jurídica ya infiltrada, invierta recursos financieros y/o humanos para participar en el proceso de toma de decisiones de un negocio legítimo" (Savona y Berlusconi 2015:19). Una consecuencia de la infiltración a través de estas redes es la contaminación de los comportamientos legales con ilegales. El Índice de Organización Criminal (IOC) intenta medir este fenómeno, representa la difusión y la intensidad de la asociación delictiva en una determinada provincia, es decir, la penetración del crimen en ese territorio. Se basa en las variables delictivas más típicamente vinculadas a asociaciones delictivas y en variables socioeconómicas que pueden influir en el grado de vulnerabilidad de un territorio con respecto al crimen organizado. Toma valores entre 0 (mínimo) y 100 (máximo). "En regiones como Calabria y Sicilia existe un grado de control criminal del territorio casi total, así como en la Campania. Este resultado, desafortunadamente no es particularmente sorprendente, refleja la fortaleza y la extensión de organizaciones como la 'Ndrangheta, la Mafia y la *Camorra*" (Eurispes 2016). Destacan las provincias de Ragusa (Sicilia) con un índice 100.0, Reggio Calabria (Calabria) con 99.4 Nápoles (Campania) con 78.9 (la media nacional fue de 29,1 en ese año, 2015).

²⁹ A pesar de que la ley antimafia italiana condiciona la validez de la contratación pública a los certificados de no pertenencia a asociaciones de tipo mafioso (Forgione 2008).

- Bentham, Jeremy (1954): *Escritos económicos*. Ciudad de México: Fondo de Cultura Económica.
- Bermejo Marcos, Fernando (2015): *Breve historia de La Camorra*, Madrid: Ediciones Nowtilus.
- Camilleri, Andrea (2007): *Vosotros no sabéis. Los Amigos, los Enemigos, la Mafia y el Mundo en los Pizzini de Bernardo Provenzano*, Barcelona: Ediciones Salamandra, 2008.
- Carretero, Nacho (2015): *Fariña*, Madrid: Libros del K.O.
- Catino, Maurizio (2014): "How Do Mafias Organize? Conflict and Violence in Three Mafia Organizations", *European Journal of Sociology*, Nº 55(2) pp. 177–220.
- Champeyrache, Clotilde (2014): "Artificial Scarcity, Power, and the Italian Mafia". *Journal of Economic Issues*, vol. 48, Nº 3, pp. 625-639.
- Cohen, Lawrence E. y Felson, Marcus (1979): "Social Change and Crime Rate Trends: A Routine Activity Approach", *American Sociological Review*, Nº 44 (August) pp. 588-608.
- Cottino, Amedeo (1999): "Sicilian cultures of violence: The interconnections between organized crime and local society", *Crime, Law and Social Change*, Nº 32, pp. 103-113.
- Council of Europe (2005): *Organised crime situation report 2005. Focus on the threat of economic crime*, Strasbourg: Department of Crime Problems, Council of Europe.
- Denzau, Arthur T. y North, Douglass C. (1994): "Shared Mental Models: Ideologies and Institutions", *Kyklos*, vol. 47, Nº 1, pp. 3-31.
- Dickie, John (2004): *Cosa Nostra*, Barcelona: Random House Mondadori, 2011.
- Dickie, John (2015): *Historia de la mafia. Cosa Nostra, 'Ndrangheta y Camorra de 1860 al presente*, Barcelona: Penguin Random House, 2015.
- Domínguez Gabiña, Iñigo (2014): *Crónicas de la mafia*, Madrid: Libros del K.O.
- Easley, David y Kleinberg, Jon (2010): *Networks, Crowds, and Markets: Reasoning about a Highly Connected World*, Cambridge: Cambridge University Press.
- EMCDDA y Europol (European Monitoring Centre for Drugs y Drug Addiction y Europol) (2016): *EU Drug Markets Report: In-Depth Analysis*, Luxembourg: EMCDDA–Europol Joint publications, Publications Office of the European Union.
- Eurispes (2016): *Criminalità: la mappa del territorio da Sud a Nord con l'Indice IOC*, Roma: Institute of Political, Economic and Social Studies. [Disponible en: <http://www.eurispes.eu/content/criminalit%C3%A0-la-mappa-del-territorio-da-sud-nord-con-lindice-ioc>, Acceso: 23-7-2018].
- Falcone, Giovanni (1991): *Cosas de la Cosa Nostra (con Marcelle Padovani)*. Barcelona: Ediciones Barataria, 2006.
- Felin, Teppo y Foss, Nicolai J. (2011): "The endogenous origins of experience, routines, and organizational capabilities: the poverty of stimulus", *Journal of Institutional Economics*, vol.7, Nº 2, pp. 231-256.
- Felson, Marcus (1995): "Those who discourage crime" en John E. Eck y David Weisburd (eds.) *Crime and place*, Monsey, NY: Criminal Justice Press, pp. 53-66.
- Finckenauer, James O. (2005): "Problems of Definition: What Is Organised Crime?" *Trends in Organized Crime*, Nº 3, pp. 63-83.

- Finckenauer, James O. y Voronin, Yuri A. (2001): *The Threat of Russian Organized Crime*. Issues in International Crime, Research Report, vol.2, Washington: National Institute of Justice, U.S. Department of Justice.
- Fiorentini, Gianluca y Peltzman, Sam (eds.) (1995): *The economics of organised crime*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Forgione, Francesco (2008): *'Ndrangheta. La mafia menos conocida y más peligrosa del planeta*, Barcelona: Ediciones Destino, Barcelona, 2009.
- Forgione, Francesco (2009): *Mafia export. Cómo la 'Ndrangheta, la Cosa Nostra y la Camorra han colonizado el mundo*, Barcelona: Editorial Anagrama, 2010.
- Franchetti, Leopoldo (1993): "Condiciones administrativas y políticas de Sicilia" en Alexis de Tocqueville, Gaetano Mosca y Leopoldo Franchetti, *Los orígenes de la Mafia*, Madrid: Capitán Swing Libros, 2009, pp. 149-461.
- Frattoni, Eric (2013): *Mafia. Un siglo de Cosa Nostra*. Guadalajara: Poe Books.
- Friman, H. Richard (2009): "Externalizing the Cost of Prohibition" en H. Richard Friman (ed.) *Crime and the Global Political Economy*, Boulder: Lynne Rienner Publishers, pp. 49-65.
- Gintis, Herbert (2007): "A framework for the unification of the behavioral sciences", *Behavioral and Brain Sciences*, Nº 30(1), pp. 1-16.
- Glenny, Misha (2008): *McMafia. El crimen sin fronteras*, Barcelona: Ediciones Destino, 2009.
- Gottschalk, Petter (2009): *Entrepreneurship and Organised Crime. Entrepreneurs in Illegal Business*. Cheltenham: Edward Elgar Publishing.
- Gratteri, Nicola y Nicaso, Antonio (2008): *Hermanos de sangre. Historias de la 'Ndrangheta, la mafia más poderosa*, Barcelona: Random House Mondadori, 2009.
- Greif, Avner (2006): *Institutions and the Path to the Modern Economy. Lessons from Medieval Trade*, Nueva York: Cambridge University Press.
- Gribaudo, Gabriella (1990): "Mafia, culturas y grupos sociales", *Debats*, 1992, Nº 42, pp. 64-68.
- Grillo, Ioan (2011): *El Narco. En el corazón de la insurgencia mexicana*, Barcelona: Ediciones Urano, 2012.
- Hannan, Michael T. y Freeman, John (1989): *Organizational Ecology*. Cambridge: Harvard University Press.
- Hernández, Anabel (2010): *Los señores del narco*, Barcelona: Random House Mondadori.
- Hobsbawm, Eric (1965): "La Mafia" en Alexis de Tocqueville, Gaetano Mosca y Leopoldo Franchetti, *Los orígenes de la Mafia*, Madrid: Capitán Swing Libros, 2009, pp. 43-80.
- Land, Frank; Amjad, Urooj y Nolas, Sevasti-Melissa (2007): "The Ethics of Knowledge Management", *International Journal of Knowledge Management*, vol. 3, Nº 1, pp. 1-9.
- Le, Vy (2012): "Organised Crime Typologies: Structure, Activities and Conditions", *International Journal of Criminology and Sociology*, Nº 1, pp. 121-131.
- Levitt, Barbara y March, James G. (2012): "Organizational Learning" en Mary Godwyn y Jody H. Gittell (eds.) *Organizations. Structures and Relationships*, Thousand Oaks: Pine Forge Press, pp. 616-630.
- Levy, Ayda (2012): *El Rey de la Cocaína*, Barcelona: Random House Mondadori.
- Lewis, Norman (1951): *La Honorable Sociedad. La mafia siciliana y sus orígenes*. Barcelona: Alba Editorial, 2009.

Lupo, Salvatore (2004): *Historia de la mafia. Desde sus orígenes hasta nuestros días*, Ciudad de México: Fondo de Cultura Económica, 2009.

Manjón-Cabeza, Araceli (2012): *La solución. La legalización de las drogas*. Barcelona: Random House Mondadori.

Mantzavinos, Chrysostomos; North, Douglass C. y Shariq, Syed (2004): "Learning, Institutions, and Economic Performance", *Perspectives on Politics*, vol. 2, Nº 1, pp. 75-84.

March, James G. (1994): *A Primer on Decision Making. How Decisions Happen*, New York: The Free Press.

Marett, Robert R. (1921): "The Vendetta", 3 J. Comp. Legis. & Int'l L. 3rd Ser. Pt. I, pp. 39-44. Disponible en: HeinOnline (<http://heinonline.org>) [Acceso 25-1-2016].

Merton, Robert K. (1938): "Social Structure and Anomia". *American Sociological Review*, Nº 3(5), pp. 672-682.

Mintzberg, Henry (1979): *The Structuring of Organizations: A Synthesis of Research.*, NJ: Prentice-Hall.

Mintzberg, Henry (1989): *Mintzberg y la dirección*, Madrid: Ediciones Díaz de Santos, 1991.

Mosca, Gaetano (1901): "¿Qué es la Mafia?" en Alexis de Tocqueville, Gaetano Mosca y Leopoldo Franchetti, *Los orígenes de la Mafia*, Madrid: Capitán Swing Libros, 2009, pp. 109-148.

Murrell, Peter (1992): "Evolution in Economics and in the Economic Reform of the Centrally Planned Economies" en Christopher Clague y Gordon C. Rausser (eds.) *The Emergence of Market Economies in Eastern Europe*, pp. 35-53. Cambridge: Blackwell Publishers.

Nelson, Richard R. y Winter, Sidney G. (1982): *An Evolutionary Theory of Economic Change*, Cambridge y Londres: Harvard University Press.

Neri, Giovanni (2014): "Il fenomeno del pentitismo nella prospettiva criminologica integrata", *Temì Romana*, Nº 62(1-2): 29-34.

North, Douglass C. (1990): *Institutions, institutional change and economic performance*, Cambridge: Cambridge University Press.

North, Douglass C. (1991): "Institutions", *Journal of Economic Perspectives*, Nº 5(1), pp. 97-112.

North, Douglass C. (2005): *Understanding the Process of Economic Change*, Princeton: Princeton University Press.

North, Douglass C. y Miller, Roger L. (1978): *The Economics of Public Issues*, Nueva York: Harper & Row Publishers, pp. 125-132.

North, Douglass C.; Wallis, John J. y Weingast, Barry R. (2009): *Violence and Social Orders. A Conceptual Framework for Interpreting Recorded Human History*, Cambridge: Cambridge University Press.

Osorno, Diego E. (2015): *La Guerra de Los Zetas. Viaje por la frontera de la necropolítica*, Barcelona: Penguin Random House, 2017.

Ostrom, Elinor (2004): "Rules without enforcement are but words on paper", *Newsletter of the International Human Dimensions Programme on Global Change*, Nº 2, pp. 8-10. (Disponible en: <http://www.ihdp.unu.edu/docs/Publications/Secretariat/Update-Dimensions/IHDP-Update-2004-2.pdf>, Acceso: 17-7-2018).

Paoli, Letizia (2003): *Mafia Brotherhoods: Organized Crime, Italian Style*. New York: Oxford University Press.

Polanyi, Karl (1944): *La gran transformación. Crítica del liberalismo económico*, Madrid: Ediciones de La piqueta, 1989.

Ravelo, Ricardo (2012): *Narcomex. Historias e historia de una guerra*, Barcelona: Random House Mondadori.

Riera, Alejandro (2008): *La Organizatsja. La mafia rusa, la mafia roja*, Córdoba: Arcopress.

Ruggiero, Vincenzo (2013): *Los crímenes de la Economía. Un análisis criminológico del pensamiento económico*, Madrid: Marcial Pons, 2018.

Salazar, Alonso (2012): *La parábola de Pablo. Auge y caída del narcotraficante más famoso de todos los tiempos*, Barcelona: Ediciones Península, 2016.

Sánchez García de Paz, Isabel (2005): "El coimputado que colabora con la justicia penal (con atención a las reformas introducidas en la regulación española por las Leyes Orgánicas 7/ y 15/2003)", *Revista Electrónica de Ciencia Penal y Criminología* (en línea), Nº 07-05, pp. 05:1-05:33, Disponible en internet: <http://criminnet.ugr.es/recpc/07/recpc07-05.pdf>

Saviano, Roberto (2006): *Gomorra. Un viaje al imperio económico y al sueño de poder de la Camorra*. Barcelona: Random House Mondadori, 2007.

Saviano, Roberto (2013): *CeroCeroCero. Cómo la cocaína gobierna el mundo*, Barcelona: Anagrama, 2014.

Savona, Ernesto U. y Berlusconi, Giulia (eds.) (2015): *Organized Crime Infiltration of Legitimate Businesses in Europe: A Pilot Project in Five European Countries*, Trento: Transcrime – Università degli Studi di Trento. [Disponible en: http://arielproject.eu/wp-content/uploads/2015/11/Project-ARIEL_Final-report.pdf, Acceso: 3-1-2016].

Sciascia, Leonardo (1989): *Para una memoria futura (Si la memoria tiene futuro)*, Barcelona: Tusquets Editores, 2013.

Suárez, Felipe (2017): *La Operación Nécora +*, Cádiz: Quorum Editores.

Taylor, Ian (1982): "Against Crime and for Socialism", *Crime and Social Justice*, Nº 9(18) pp. 4-15.

Turone, Giuliano (2008): *Il delitto di associazione mafiosa*. Milano: Giuffrè Editore.

UNODC (United Nations Office on Drugs and Crime) (2010): *The Globalization of Crime - A Transnational Organized Crime Threat Assessment*. Vienna: United Nations publication.

Wainwright, Tom (2016): *Narconomics. Cómo administrar un cártel de la droga*. Barcelona: Penguin Random House, 2018.

Walsh, Anthony (2000): "Behavior Genetics and Anomie/Strain Theory", *Criminology*, Nº 38(4) pp. 1075-1107.

Walters, Glenn D. (2006): *Lifestyle Theory: Past, Present and Future*, New York: Nova Science Publishers.

Winter, Harold (2008): *The Economics of Crime. An introduction to rational crime analysis*. Nueva York: Routledge.

Winter, Sidney G. (2003): "Understanding Dynamic Capabilities", *Strategic Management Journal*, vol. 24, Nº 10, pp. 991-995.

SEMIMONOGRÁFICO. REPENSAR LA EMPRESA

SEMIMONOGRAPH. RETHINKING THE ENTERPRISE

INTRODUCCIÓN. REPENSAR LA EMPRESA: UN DESAFÍO POLÍTICO

INTRODUCTION. RETHINKING THE FIRM: A POLITICAL CHALLENGE

José Miguel Rodríguez Fernández¹

Universidad de Valladolid

Recibido: 15.12.2019

Aceptado: 23.12.2019

En el cuaderno de notas de su obra *Memorias de Adriano*, Marguerite Yourcenar recuerda una sentencia de Gustave Flaubert: "Cuando los dioses ya no existían y Cristo no había aparecido aún, hubo un momento único, desde Cicerón a Marco Aurelio, en que sólo estuvo el hombre". Sirve muy bien para reflejar las encrucijadas históricas, cuando los viejos valores, las instituciones tradicionales, las normas heredadas y las prácticas acostumbradas ya no dan suficiente respuesta a las preocupaciones, sufrimientos e inquietudes de la ciudadanía; y, sin embargo, a la vez, subsisten fuerzas sociales, mantras ideológicos y centros de poder que se resisten a evolucionar y dar entrada a otras formas de entender los comportamientos colectivos, el diseño institucional, la participación pública y el imaginario global. Perdidos los puntos de referencia para pensar en "otro mundo" y querer cambiar el existente, no se vislumbra un proyecto común, compartible y compartido, para construir un sentido colectivo y definir una nueva utopía ciudadana, sin querer retornar al pasado por miedo al futuro (Paranque 2015: 26).

MODELO FINANCIERO DE EMPRESA Y VALOR ACCIONARIAL

Hoy puede que estemos en una de esas encrucijadas. La revolución conservadora de los años ochenta del siglo pasado impuso con éxito el dogma de la creación de valor accionario y el modelo financiero de empresa, como pauta de bienestar válida para el conjunto de una sociedad. Pero no ha cumplido su promesa, a la vez que desde el análisis económico y la teoría de *management* se pueden destacar sus puntos débiles (Rodríguez Fernández 2003, 2006). Cabe ver este tipo de organización como arquetipo de la firma neoliberal y horizonte de referencia del capitalismo en su visión fukuyamanista del fin de la historia. Va más allá de los modelos taylorista, fordista y toyotista, para implantar una contradictoria combinación de reingeniería de procesos y exigencia de lealtad, deslocalización y fomento de la "cultura de empresa", múltiples reestructuraciones y discurso del trabajo en equipo... Todo ello con un estilo de

¹ jmrodrig@eco.uva.es

organización y gestión que apela a la cooperación sin una verdadera comunidad que sienta el auténtico impulso de cooperar, de modo que más bien es una cooperación forzada (Coutrot 1998). En un contexto, además, de financiarización de la economía, donde —entre otras cosas— los mercados de capitales y su presunta eficiencia en la formación de los precios de los instrumentos financieros fijan directamente el patrón de rentabilidad mínima a alcanzar —coste de oportunidad del capital—. En paralelo, justo por la restricción impuesta por dicho patrón, el mercado de trabajo se convierte en un mecanismo disciplinario de precarización, y el mercado de directivos se propone competir con el mercado de futbolistas de élite a la hora de debatir cuál de ellos puede ser mejor ejemplo de burbuja comercial. Como corolario, se promueve el denominado "buen gobierno corporativo" con la finalidad de asegurar los derechos de los accionistas, defender sus intereses económico-financieros y controlar a los directivos, reduciendo los costes de agencia e incentivando la convergencia de objetivos entre propietarios y *managers* (Rodríguez Fernández *et al.* 2007).

En este marco empresarial, otros *stakeholders* o partes interesadas sólo tienen unos espacios de participación de alcance limitado, pues quedan supeditados a la necesidad de crear valor accionarial. De hecho, los mecanismos de diálogo e intervención realmente establecidos emergen sobre todo como instrumentos ideológicos de comunicación corporativa, al servicio de un discurso para intentar lograr la legitimación de la compañía y la aceptabilidad ética de su gestión. Pese a esta pretensión, el modelo incurre, cuando menos, en una doble contradicción: se pide a los trabajadores ser sujetos de su propio trabajo, mientras siguen siendo objetos en sus empleos; se difunde la imagen de un sistema económico legítimo, al servicio del bienestar general, mientras se construye un régimen de acumulación insostenible a largo plazo. "Por tanto, no se cumplen las condiciones de equilibrio que caracterizan, de manera diferente, los regímenes fordista y toyotista. Fundamentalmente, porque no se basa en un compromiso capital/trabajo, sino en la victoria [...] de una de las partes en presencia" (Coutrot 1998:249).

RESPONSABILIDAD SOCIAL CORPORATIVA DE TIPO INSTRUMENTAL

Pasado el tiempo, en especial desde finales del siglo XX, se van poniendo progresivamente en evidencia esas limitaciones y contradicciones, con sus costes sociales y políticos, derivados del incremento de la desigualdad, la retracción de los mecanismos de solidaridad—en el marco de la firma y del conjunto de la sociedad—y la pérdida de cohesión social. Como consecuencia, se adopta un denominado modelo accionarial o financiero "matizado, ilustrado o aclarado", el cual relanza el concepto de responsabilidad social corporativa dotándolo de un alcance que—al menos en teoría—supera el enfoque tradicional de acción social empresarial y filantropía paternalista, si bien sólo asciende hasta situarse en una perspectiva estratégico-instrumental: en concreto, da prioridad a la creación de valor económico a largo plazo para los accionistas; pero tiene en cuenta las restricciones impuestas por la necesidad práctica de satisfacer "suficientemente" demandas de las otras partes interesadas —con el correspondiente diálogo con éstas sólo en la medida requerida para lograr el fin principal—. La compañía entiende este esquema como un *business case*, una cuestión de rentabilidad para los propietarios, si bien habitualmente se presenta ante los partícipes no accionariales de una manera más atractiva: como una oportunidad de ganar todos (*win-win*). Los límites de la racionalidad empresarial fijan el perímetro de este tipo de responsabilidad social (Banerjee 2008: 469).

Suele ser esta hoy la responsabilidad social "realmente existente" en las grandes corporaciones de negocio, donde se anuncian unos objetivos sociales y medioambientales de las compañías que sólo se consideran en cuanto medio —instrumento— para alcanzar la mencionada creación de valor accionarial, actuando como elementos de influencia secundaria, modificadora y condicionante del comportamiento de administradores y directivos (Rodríguez Fernández 2007). Los grupos de interés no accionariales se guían por su función de utilidad individual, pero dentro de la dirección fijada por los accionistas, únicos encargados de definir y alcanzar el bienestar colectivo (Paranque 2015: 28). Ahora bien, hasta ahora nadie

ha demostrado la virtuosa conexión entre la creación de valor accionarial y el bienestar general a largo plazo (Rodríguez Fernández 2003, Keen 2014).

En paralelo a la aplicación práctica de ese modelo accionarial matizado y dicha responsabilidad social instrumental, se ha ido presentando toda una plétora de términos relacionados, que a veces en parte se superponen, o se utilizan para denotar prácticamente lo mismo. En Waddock (2008) puede encontrarse un intento de clarificar el contenido y uso de múltiples expresiones, todas ellas con el calificativo final de corporativa o corporativo, como *performance* social, respuesta social, rectitud social, reputación, compromiso comunitario, espiritualidad... y hasta ciudadanía corporativa. Reflejan que el asunto está de moda, amén de la gran imaginación académica, la búsqueda de nuevos términos con gancho comercial... y la necesidad de publicar.

CRISIS DEL ENFOQUE INSTRUMENTAL Y APUESTA POR UNA VISIÓN AVANZADA

No sorprende que ese avance limitado también haya entrado en barrena. Los comportamientos empresariales durante la Gran Recesión iniciada en 2007/2008 pusieron a prueba el contenido del mensaje de "bienestar mutuo". Rápidamente pasó a hablarse de la crisis de la responsabilidad social corporativa. Con cierta frecuencia, las mismas firmas que antes copaban los medios de comunicación anunciando el nuevo enfoque estratégico-instrumental ahora adoptaban decisiones con altos costes sociales, sin analizar otras alternativas. La lámpara que tanto iba a alumbrar dio la impresión de que carecía de aceite y era sólo artesanía decorativa. Llegó lo más temido: ese tipo de responsabilidad social empresarial no sólo fue calificado de simulacro e ideación (Boiral 2013), sino que académicos no muy heterodoxos declararon su defunción. Así, Fleming y Jones (2013) anunciaron y justificaron "otro fin": esta vez no el de la historia, sino el fin de la responsabilidad social corporativa, por cuanto los informes publicados periódicamente por las empresas parecen ser, más bien, un cuidadoso y elegante ejercicio de propaganda para disimular y distraer (véase, más ampliamente, Rodríguez Fernández 2014). De ahí que, desde diversas instancias, se haya propuesto dar un paso más allá, sugiriendo un capitalismo *stakeholder*, cuyos principios básicos viene difundiendo R.E. Freeman en diversas publicaciones: cooperación entre las partes interesadas, así como su compromiso y responsabilidad; reconocimiento de la complejidad de los comportamientos humanos, con diferentes puntos de vista y valores; continua creación de nuevas fuentes de valor; y la competencia como una característica que emerge del capitalismo, pero no es un supuesto necesario en él (véase, por ejemplo, Freeman *et al.* 2010: 280-285).

Y, así, lo que ahora llamamos la teoría *stakeholder* facilita presentar un esquema más completo, avanzado e intrínseco de responsabilidad social corporativa que, en realidad, exige un nuevo modelo de firma, con: (a) la potenciación de la participación efectiva en las decisiones empresariales, al menos de los principales grupos de interés y adoptando alguno de los varios "contratos de gobierno ampliado" posibles, siempre con formas concretas de diálogo comprometido e intervención real en la dirección y gestión de la compañía; (b) la legitimidad en las actuaciones, lo cual exige tomar como guía u objetivo general de la firma la creación de riqueza neta total desde una perspectiva multidimensional, cuantitativa y cualitativa, incluyendo elementos económicos, sociales y medioambientales, para satisfacer de forma equilibrada y armónica los intereses de los diversos partícipes —esto requiere evitar las expropiaciones de unos a costa de otros, es decir, las transferencias no creadoras de riqueza—; y c) nuevos deberes de los administradores y directivos, quienes han de tener unos sistemas de incentivos congruentes con esta misión/visión de la empresa y su objetivo general, a la vez que deben actuar con honradez, diligencia y transparencia en sus relaciones con los distintas partes, para salvaguardar los intereses a largo plazo de todas ellas y la supervivencia de la organización empresarial.²

² Véase Rodríguez Fernández (2003 y 2008), donde se detallan los argumentos para justificar este modelo avanzado de responsabilidad social y administración participativa de la compañía.

Similar enfoque puede encontrarse en el modelo de empresa sostenible que viene proponiendo en diversas publicaciones Sigurt Vitols, cuyas características se resumen así: (a) visión multidimensional de la sostenibilidad y el valor *stakeholder* o partenarial; (b) establecer un conjunto de objetivos de sostenibilidad y una detallada estrategia para lograrlos; (c) involucrar a las partes interesadas en la adopción de decisiones, especialmente a los trabajadores; (d) un sistema de *reporting* que sea verificable por un actor externo y evalúe tanto la *performance* financiera como no financiera; (e) vincular una parte de las retribuciones de los directivos al cumplimiento de los objetivos de sostenibilidad; y (f) mantener la propiedad básica de la compañía en manos de inversores a largo plazo, que además sean responsables en términos sociales y medioambientales (véase, por ejemplo, Vitols 2011: 24).

La importancia de todo ello da una idea del desafío a superar, si se quiere poder hablar algún día de una empresa ciudadana y unos ciudadanos en la empresa. Y cabe poner en duda que pueda lograrse mediante actuaciones sólo y puramente voluntarias adoptadas por las compañías.³

LA EMPRESA COMO SISTEMA POLÍTICO

Así desembocamos, finalmente, en el meollo del asunto: una firma desempeña una actividad económica, pero tiene una indudable dimensión política, tanto en su interior como en sus relaciones con el conjunto de la sociedad. La visión estadounidense del modelo de empresa y su responsabilidad social descansa sobre un enfoque contractual de la compañía, identifica ésta —en sentido estricto, una construcción jurídica— con la organización empresarial —a decir verdad, una realidad económica y social— e impulsa sobre todo una preocupación ética, siendo la compañía una persona moral que vacila de continuo a la hora de elegir entre el bien y el mal, igual que una persona física. En cambio, la perspectiva europea —al menos, la original— es institucional, poniendo énfasis en cómo puede contribuir la firma al desarrollo sostenible mediante el desempeño de unas funciones sociales específicas, siendo responsable en la esfera política —interna y externa—, en cuanto reflejo de su subordinación a unos intereses colectivos (Boidin *et al.* 2009: 37, Capron y Quairel-Lanoizelée 2015: caps. 1-3).

En consecuencia, es obligado situar el problema de repensar la empresa en el marco de la democracia económica en general. De hecho, cabe observar cómo la "democracia en el puesto de trabajo" suele ser un elemento sustantivo, relevante, en cualquiera de las propuestas concretas que, con diversas denominaciones, intentan perfilar esquemas para poner la economía al servicio de las personas, proteger los bienes comunes, facilitar la sostenibilidad ecológica a largo plazo y articular un control social del uso de los recursos mediante mecanismos de decisión colectiva apropiados, haciendo frente al individualismo posesivo y propietario: así, *after capitalism* (David Schweickart), economía participativa (Michael Albert y Robin Hahnel), *beyond capitalism* (Gar Alperovitz), democracia inclusiva (Takis Fotopoulos), postcapitalismo

³ En España, el Instituto de Estudios Superiores de la Empresa (IESE), la Fundación Entorno—hoy desaparecida—y PricewaterhouseCoopers promovieron la elaboración de un "Código de gobierno para una empresa sostenible". En dicho código se distingue entre partes interesadas consustanciales (empleados, accionistas y socios estratégicos), partes interesadas contractuales (clientes, proveedores, subcontratistas e instituciones financieras) y partes interesadas contextuales (Administración pública, creadores de opinión y conocimiento, comunidades locales, países y sociedades). Se entiende por empresa sostenible aquella que crea valor económico, medioambiental y social a corto y largo plazo, contribuyendo de esa forma al aumento del bienestar y al auténtico progreso de las generaciones presentes y futuras, tanto en su entorno inmediato como en el planeta en general. Se insiste en que el máximo órgano de gobierno de la compañía es responsable ante sus diversos *stakeholders*, lo cual implica la difusión de las correspondientes informaciones relevantes. Por tanto, en todas las decisiones, dicho órgano ha de tener en cuenta de manera efectiva los intereses de los diferentes partícipes, lo cual implica que debe dar prioridad al diálogo y al establecimiento de relaciones con ellos. Sin embargo, en su versión final—marzo de 2002—, tras un amplio periodo de consulta y revisión, su apartado denominado "Código de buenas prácticas para el gobierno de la empresa sostenible" ya no afirma lo siguiente, que figuraba en la versión preliminar (marzo de 2001): "El consejo de administración incluirá entre sus miembros a representantes de los *stakeholders* consustanciales [empleados, accionistas y socios estratégicos], de forma que la voz de éstos tenga suficientes garantías de ser escuchada y atendida". Parece un síntoma de que, en un entorno donde se impuso con tanto predicamento el modelo financiero de empresa, cualquier código más orientado hacia las diversas partes interesadas se abre camino con dificultad. La redacción mencionada final aparece como apartado 6 en, por ejemplo, Ricart y Rodríguez (2005: 58-60). La versión preliminar todavía se puede encontrar en Internet en: <https://managementperu.files.wordpress.com/2009/12/codigo-de-gobierno-para-la-empresa-sostenible.pdf>.

(Paul Mason), socialismo participativo y federalismo social (Thomas Piketty), democracia colaborativa (Ted Howard y otros), propiedad democrática (Jonathan Gordon-Farleigh), capitalismo 3.0 (Peter Barnes),...

También en el plano profesional, algunos administradores y directivos parecen haber aprendido críticamente de las experiencias pasadas y están reinventando su trabajo. Emerge el llamado "emprendimiento social", en el marco de formas jurídicas diversas, así como regulaciones públicas diferentes según países; a la vez, determinados consultores e instituciones se interesan por las "inversiones de impacto" y son legión los movimientos sociales que aquí y allá intentan organizar el trabajo, el intercambio económico y las relaciones sociales sobre bases más equitativas, solidarias e incluso gratuitas. Una verdadera economía colaborativa, muy distinta de la "economía de plataforma" que se disfraza de cooperación. ¿Brotos verdes? El tiempo dirá... Por de pronto, todo lo que contribuya a facilitar un control democrático de los recursos y reducir las desigualdades se nos presenta como un "espacio de micro-emancipación", para generar ámbitos de autonomía en el contexto de relaciones de poder institucionalizadas conforme a nuevos enfoques, diseñando otras condiciones a la hora de llevar adelante el proyecto colectivo y donde la cooperación es reflejo de la solidaridad en la búsqueda de metas comunes (Paranque 2015: 19 y ss).

Sin duda, cuando se percibe la refundación o el repensar la empresa como un problema político a resolver, aparece como elemento subyacente en el debate sus relaciones con la cuestión de la propiedad. Es sabido que, durante los últimos años, Thomas Piketty viene analizando la propiedad y la desigualdad. Pues bien, parece significativo que, en su última obra (Piketty 2019), tras ir más allá de la propiedad privada y hablar de otros tres tipos de propiedad —pública, social y temporal—, dedique una buena parte de las páginas del capítulo 11 ("Las sociedades socialdemócratas: la igualdad inacabada") al análisis de la historia, evolución, éxitos y limitaciones de la cogestión empresarial entre accionistas y trabajadores en Alemania y los países nórdicos, así como su lenta difusión hacia otros países, enmarcándolo dentro de un rótulo previo sugestivo: "compartir el poder, instituir la propiedad social". Asimismo, se refiere a la figura clásica de la cooperativa.

Además, repasa propuestas sobre la reforma de la empresa que en el pasado se fueron quedando por el camino —alguna británica incluía en el consejo de administración de las grandes compañías, además de accionistas y trabajadores en régimen de paridad, unos miembros independientes nombrados por el Estado—. A este respecto, cabe señalar que su rápido comentario sobre los intentos de la Comisión Europea para introducir la presencia de trabajadores en el consejo de administración puede completarse en cierta medida, haciendo notar lo ocurrido con la Directiva 2001/86/CE del Consejo, de 8 de octubre de 2001, por la que se completa el Estatuto de la Sociedad Anónima Europea en lo que respecta a la implicación de los trabajadores. En concreto, pese a los deseos de la Comisión Europea desde los pasados años setenta por lograr la citada presencia, estableciendo un mecanismo similar a la cogestión alemana dentro de sistema de consejo de administración dual en la forma jurídica de sociedad anónima europea, la versión final en el año 2001 de la mencionada Directiva básicamente supeditó esa participación a lo dispuesto en la legislación nacional correspondiente. Se debió en buena medida a la oposición de Gran Bretaña (gobierno de Tony Blair) y de España (gobierno de José María Aznar), que no aceptaron la participación laboral en el consejo de supervisión de las sociedades anónimas europeas constituidas en sus respectivos países (Moore y Rebérioux 2007: 368-369).

Alude también Piketty (2019) a alguna de las varias propuestas presentadas en Gran Bretaña durante los últimos años, junto con proyectos de ley de senadores demócratas de Estados Unidos sobre presencia de trabajadores en los consejos de administración de compañías cotizadas en bolsa o de, en general, grandes firmas. A día de hoy no se han aprobado, si bien son una novedad en ese país. Finalmente, Piketty vuelve sobre el asunto resumiéndolo en uno de los apartados del capítulo 17, capítulo en que significativamente presenta los "elementos para un socialismo participativo en el siglo XXI".

Aun valorando todo esto, ¿no ha llegado ya el momento de poner mayor énfasis en completar la participación en la empresa —al menos en aquella de elevado tamaño— con otros partícipes no accionariales, además de los trabajadores? Esto es lo más coherente con la teoría *stakeholder* y el enfoque avanzado de la responsabilidad social a que arriba se ha hecho referencia. Las propuestas detalladas y complejas perfiladas por Shann Turnbull en algunos de sus primeros trabajos marcan la dirección clave que en la actualidad parece seguir siendo más apropiada. Sugiere un modelo influido por la experiencia del grupo cooperativo de Mondragón. Pero, a diferencia de ésta, propone la creación de comités diversos, de modo que algunas de las facultades hoy centralizadas en el consejo de administración podrían compartirse o delegarse en otros varios órganos —consejo de vigilancia, comité de dirección, panel de proveedores, asamblea de empleados, foro de clientes,... englobables todos, en su caso, en un congreso de *stakeholders*—, con diferentes grados de colaboración por parte de los representantes de los partícipes no accionariales, yendo así más allá de los trabajadores⁴.

Pues bien, las contribuciones recogidas en el presente número semimonográfico de la *Revista de Economía Crítica* intentan aproximarse a estos temas desde distintos ángulos.

Ante todo, Juan Hernández Zubizarreta, Erika González y Pedro Ramiro aportan un análisis bien pegado al terreno sobre la gran compañía capitalista neoliberal en el contexto de la globalización, poniendo de manifiesto el contraste entre la fortaleza con que impera la nueva *lex mercatoria* —protectora de los intereses empresariales— y el vacío existente en cuanto a mecanismos efectivos para hacer cumplir a ese tipo de compañía sus ineludibles obligaciones en el ámbito de los Derechos Humanos. De este modo, las grandes corporaciones se imponen frente a los poderes ejecutivo y legislativo de cada Estado, aplicando una estrategia formulada para legitimarse socialmente. En tal contexto, la que antes hemos denominado responsabilidad social corporativa de tipo instrumental, es decir, la "realmente existente", no ha sido capaz de resolver el problema, ni lo podrá hacer en el futuro dadas sus limitaciones, como los autores ponen de manifiesto en su estudio específico de la misma tras la última crisis económica y financiera.

Por su parte, José Ángel Moreno Izquierdo aplica una lente conceptual y teórica para profundizar en el análisis de ese modelo de empresa neoliberal, sintetizando los argumentos básicos que pretenden justificar la supremacía que otorga a los propietarios legales, su orientación fundamental hacia la creación de valor accionarial y la implantación de unos mecanismos de gobierno corporativo encaminados a lograrlo. Sobre esa base, a continuación, contrargumenta presentando las razones que actúan justo en dirección contraria, es decir, refuerzan la defensa de un modelo de empresa *stakeholder*, plural y participativa, en la línea de lo que páginas atrás se ha emparentado con el enfoque de responsabilidad social corporativa avanzada e intrínseca. Un modelo que se muestra preferible tanto en términos microeconómicos, morales y jurídicos como desde consideraciones de eficiencia y sostenibilidad, favoreciendo así la democracia en el puesto de trabajo y la democracia económica general.

A continuación, José Luis Haro García toma el testigo para completar el estudio precedente con una nueva perspectiva derivada de la literatura académica acerca de la relación entre empresa y ecologismo. Para ello, de entrada, presenta a la empresa mercantil de capital accionarial caracterizándola en detalle desde la perspectiva ecologista, poniendo de manifiesto razones de nuevo cuño a favor de su democratización, las cuales se añaden a las expuestas en el artículo previo para tener así una fotografía global. Habida cuenta de ello, y considerando además la relación existente entre esa firma mercantil y el deterioro medioambiental, termina ofreciendo algunas propuestas para la redefinición y nuevo diseño de la institución empresarial desde premisas ecológicas.

⁴ Para más detalles, referencias bibliográficas y propuestas complementarias de otros autores, véase Rodríguez Fernández (2003: 91 y ss).

Siguiendo justo este último camino, orientado hacia un nuevo modelo de firma y la democracia en el puesto de trabajo, Luis Ángel Sánchez Pachón y yo mismo intentamos, en primer término, repasar en varios países—tres de economía coordinada y dos de economía liberal—algunas de las experiencias articuladas tras la segunda guerra mundial en cuanto a sistemas de participación de los trabajadores, bien en órganos de decisión de la compañía o bien en la propiedad o en el resultado económico generado con la actividad. En un segundo momento, descendemos en el plano de estudio para abordar más en detalle determinados elementos caracterizadores del caso español. A partir de ahí, sintetizamos varias nuevas propuestas de apoyo al modelo de gobierno corporativo plural o "global" provenientes de académicos franceses y británicos durante los últimos años, completándolo con determinadas novedades legislativas muy recientes en el país galo. Quizás pudieran servir como pauta para posibles reformas a introducir en España, donde se ha aprobado al respecto una iniciativa en los Parlamentos vasco y navarro, si bien sólo incluye la participación laboral en la empresa.

La parte monográfica de este número de la REC se cierra abriendo el ángulo de visión y elevando la mirada, para recibir una aportación de Gaël Carrero Gros y Amparo Merino de Diego donde se pone en cuestión el conjunto de creencias económicas sobre las que se asienta nuestra actual organización social, admitiéndolas como leyes naturales. La empresa es justamente uno de los elementos centrales a la hora de defender y poner en práctica esas creencias. Sin embargo, estamos en realidad ante construcciones sociales, por lo cual es claro que pueden ser debatidas, puestas en duda y, en último término, modificadas. Precisamente por ello, es de interés proceder a presentar aportaciones que nos ofrecen "otras miradas" y que provienen de la economía cooperativa, social y solidaria, así como de la economía ecológica, la economía feminista y la economía de los bienes comunes. Esto no obsta para subrayar que también se puede incurrir en una idealización excesiva cuando se exalta la figura de la "empresa social", ahora tan en boga.

Finalmente, agradezco mucho la invitación que en su día me hicieron los responsables de la REC para coordinar este número semimonográfico, así como su apoyo posterior, y el del *staff* de la publicación, en lo que ha sido un largo proceso hasta la edición final. Claro está, extendiendo el agradecimiento a cuantos presentaron propuestas de trabajos y a quienes finalmente se esforzaron por remitir las contribuciones aquí incluidas, así como al conjunto de evaluadores que desinteresadamente han hecho llegar las sugerencias que tanto han mejorado los artículos ahora publicados.

REFERENCIAS

Banerjee, S.B. (2008): "The political economy of corporate social responsibility", en A.G. Sherer y G. Palazzo (eds.), *Handbook of research on global corporate citizenship*, Cheltenham: Edward Elgar, pp. 454-475.

Boidin, B.; Postel, N. y Rousseau, S. (2009): *La responsabilité sociale des entreprises: une perspective institutionnaliste*, Villeneuve d'Ascq: Presses Universitaires du Septentrion.

Boiral, O. (2013): "Sustainability reports as simulacra? A counter-account of A and A+ GRI reports", *Accounting, Auditing and Accountability Journal*, vol. 26 (7), pp. 1036-1071.

Capron, M. y Quairel-Lanoizelée, F. (2015): *L'entreprise dans la société*, París: La Découverte.

Coutrot, Th. (1998): *L'entreprise néo-libérale, nouvelle utopie capitaliste?*, París: La Découverte.

Fleming, P. y Jones, M.T. (2013): *The end of corporate social responsibility: crisis and critique*, Londres: Sage.

Freeman, R.E.; Harrison, J.S.; Wicks, A.; Parmar, B.L. y De Colle, S. (2010): *Stakeholder theory: the state of the art*, Cambridge: Cambridge University Press.

- Keen, S. (2014): *L'imposture économique*, Ivry sur Seine: Éditions de l'Atelier.
- Moore, M.T. y Rebérioux, A. (2007): "The corporate governance of the firm as an entity", en Y. Biondi, A. Canziani y Th. Kirat (eds.), *The firm as an entity*, Londres: Routledge, pp. 348-374.
- Paranque, B. (2015): "Une alternative à la creation de valeur actionnariale: production d'usages et gestión en commun de ressource pour une émancipation du seul échange capitaliste", en B. Paranque y R. Pérez (dirs.), *La finance autrement?*, Villeneuve d'Ascq: Presses Universitaires du Septentrion, pp. 25-83.
- Piketty, Th. (2019): *Capital et idéologie*, París: Seuil (versión en castellano, Ediciones Deusto, Barcelona).
- Ricart, J.E. y Rodríguez, M.A. (2005): "Código de gobierno para la empresa sostenible: guía para su implantación", ST-94, Barcelona: Center for Business in Society, IESE, Universidad de Navarra.
- Rodríguez Fernández, J.M. (2003): *El gobierno de la empresa: un enfoque alternativo*, Madrid: Akal.
- Rodríguez Fernández, J.M. (2006): "Valor accionarial y orientación *stakeholder*: bases para un nuevo gobierno corporativo", *Papeles de Economía Española*, 108, pp. 10-26.
- Rodríguez Fernández, J.M. (2007): "Responsabilidad social corporativa y análisis económico: práctica frente a teoría", *Ekonomiaz*, 65, pp. 12-49.
- Rodríguez Fernández, J.M. (2008): "Modelo *stakeholder* y responsabilidad social: el gobierno corporativo global", *M@n@gement*, 11(2), pp. 81-111.
- Rodríguez Fernández, J.M. (2014): "¿Responsabilidad social corporativa u otro modelo de empresa?", *Dossieres Economistas sin Fronteras*, 14, pp. 41-45.
- Rodríguez Fernández, J.M.; Melle Hernández, Mónica y Sastre Centeno, J.M. (2007): *Responsabilidad social y gobierno de la empresa*, Madrid: Publicaciones AECA.
- Vitols, S. (2011): "What is the sustainable company?", en Sigurt Vitols y Norbert Kluge (eds.), *The sustainable company: a new approach to corporate governance*, Bruselas: European Trade Union Institute, pp. 15-37.
- Waddock, S. (2008): "Corporate responsibility/corporate citizenship: the development of a construct", en A.G. Sherer y G. Palazzo (eds.), *Handbook of research on global corporate citizenship*, Cheltenham: Edward Elgar, pp. 50-73.

LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES Y LA ARQUITECTURA JURÍDICA DE LA IMPUNIDAD: RESPONSABILIDAD SOCIAL CORPORATIVA, *LEX MERCATORIA* Y DERECHOS HUMANOS

TRANSNATIONAL CORPORATIONS AND THE LEGAL ARCHITECTURE OF IMPUNITY: CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY, LEX MERCATORIA AND HUMAN RIGHTS

Juan Hernández Zubizarreta¹, Erika González² y Pedro Ramiro³

(Observatorio de Multinacionales en América Latina (OMAL) – Paz con Dignidad)

Fecha de recepción: 7.09.2019

Fecha de aceptación: 9.12.2019

Resumen

La fortaleza de la nueva *lex mercatoria* para la tutela efectiva de los intereses empresariales contrasta con la ausencia de mecanismos para el cumplimiento de sus obligaciones en materia de derechos humanos. Existe una fragilidad manifiesta del Derecho Internacional de los Derechos Humanos; y la responsabilidad social corporativa (RSC) no es sino un Derecho blando basado en la voluntariedad, la unilateralidad y la no-exigibilidad jurídica. Dos décadas después de que se lanzara el paradigma de la "empresa responsable" como un supuesto salto adelante en el modelo de relaciones entre las multinacionales y el conjunto de la sociedad, parece claro que la RSC nunca tuvo la intención de ser un instrumento eficaz para controlar a las grandes corporaciones. De ahí la necesidad de introducir modificaciones en las legislaciones nacionales. Pero también, y sobre todo, de avanzar en regulaciones internacionales capaces de abarcar toda la complejidad de los grandes conglomerados económicos, con criterios que trasciendan el marco estatal y rompan la aparente separación entre matriz y filiales.

Palabras clave: *Responsabilidad social corporativa, derechos humanos, empresa transnacional, mecanismos de control.*

Abstract

The strength of the new *lex mercatoria* for the effective protection of business interests contrasts with the absence of mechanisms for the fulfilment of their human rights obligations. There is a manifest fragility of International Human Rights Law; and corporate social responsibility (CSR) is nothing more than a soft law based on voluntariness, unilateralism and legal non-exigibility. Two decades after the paradigm of "responsible business" was launched as a supposed leap forward in the model of relations between multinationals and society as a whole, it seems clear that CSR was never intended to be an effective instrument to control large corporations. Hence the need for changes in national legislation. But also, and above all, to advance in international regulations capable of encompassing all the complexity of the large economic conglomerates, with criteria that transcend the state framework and break the apparent separation between parent company and subsidiaries.

Keywords: *Corporate social responsibility, human rights, transnational corporation, control mechanisms.*

¹ juan.hernandez@ehu.eus

² erika.gonzalez@omal.info

³ pedro.ramiro@omal.info

INTRODUCCIÓN: *LEX MERCATORIA*

La vinculación existente entre los Estados centrales y las empresas transnacionales, así como la presión que estas ejercen sobre las organizaciones internacionales económico-financieras, permite a las grandes corporaciones reconfigurar políticas y legislaciones para que resulten funcionales a sus propios intereses. Así se constituye lo que podemos denominar la arquitectura jurídica de la impunidad, el complejo entramado normativo que en las últimas décadas han venido construyendo las transnacionales —y los Estados que las apoyan— para blindar sus negocios por encima de los derechos fundamentales de las mayorías sociales, la soberanía de los pueblos y la propia democracia.

La historia de la globalización es la historia de una asimetría normativa que se articula en torno a una idea básica: proteger a toda costa los negocios de las multinacionales mediante un ordenamiento jurídico internacional fundamentado en las reglas de comercio e inversión. Se trata de una nueva *lex mercatoria* compuesta efectivamente por miles de normas: contratos de explotación y comercialización, tratados comerciales bilaterales y regionales, acuerdos de protección de las inversiones, políticas de ajuste y préstamos condicionados, laudos arbitrales, etc. Un Derecho duro —normativo, coercitivo, sancionador— que tutela con fuerza los intereses empresariales. Y que, al mismo tiempo que garantiza sus derechos por todo el globo, reenvía sus obligaciones a las legislaciones nacionales, previamente sometidas a la ortodoxia neoliberal. En ese marco se constata la fragilidad manifiesta del Derecho Internacional de los Derechos Humanos, junto a una responsabilidad social corporativa (RSC) que no es sino un Derecho blando —*soft law*— basado en la voluntariedad, la unilateralidad y la no-exigibilidad jurídica (Hernández y Ramiro 2015).

En los años de la *globalización feliz* y el "fin de la historia", parecía que los Estados perdieron su capacidad de legislar y cedieron prácticamente todo su poder a las grandes empresas. En realidad, no fue exactamente así: "La idea de la corporación autónoma es más una suerte de fábula abstracta propia de los teóricos neoliberales que un concepto vinculado a la realidad", recuerdan Tombs y Whyte (2016:36). Ciertamente, con la globalización neoliberal se produjo una desregulación de cualquier aspecto que tuviera que ver con los derechos laborales, sociales y ambientales. Pero, a la vez, tuvo lugar también una re-regulación en favor del capital transnacional. Mientras en países como el nuestro casi llegamos a perder la cuenta de cuántas reformas laborales y del sistema de pensiones ha habido, el Estado ha ido firmando cientos de tratados comerciales y acuerdos de protección de inversiones para asegurar los negocios de "nuestras empresas" en el extranjero.⁴

Hablamos de tratados comerciales como el TTIP y el CETA, los dos grandes acuerdos de "libre comercio" que ha estado negociando la Unión Europea con Estados Unidos y Canadá en los últimos años.⁵ También de otros muchos tratados de "nueva generación" que se están negociando en estos momentos. Como el TISA, el acuerdo global sobre el comercio de servicios en el que las grandes corporaciones tienen puestas sus miras para tratar de seguir ampliando la frontera mercantil. Macrotratados con los que las transnacionales pretenden asegurar sus ganancias ante un futuro marcado por la continuidad de la crisis, tratando a la vez de blindarse frente a posibles revueltas sociales y cambios gubernamentales. Son más de 3.000 acuerdos comerciales aprobados en las últimas décadas en todo el mundo, junto a las innumerables políticas de ajuste promovidas por el FMI, los préstamos condicionados otorgados por el Banco Mundial o las normas impulsadas por la OMC. Una hiperinflación normativa que acaba por conformar un entramado

⁴ El Estado español ha firmado 62 acuerdos de promoción y protección recíproca de inversiones con 72 países de todo el mundo. Entre ellos, hay cuatro que han denunciado estos acuerdos, que están en el periodo de remanencia hasta su finalización: Bolivia, India, Indonesia y Sudáfrica. Dado que las competencias en materia de comercio internacional están transferidas a la UE, actualmente es la Comisión Europea quien negocia y firma los tratados con las diferentes regiones y países. Así, la Unión Europea ha firmado 27 tratados comerciales que regulan las relaciones económicas con 58 países (Hernando 2015).

⁵ El Tratado Transatlántico de Comercio e Inversiones (TTIP, por sus siglas en inglés) se encuentra en *standby* desde la llegada de Trump a la presidencia del gobierno estadounidense. El Acuerdo Económico y Comercial Global (CETA), negociado entre la UE y Canadá, fue aprobado por el Parlamento Europeo y ratificado por España en 2017.

de reglas en favor del capital que resulta prácticamente imposible de descifrar; de hecho, está diseñado precisamente para dificultar su impugnación.

La protección de los intereses de las grandes empresas camina de la mano de regulaciones jurídicas sustentadas en el aumento de normas, en su especialización, en su creciente complejidad técnica y fragmentación, en la celeridad en el proceso de elaboración y en la manifiesta imposibilidad de tener un conocimiento actualizado de las mismas. El CETA, sin ir más lejos, consta de más de 1.600 páginas entre el texto central y los anexos, mientras los Principios Rectores sobre Empresas y Derechos Humanos de la ONU apenas tienen una treintena. Miles de páginas para defender las inversiones de las multinacionales, unas pocas para declarar sus obligaciones: la asimetría jurídica consolidada como principio esencial de la globalización neoliberal (Hernández 2009).

El hecho de que en los tratados comerciales y en los acuerdos de inversión se incorpore el recurso a los tribunales internacionales de arbitraje como el principal mecanismo de resolución de conflictos inversor-Estado simboliza la magnitud de la fortaleza de la *lex mercatoria*. Estos tribunales, caracterizados por la dureza de sus laudos, juegan un papel fundamental en la armadura jurídica de la impunidad: su función es dotar de plena seguridad jurídica a las inversiones realizadas por las multinacionales frente a los Estados receptores. Repsol, Gas Natural Fenosa, Aguas de Barcelona, Telefónica, Iberdrola, Abengoa y Abertis son algunas de las multinacionales españolas que han recurrido a estos tribunales arbitrales privados para defender sus contratos en el extranjero.⁶

En este marco, el concepto de seguridad jurídica únicamente se concibe como un principio vinculado a los intereses económicos dominantes. Así se ha podido comprobar cada vez que las empresas españolas han tenido conflictos con los gobiernos latinoamericanos que decidieron renegociar las condiciones tan favorables con las que operaban en sus países. Pero estas medidas que tomaron en la última década los gobiernos de Bolivia, Venezuela y Ecuador habrían de servir, por el contrario, para ilustrar que los Estados se encontrarían facultados para modificar leyes y contratos con las transnacionales si estos establecen un trato que vulnere la soberanía nacional y los derechos fundamentales de la mayoría de la ciudadanía. Básicamente, porque las normas imperativas sobre derechos humanos y ambientales tendrían que prevalecer sobre las leyes comerciales y de inversiones.⁷ En la práctica, sin embargo, se ha demostrado que no es así; no se trata de una discusión de técnica jurídica, sino un conflicto de raíz político-económica.

En las páginas que siguen, ante todo se perfila el contexto en que el sistema económico capitalista se ha impuesto frente a los poderes ejecutivo y legislativo de cada Estado. En un segundo momento, se hace hincapié en la estrategia elaborada y aplicada por las grandes corporaciones para legitimarse socialmente. El apartado siguiente describe el origen y la evolución de la denominada Responsabilidad Social Corporativa (RSC), para después desembocar en un análisis específico de ésta tras la última crisis económica y financiera. El trabajo termina con unos comentarios adicionales, desde una perspectiva de futuro.

CONSTITUCIÓN ECONÓMICA

En las últimas décadas, ante las dificultades para impulsar otro ciclo largo de crecimiento económico, las grandes corporaciones han puesto en marcha una ambiciosa estrategia de reducción de costes y expansión

⁶ Las empresas españolas ocupan el quinto lugar en el ranking de las multinacionales que más demandas han interpuesto ante el CIADI, el tribunal de arbitraje con mayor relevancia en la actualidad. En el 90 % de los casos, estas demandas se han dirigido contra países de América Latina; principalmente, Argentina, Venezuela, México y Ecuador. Al mismo tiempo, España es el segundo país del mundo con más demandas de arbitraje en su contra ante ese mismo tribunal, la mayoría de ellas relacionadas con los recortes de las subvenciones al sector de las energías renovables efectuados por el gobierno español (Plaza y Ramiro 2016).

⁷ Así se recoge en el artículo 53 de la Convención de Viena sobre el Derecho de los Tratados, que establece que todo tratado que afecte a una norma imperativa de derecho internacional —como la Declaración Universal de Derechos Humanos, la Carta de las Naciones Unidas o los Pactos Internacionales de Derechos Civiles y Políticos y de Derechos Económicos, Sociales y Culturales— es nulo.

a nuevos sectores y nichos de negocio. Dado que el sistema económico corre riesgo de colapsar si no crece de forma continua y que las grandes empresas, en el marco de la competencia en los mercados capitalistas, necesitan aumentar los beneficios año tras año para no quebrar o ser absorbidas por otras, resulta fundamental incorporar constantemente nuevas áreas de negocio a la lógica mercantil. Lo cual se lleva a cabo mediante la expropiación a las mayorías sociales de sus derechos, del acceso a los recursos y de sus medios de vida, dando prioridad al valor de cambio frente al valor de uso.

En el neoliberalismo, la mercantilización, la privatización y la financiarización se han convertido en los ejes centrales de la acumulación por desposesión (Harvey 2014). Lejos de los preceptos de los teóricos neoliberales que preconizan el *laissez-faire*, se ha aplicado de forma rigurosa la doctrina de privatizar los beneficios y socializar las pérdidas. A escala europea, Grecia y España son ejemplos de ello. En ambos casos, después del enorme trasvase de fondos desde las arcas del Estado a las entidades financieras para evitar su bancarrota, vinieron las recetas neoliberales y los programas de "austeridad" para hacer viable el pago de las deudas. La crisis económica se convirtió en una excusa perfecta para avanzar sin apenas cortapisas sociales ni jurídicas en la privatización de servicios públicos que hasta entonces parecían vedados para el capital.

La receta ha sido tan efectiva como poco novedosa; de hecho, apenas ha cambiado desde los inicios del neoliberalismo (Klein 2007). Es un guión que se ha venido repitiendo a lo largo de los últimos cuarenta años: flexibilización laboral, privatizaciones de compañías públicas, descenso del tipo efectivo del impuesto de sociedades y de la presión fiscal para las grandes fortunas, disminución del gasto social. En resumen, una gigantesca transferencia de recursos desde las mayorías sociales a las élites político-empresariales.

En este marco, las personas se han convertido en una mercancía más. Se han vuelto prescindibles quienes no participen de la sociedad de consumo o no aporten valorización al proceso de reproducción del capital. En "un capitalismo que parece que se desmorona sin encontrar solución a sus crisis sucesivas, y que hace de hombres, mujeres y niños simple material de desecho", como recuerda Rodríguez (2018); la violencia se utiliza para distinguir quién puede ser sustituible y quién no. Una suerte de guerra social que no pretende lograr una victoria definitiva, sino que se asienta como un periodo de larga duración. No se trata de una amenaza futura, es la condición sistémica del modelo capitalista y patriarcal del presente.

La democracia liberal-representativa y sus instituciones transitan por espacios cada vez más alejados de los verdaderos conflictos globales que se mueven entre la vida y la muerte. El capital y las empresas transnacionales se han lanzado a la destrucción de cualquier derecho que impida la mercantilización a escala global. Si las élites quieren mantener y seguir aumentando sus beneficios, las prácticas contra las personas, las comunidades y la naturaleza se van a ir extremando. El capitalismo, que ha rebasado con creces los límites biofísicos del planeta, se transforma en puro expolio territorial. A la vez, el sistema financiero especula con la propia existencia y dispone de un poder que le permite expropiar lo que ya existe.

Como sostiene Herrero (2019), "la economía globalizada asienta el fascismo territorial a partir de la ingeniería social y la racionalidad económica que considera que las vidas y los territorios importan solo en función del 'valor añadido' que produzcan". Eso implica situar la mercantilización de la vida en el vértice de la jerarquía de valores, procedimientos institucionales y normas jurídicas. Ahí los derechos humanos se van vaciando como categoría sustantiva al perder espacio normativo. Esta tendencia se desarrolla y evoluciona de manera diferente según los países, tiempos, territorios y formas concretas de llevarse a cabo.

Es una nueva dimensión que convive con los llamados Estados democráticos liberales. Tras el *crash* de 2008 se ha ido consolidando la tendencia por la que los gobiernos deben acatar "normas inviolables" que sustraen las reglas del mercado al control de la democracia representativa. Se trata de aprobar y constitucionalizar una serie de límites no negociables por la soberanía popular. De esta manera, la

democracia se convierte en un procedimiento de designación de gobernantes, cuyas decisiones quedan constreñidas por una armadura jurídica infranqueable al margen de la alternancia electoral. Son normas que permiten al mercado actuar sin límites y garantizar la acumulación de riqueza por parte de las grandes corporaciones transnacionales (Fernández 2018).

Desde esta perspectiva, se ha instaurado una *constitución económica* que se ha impuesto —en la mayoría de las ocasiones, sin apenas oposición por parte de los gobiernos— a los poderes ejecutivo y legislativo, sometiendo la voluntad popular al sistema económico capitalista. Por su parte, el poder judicial queda vinculado a la interpretación de esta constitución y, a su vez, va transitando de garante de los derechos de la ciudadanía a censor de la soberanía popular. Con todo ello, las instituciones que emanan de la democracia liberal ya no resultan funcionales a los intereses de las élites, y eso abre nuevos espacios de poder y arquitecturas institucionales muy alejadas de los principios democráticos.

Las élites, los gobiernos y las instituciones económico-financieras no sólo están eliminando y suspendiendo derechos, también están reconfigurando quiénes son sujetos de derecho y quiénes quedan fuera de la categoría de seres humanos. Estamos ante una nueva etapa en la destrucción del sistema internacional de los derechos humanos y en la propia definición de la democracia. Una confluencia entre la necropolítica y las prácticas totalitarias, que van transitando hacia un nuevo modelo neofascista (Guamán, Aragonese y Martín 2019). Más allá de la posible consolidación de la extrema derecha en términos electorales, la feudalización de las relaciones económicas, políticas y jurídicas está colonizando la arquitectura institucional de las democracias representativas.

HEGEMONÍA CULTURAL

"La comunidad empresarial global funciona como un poderoso agente de cambio, como un motor de innovación y creación de empleo, como administrador fiable de recursos, como protector de derechos, como agente de resiliencia" (Schwab 2015). Las proclamas anuales del presidente del Foro Económico Mundial desde las montañas de Davos simbolizan cómo las grandes corporaciones siguen tratando de reforzar el relato que las presenta como los actores centrales del progreso, el bienestar de las poblaciones y el desarrollo de los países. En el pensamiento hegemónico, la gran empresa, el crecimiento económico y las fuerzas del mercado se sitúan como los pilares básicos sobre los que levantar la salida de la crisis. Y el fomento de la actividad empresarial, la iniciativa privada, la innovación y el emprendimiento, como las palancas esenciales para la recuperación económica (Ramiro 2014). A pesar de su responsabilidad en la crisis civilizatoria que vivimos, las transnacionales continúan presentándose como el motor fundamental para el desarrollo y la lucha contra la pobreza.

Sin considerar los efectos ni mucho menos las causas de una crisis que además de económico-financiera es también política, social, ambiental y de cuidados, las instituciones que nos gobiernan prometen una vuelta a la situación de "bonanza" previa al estallido de la crisis. Y para ese regreso a un futuro que se antoja imposible, promueven una huida hacia delante basada en aplicar doble ración de las mismas políticas que llevaron al *crash* financiero hace una década (Ramiro y González 2019). En ese marco se está tratando de generar una renovada onda expansiva de acumulación y crecimiento: la ampliación de la frontera mercantil a escala global, la nueva oleada de tratados comerciales y la llamada cuarta revolución industrial aparecen como las puntas de lanza del capitalismo del siglo XXI. Pero la realidad es que el capitalismo global se está enfrentando a sus propios límites (Harvey 2014).

En términos económicos, afrontamos un escenario prolongado de recesión y estancamiento, que camina de la mano de unos crecientes niveles de endeudamiento y desigualdad (Streeck 2017). En términos políticos, asistimos a la privatización de la democracia y al derrumbe del "Estado social". Y en términos ecológicos, estamos ante el declive de un modelo de crecimiento basado en el consumo de combustibles fósiles y en la depredación ambiental. La aceleración de las crisis energéticas, la amenaza

de los inminentes efectos del cambio climático y los impactos del modelo socioeconómico sobre los ecosistemas y la biodiversidad apuntan directamente a los cimientos del capitalismo global (Fernández y González 2014).

En ese escenario, las grandes corporaciones necesitan reelaborar continuamente un relato con el que legitimarse socialmente. La elaboración y divulgación de un discurso que valide sus actividades es central para el sostenimiento de un estado de opinión favorable al papel de las empresas transnacionales en el modelo socioeconómico, que las presente como el agente fundamental del "desarrollo" y el "Estado del bienestar". Esa estrategia se despliega no solo a través de las campañas de publicidad y marketing, sino también mediante una multitud de *lobbies* y *think tanks* que ponen todos sus esfuerzos en la difusión de una narrativa que confiera legitimidad social a sus objetivos de negocio.

Desde finales de los noventa, las grandes corporaciones han tratado de transmitir al conjunto de la sociedad el mensaje de que "las empresas, más que parte del problema, son parte de la solución" (Prandi y Lozano 2010:99). Del Global Compact, lanzado por la ONU en 1999 en el Foro de Davos con el objetivo de constituirse como "un marco de acción encaminado a la construcción de la legitimación social de los negocios y mercados", a la Cumbre del Clima de 2015 que concluyó con un "acuerdo histórico" que era "jurídicamente vinculante en todo excepto en los objetivos de emisión de gases de efecto invernadero",⁸ las grandes multinacionales han venido desarrollando diferentes estrategias para reposicionar continuamente su imagen de marca. En ese marco se encuadra la evolución de la RSC durante las dos últimas décadas.

Desde los años noventa, las grandes corporaciones pusieron en marcha un proceso de "lavado de cara" —posiblemente el más conocido sea el *greenwashing*, el marketing empresarial que tiene que ver con aspectos medioambientales— que no ha tenido apenas ninguna traducción práctica en cambios reales en el *modus operandi* de estas empresas. Básicamente, se trataba de un contraataque corporativo para recuperar una imagen que se había deteriorado notablemente tras los escándalos financieros, desastres ambientales y conflictos laborales en los que muchas multinacionales se vieron implicadas (Klein 2001). Para ello contaron, incluso, con el apoyo de instituciones como la propia ONU. Con lo que se ha dado en llamar *bluwashing*, numerosas compañías demandadas por violar los derechos humanos, contaminar el medio ambiente, no respetar los derechos laborales y estar involucradas en casos de corrupción disponen hoy del aval que les otorga Naciones Unidas al considerarlas "empresas responsables".

Crecimiento, empleo, recuperación, riqueza o sostenibilidad son conceptos recurrentes en el relato que tratan de construir los *lobbies* empresariales para avalar las bondades del actual modelo socioeconómico y minimizar las críticas al mismo. Dado que las consecuencias negativas de la expansión global de las transnacionales han sido documentadas y sistematizadas por diferentes centros de estudios, organizaciones y movimientos sociales de todo el mundo,⁹ las grandes empresas han optado por llevar a cabo una extensa producción discursiva para contrarrestar el creciente rechazo social que han generado. De este modo, las escuelas de negocios y los *think tanks* vinculados a las multinacionales han elaborado informes y análisis para vincular la presencia internacional de estas empresas con el logro de los objetivos de desarrollo que se prometieron para justificar su llegada a los países periféricos, contribuyendo así a la construcción de un relato con el que no pueda cuestionarse su centralidad en la economía mundial (Olivié, Pérez y Macías 2011; Ruesga y Casilda 2008).

⁸ Eso podía leerse en el editorial "Un salto decisivo", publicado por El País el 13 de diciembre de 2015.

⁹ En lo que se refiere a los impactos de la internacionalización de las empresas españolas, por ejemplo, pueden destacarse los trabajos de la Campaña Ropa Limpia sobre la explotación laboral en la industria textil (Sales 2011) y del Centre Delàs sobre la financiación de la banca al sector del armamento (Calvo 2013). También las investigaciones de diversos observatorios sobre las petroleras y las multinacionales energéticas (González, Sáez y Lago 2008; Barcena, Lago y Villalba 2009), así como otros estudios más generales (Colectivo RETS 2013, González y Garay 2014).

La producción discursiva y la captura corporativa han ido acompañadas de variadas propuestas de soluciones empresariales en el marco del consenso global sobre el modelo de desarrollo. Sin cuestionar en ningún caso los mecanismos de extracción y apropiación de riqueza que están en el centro del sistema socioeconómico realmente existente, desde los principales agentes económicos se han propuesto diferentes conceptualizaciones enmarcadas en lo que se ha dado en llamar *capitalismo inclusivo* (Romero y Ramiro 2012). Esto es, una apuesta por seguir avalando la lógica de la autorregulación empresarial antes que por instaurar mecanismos efectivos para obligar a las grandes compañías a respetar la naturaleza y cumplir los derechos humanos.

Mientras el cuerpo normativo relacionado con la mercantilización del sistema neoliberal ha ido perfeccionándose a favor de las empresas transnacionales, se ha ido abandonando la posibilidad de ejercer un control real sobre sus actividades, dejando sus obligaciones socioecológicas en manos de los acuerdos voluntarios. En estos momentos, a raíz de la nueva oleada de tratados comerciales y de inversión, resurge la idea de incluir la responsabilidad social corporativa —reimpulsada en la agenda internacional en el marco de los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) y rebautizada como "sostenibilidad" (Ancos 2019)— como un elemento corrector de esta asimetría normativa.

Dos décadas después de que se lanzara el paradigma de la "empresa responsable" como un supuesto salto adelante en el modelo de relaciones entre las multinacionales y el conjunto de la sociedad, parece claro que la RSC nunca tuvo la intención de ser un instrumento eficaz para controlar a las grandes corporaciones (Hernández y Ramiro 2009). La tan publicitada "responsabilidad social", además de servir para el lavado de cara empresarial, se ha constituido como una fórmula de *soft law* que se ampara teóricamente en la "ética de los negocios" pero, en la práctica, apenas remite sus obligaciones a la publicación de las memorias anuales.

De ahí la necesidad de introducir modificaciones en las legislaciones nacionales. Pero también, y sobre todo, de avanzar en regulaciones internacionales capaces de abarcar toda la complejidad de los grandes conglomerados económicos, con criterios que trasciendan el marco estatal, rompan la aparente separación entre matriz y filiales, y amparen el "levantamiento del velo corporativo". La cuestión es que los Estados carecen de instrumentos políticos y normativos para poder controlar de manera efectiva a las empresas transnacionales, ya que las reglas internacionales de comercio e inversión —y la fuerza con la que los Estados centrales las hacen cumplir— construyen una armadura jurídica muy difícil de romper únicamente desde el ámbito estatal.

ORIGEN Y EVOLUCIÓN DE LA RESPONSABILIDAD SOCIAL CORPORATIVA

A mediados de los años setenta Naciones Unidas fijó entre sus prioridades la elaboración de un código de conducta internacional para las compañías multinacionales, a la vez que puso en marcha la Comisión y el Centro de Empresas Transnacionales (Teitelbaum 2010). Ya entonces comenzó a llamarse la atención a nivel mundial acerca del enorme poder que estaban adquiriendo las empresas transnacionales, esas "organizaciones globales que no dependen de ningún Estado y que no responden ni están fiscalizadas por ninguna institución representativa del interés colectivo" a las que se refirió Salvador Allende en su histórico discurso ante la Asamblea General de la ONU a finales de 1972.¹⁰

Que los grandes empresarios quieran ser bien considerados por la sociedad en la que desarrollan sus negocios es algo que viene de lejos. Ya en la segunda mitad del siglo XIX, cuando se estaba empezando a cuestionar su papel en el desarrollo industrial del capitalismo, algunos empresarios británicos incorporaron

¹⁰ "Nos encontramos frente a fuerzas que operan en la penumbra, sin bandera, con armas poderosas, apostadas en los más variados lugares de influencia", dijo el presidente de Chile un año antes de que se produjera el golpe de Estado que certificó el comienzo del neoliberalismo en América Latina.

ciertas mejoras en las condiciones laborales en sus fábricas, así como la prohibición del trabajo infantil (Fauchère 2006). La caridad, el asistencialismo y el paternalismo de aquella época son los antecedentes de lo que más tarde se llamó responsabilidad social corporativa. De hecho, en diversas escuelas de negocios financiadas a través de las inversiones filantrópicas del empresariado es donde se encuentran las primeras referencias al concepto de responsabilidad empresarial.¹¹

Con el auge de los gobiernos y las políticas neoliberales, en las décadas de los ochenta y noventa, se produjo un impacto aún mayor en los trabajos de regulación de las operaciones de las grandes corporaciones. Así, mientras iba tomando cada vez más entidad la presión social frente a las violaciones de derechos humanos cometidas por conocidas marcas comerciales —sobre todo, en relación al trabajo infantil y a los efectos sobre el medio ambiente—, la ONU pasaba a asumir una lógica no intervencionista en las relaciones económicas y políticas. Y los códigos de conducta, máxima expresión de la autorregulación empresarial, emergían como el futuro (pseudo)normativo de esta institución. En eso tuvieron mucho que ver las empresas transnacionales, que desde esa época fueron poco a poco colonizando el discurso y la práctica de los organismos multilaterales (George 2015).

A finales de la década de los noventa surge con fuerza la RSC, un novedoso paradigma de gestión empresarial puesto en marcha por las grandes corporaciones (Perdiguero 2003, Olcese 2006, Araque y Montero 2006) con objeto de legitimar sus operaciones, restaurar su imagen de marca, desactivar las críticas producidas por los efectos de sus actividades, evitar la asunción de normas vinculantes e instaurar un nuevo modelo de relaciones empresa-sociedad que sitúa los criterios de voluntariedad, unilateralidad, no exigibilidad y autorregulación por encima de otras consideraciones normativas, con implicaciones en los terrenos jurídicos, económico, laboral y ambiental (Hernández y Ramiro 2009).

En sus comienzos, la RSC se constituyó básicamente como una cuestión de comunicación y marketing: un contraataque empresarial para recuperar la imagen y reputación corporativas ante los escándalos financieros, desastres ambientales y conflictos laborales en los que muchas multinacionales se vieron implicadas. Su máximo símbolo fue el Global Compact (Pacto Mundial) de la ONU, que incluyó la firma de un código de conducta voluntario con diez principios genéricos sobre derechos humanos, medio ambiente, derechos laborales y corrupción. El Pacto Mundial es el símbolo del espíritu con el que nace la RSC: se trata de un excelente procedimiento para contribuir a mejorar la imagen de marca y la reputación de las grandes empresas, a la vez que no contribuye a frenar la impunidad en el quehacer de las empresas transnacionales.

Después, la RSC pasó a rediseñarse en torno al *core business*, el núcleo del negocio: sin negar su dimensión publicitaria, esta estrategia se demostraba rentable para las grandes corporaciones sirviendo para que se produjeran avances en la maximización de ingresos, reducción de costes, gestión de riesgos, fidelización de la clientela y acceso a nuevos nichos de mercado. La Comisión Europea (2011) lo resumió de este modo: "Un enfoque estratégico de la RSC es cada vez más importante para la competitividad de las empresas", ya que "puede conducir hacia el desarrollo de nuevos mercados y crear oportunidades de crecimiento".

Desde diferentes sectores académicos, escuelas de negocios y *think tanks* empresariales se ha caracterizado este nuevo modelo de relación de las grandes empresas con la sociedad bajo diferentes denominaciones: *globalización inteligente*, propuesto por la Fundación Rockefeller (2008); *capitalismo consciente*, acuñado por Mackey y Sisodia (2013); *desarrollo global 2.0*, descrito por Future Trends Forum

¹¹ En 1916, J.M. Clark afirmó: "Necesitamos una economía de la responsabilidad, desarrollada e incorporada en nuestra ética de funcionamiento de las empresas"; en 1953, H.R. Bowen definió la RSC como "las obligaciones de los empresarios en la persecución de aquellas políticas, en la toma de aquellas decisiones o en el seguimiento de aquellas líneas de acción, que son deseables en términos de objetivos y valores de nuestra sociedad" (Domínguez 2008).

y Fundación Bankinter (2009); *capitalismo creativo*, término popularizado por Bill Gates (2008) con el que se trata de implementar "un enfoque con el que los gobiernos, las empresas y las organizaciones sin ánimo de lucro trabajen conjuntamente para extender el alcance de las fuerzas del mercado".

Hoy, las corporaciones transnacionales han asumido plenamente esta filosofía empresarial y han puesto en marcha una variada gama de estrategias, actividades y técnicas que posibiliten avanzar en una concreción práctica de la misma. El *capitalismo inclusivo*,¹² de este modo, se fundamenta sobre la idea de que "los pobres deben convertirse en consumidores activos, informados y participantes. De la creación conjunta de un mercado en torno a las necesidades de los pobres puede resultar el alivio de la pobreza" (Prahalad 2005:10). Mercado, competencia y empresa se configuran, según este marco teórico dominante, como los tres ejes fundamentales de lo que deberán ser el desarrollo y la lucha contra la pobreza en los próximos tiempos.

"Establecer sólidas formas de colaboración con el sector privado y con las organizaciones de la sociedad civil en pro del desarrollo y de la erradicación de la pobreza". La Declaración del Milenio, aprobada por la Asamblea General de la ONU en septiembre de 2000, dos meses después que se firmara el Global Compact,¹³ recogía así lo que más tarde se constituiría como el modelo de alianzas público-privadas que marcaría la estrategia a seguir por Naciones Unidas a lo largo de toda la primera década de este siglo. De este modo, Naciones Unidas, al igual que el resto de las grandes agencias internacionales y organismos multilaterales, pasaba a adoptar plenamente dicha lógica mercantil, con llamamientos a "que todas las partes acometan conjuntamente esfuerzos coordinados en los ámbitos financiero, de capacitación y de las asociaciones público-privadas para la prestación de servicios básicos" (PNUD 2004).

LA RESPONSABILIDAD SOCIAL CORPORATIVA TRAS LA CRISIS

Tras el estallido del *crash* financiero global, esta lógica se vio aún más reforzada y ampliada, estableciéndose como ejes centrales la repriorización del crecimiento económico como estrategia hegemónica de lucha contra la pobreza y la participación del sector privado —que así es como suele hacerse referencia a las grandes corporaciones en la agenda oficial de la cooperación internacional— como el actor fundamental del desarrollo (Fernández, Piris y Ramiro 2013). Como ha señalado Pingeot (2014), "la tendencia hacia una mayor participación de los agentes empresariales en la gobernanza mundial a través de diversos modelos de iniciativas multi-actor también se refleja en la ONU". Y el rol del sector privado se acentúa, además, por la falta de fondos en los diversos órganos especializados de Naciones Unidas, que reciben subvenciones de Estados y empresas transnacionales para apoyar determinados programas que interesan a los donantes.

Todo ello, al fin y al cabo, no hace sino expresar una tendencia general en el seno de Naciones Unidas. La implicación de quienes tienen importantes responsabilidades en la estructura de la ONU; las alianzas consolidadas con las compañías multinacionales; la falta de acuerdos con comunidades locales, sindicatos, consumidores y organizaciones sociales afectadas por las prácticas de estas empresas; la ausencia de controles y evaluaciones sobre la actividad de las grandes corporaciones; la asimetría entre su integración en el sistema de Naciones Unidas y la atrofia en la regulación de los mecanismos de protección de los derechos económicos, sociales y culturales; la incorporación de la RSC como una fórmula de *soft law* para las transnacionales frente a la violación de los derechos de las mayorías sociales convierten los hechos descritos en las verdaderas estrategias de funcionamiento de Naciones Unidas. Y son tendencias que se

¹² "Ya es hora de que las corporaciones multinacionales miren sus estrategias de globalización a través de las nuevas gafas del capitalismo inclusivo", ya que "las compañías con los recursos y la persistencia para competir en la base de la pirámide económica mundial tendrán como recompensa crecimiento, beneficios y una incalculable contribución a la humanidad", escribieron Prahalad y Hart (2002:2).

¹³ Declaración del Milenio, resolución aprobada por la Asamblea General de Naciones Unidas el 13 de septiembre de 2000 (A/RES/55/2/00 55954).

concretan en el *iter* normativo y en los contenidos específicos de las normas aprobadas en el seno de la ONU.

En julio de 2005, el secretario general de Naciones Unidas nombró como representante especial para estudiar la cuestión de las empresas transnacionales a John Ruggie, quien había sido su asesor principal en el Global Compact. El mandato del representante especial del secretario general para la cuestión de los derechos humanos y las empresas transnacionales concluyó en 2011 con la publicación de un informe en el que abogaba por poner en práctica el marco "proteger, respetar y remediar". Estos Principios Rectores sobre Empresas y Derechos Humanos promovidos por Ruggie fueron aprobados ese mismo año por el Consejo de Derechos Humanos; el informe final de la secretaría general de la ONU, publicado en 2012, asumía que de esos Principios Rectores "no se deriva ninguna nueva obligación jurídica".

Los Principios Rectores se articulan en torno a tres ejes fundamentales: la obligación de los Estados de ofrecer protección frente a los abusos de los derechos humanos cometidos por terceros, incluidas las empresas; la obligación de estas de respetar los derechos humanos; y la mejora en el acceso de las víctimas a vías de reparación efectivas, tanto judiciales como extrajudiciales. Una sofisticación jurídica que devalúa la verdadera dimensión del respeto de los derechos humanos por parte de las grandes empresas, puesto que "no implican la creación de nuevas obligaciones de derecho internacional, sino precisar las implicaciones de las normas y métodos actuales para los Estados y las empresas".

Todo el desarrollo del marco Ruggie destaca por la interpretación restrictiva de los principios jurídicos que acompañan al Derecho Internacional de los Derechos Humanos. Además, en sus núcleos esenciales no supone ninguna evolución normativa respecto al carácter declarativo de los sistemas de control *ad hoc* de las empresas transnacionales; en palabras de Martín-Ortega (2013), "está dirigido a 'desposeer' a los deberes internacionales de las empresas de toda naturaleza jurídica". Dicho de otro modo, se complejiza el lenguaje para continuar protegiendo los derechos de las grandes empresas y seguir debilitando sus obligaciones.

Los Principios Rectores son una versión sofisticada del Global Compact; son la RSC anclada en la arquitectura jurídica de Naciones Unidas. La gravedad de los impactos de las corporaciones transnacionales, su poder y la impunidad con la que actúan requeriría una evolución del marco formal de los sistemas de control *ad hoc* de la OIT, OCDE y ONU hacia un marco más sólido y mejor fundamentado. En su lugar se ofrece el marco Ruggie, un conjunto de principios con un enunciado muy frágil —el marco jurídico de protección de los derechos humanos es mucho más preciso y de carácter imperativo—, en muchas ocasiones confuso, que tiene en las prácticas voluntarias y unilaterales de las empresas transnacionales el referente de sus obligaciones.

La transposición del marco Ruggie al caso español se concreta en el Plan de Acción Nacional sobre Empresas y Derechos Humanos. Tras un proceso de elaboración que duró dos años, el resultado final no fue sino un perfeccionamiento discursivo en el que, a simple vista, parecían tener reflejo ciertas cuestiones relativas a los derechos humanos cuando, en realidad, todo el peso se situaba en los argumentos de la competitividad, la rentabilidad y las oportunidades de negocio para las grandes corporaciones. Después de una consulta con la sociedad civil que fue mucho más formal que real y nunca tuvo en cuenta las aportaciones de las organizaciones sociales, no puede esperarse demasiado de un plan que sigue alejándose de cuestiones fundamentales como la ampliación de las obligaciones extraterritoriales desde la empresa matriz a sus subsidiarias en terceros países; la noción de interdependencia, indivisibilidad y permeabilidad de las normas aplicables en materia de derechos humanos; la responsabilidad civil y penal de los dirigentes; el cumplimiento directo por parte de las transnacionales del Derecho Internacional; la responsabilidad penal de las personas jurídicas y la doble imputación de empresas y directivos (Hernández y Ramiro 2014).

La Estrategia Española de Responsabilidad Social Empresarial nace del mismo tronco que el Plan Nacional sobre Empresas y Derechos Humanos aunque luego toma su propio camino, en un proceso que es finalmente avalado por el Consejo Estatal de Responsabilidad Social de las Empresas (CERSE). En sus lineamientos fundamentales, continúa caminando por la senda marcada por el gobierno español y deja claro desde el principio su objetivo principal: "Fortalecer la economía española y avanzar hacia la consecución de un crecimiento inclusivo y sostenible". Ambas estrategias gubernamentales coinciden en las medidas a implementar: la práctica totalidad de ellas se concentra en la sensibilización del mundo empresarial, la comunicación y el diálogo, las prácticas de buen gobierno, la ética y la transparencia, la elaboración de memorias y guías, los códigos de buenas prácticas, la acción social y los intercambios de experiencias.

Sin embargo, el Estado no debería plantear medidas de asesoramiento e incentivo a las empresas para que respeten los derechos humanos en sus operaciones, sino de control y sanción. Porque la responsabilidad de las empresas de respetar los derechos humanos implica —de acuerdo con el artículo 29 de la Declaración Universal de los Derechos Humanos— que las empresas transnacionales tienen la obligación de respetar la ley a escala nacional e internacional y, en su caso, sufrir las sanciones, civiles, penales, laborales y/o administrativas correspondientes. De ahí que el Estado español debiera aprobar y reformar las distintas normas jurídicas en esta dirección y no, como se indica en estos dos planes, implantar un sistema de incentivos, sensibilización y reconocimiento de buenas prácticas para afrontar los incumplimientos de una normativa de obligado cumplimiento.

CONCLUSIÓN: FIN DE CICLO Y PERSPECTIVAS

La globalización ha precarizado a grupos sociales que se han visto brutalmente excluidos, generando el bloqueo de la movilidad ascendente y la descualificación de estrato social. Ante el colapso de las sociedades occidentales basadas en el consumo a crédito y en el mito de las clases medias, en el transcurso de una crisis civilizatoria que desarticula las mediaciones político-institucionales, se está produciendo un avance del neofascismo a escala global. Un nuevo régimen vinculado a la profunda crisis que padecemos y que Sousa (2009) ha calificado como fascismo social. Así trata de apuntalarse la arquitectura político-económica generada desde el poder corporativo, con el Estado jugando un papel que se balancea entre la complacencia y la complicidad.

En la coyuntura actual del capitalismo global, cualquier intento de regulación de los mecanismos de extracción y apropiación de riqueza que protagonizan las grandes corporaciones puede convertirse en una medida de carácter radical, al atacar directamente al núcleo del beneficio empresarial. De hecho, la mera sugerencia de que puedan introducirse modificaciones legislativas en materia laboral o fiscal suele hacer saltar las alarmas de las patronales y los *lobbies* empresariales, que enarbolan la bandera de la "seguridad jurídica" para defender sus contratos e intereses privados.

En caso de verse afectadas por medidas regulatorias que perjudicasen sus intereses, no hay duda de que las grandes corporaciones presionarán con todos los instrumentos jurídico-económicos a su alcance para tratar de echarlas atrás. Pero el núcleo de esta disputa no se encuentra en una cuestión de técnica jurídica, sino de voluntad política; en otras palabras, en la capacidad para poder sostener ese tipo de reformas con una fuerte movilización social y apoyo popular. Lo que parece claro es que el Derecho oficial, al ser parte de la estructura hegemónica de dominación, únicamente podrá convertirse en un vehículo contrahegemónico si se subordina a la acción política.

El proceso seguido en la ONU desde 2014 para establecer un tratado sobre empresas y derechos humanos, que pudo significar una oportunidad a la hora de promover una regulación internacional para obligar a las grandes corporaciones a respetar los derechos humanos por igual en todo el mundo, no es ajeno a este contexto. Poco a poco, el tratado va convirtiéndose en un documento irreconocible en relación con los debates y con las propuestas formuladas entre 2015 y 2018 por juristas, defensoras

de derechos humanos y representantes de las organizaciones sociales y de las comunidades afectadas. En el texto apenas queda nada sobre la empresa transnacional como sujeto de obligaciones en derecho internacional, sobre las normas de comercio e inversión, el rol que juegan las instituciones económico-financieras internacionales, la posibilidad de crear una corte mundial sobre empresas y derechos humanos, etc. Formalmente, el proceso continúa. Pero con este documento como base de la negociación entre los países, en la que inevitablemente se van a ir rebajando todavía más los postulados del texto, aunque finalmente llegara a aprobarse el tratado tampoco serviría de mucho.

Sirva el declive del proceso hacia una normativa internacional vinculante sobre empresas y derechos humanos, en torno al cual se han articulado cientos de ONG y organizaciones sociales de todo el mundo, para reflexionar sobre las estrategias a seguir; para no perderse en procesos largos y burocráticos, no generar falsas expectativas y, a la vez, fortalecer la capacidad de denuncia, movilización e incidencia. En este tipo de negociaciones institucionales resulta cuestionable el consejo habitual del realismo; el pragmatismo del que estas últimas hacen gala se basa en una negociación asimétrica que suele terminar en resultados vacíos y poco precisos.

En un escenario que se torna cada vez más adverso, se trata de evitar que la acción social y política de los colectivos y movimientos en resistencia quede condicionada a los tiempos de los organismos nacionales e internacionales. La apuesta, más que por centrar todas las fuerzas en el terreno institucional, pasaría por seguir potenciando lógicas contrahegemónicas a nivel local, regional y global. Estas alianzas locales y globales, sin abandonar aquellas instancias de regulación en las que haya posibilidades de lograr importantes modificaciones normativas, resultan fundamentales para construir modelos alternativos capaces de dismantelar a las transnacionales y formular propuestas económicas de largo alcance.

Guiar la actividad social, política y económica con valores contrahegemónicos sustentados en el ecofeminismo, la propiedad colectiva, la democracia y la autogestión supone confrontar de raíz las prácticas promovidas por las empresas transnacionales. Y es que, además de separar el ámbito del mercado y el de las instituciones públicas, se trata de construir —más allá del sistema estatal— sistemas económicos, de cooperación y de nueva institucionalidad que sean capaces de autodinamizarse, autoconstruirse y autoorganizarse. Frente a la eliminación institucional de derechos, una articulación internacionalista que rechace a los Estados como única fuente de derecho y que reivindique el papel protagonista de organizaciones, movimientos y comunidades en la creación de las condiciones que garanticen una vida digna y en paz con el planeta a las mayorías sociales presentes y futuras.

REFERENCIAS

Ancos, Helena (2019): "Las empresas españolas como motores del desarrollo sostenible", *Documento de Trabajo*, nº 12, Madrid: Fundación Carolina.

Barcena, Iñaki; Lago, Rosa y Villalba, Unai (eds.) (2009): *Energía y deuda ecológica. Transnacionales, cambio climático y alternativas*, Barcelona: Icaria.

Calvo, Jordi (2013): *Banca Armada vs Banca Ética*, Barcelona: Dharana.

Colectivo RETS (2013): *Malas compañías. Las empresas transnacionales contra los derechos humanos y el medio ambiente*, Barcelona: Icaria.

Comisión Europea (2011): *Estrategia renovada de la UE para 2011-2014 sobre la responsabilidad social de las empresas*, COM(2011) 681 final, Bruselas.

De Sousa Santos, Boaventura (2009): *Sociología jurídica crítica. Para un nuevo sentido común en el derecho*, Madrid: Trotta.

Domínguez, Rafael (2008): "La Responsabilidad Social Global Empresarial (RSGE): el sector privado y la lucha contra la pobreza", *Revista del Ministerio de Trabajo e Inmigración*, nº 76, pp. 59-93.

Fauchère, Béatrice (2006): "La Responsabilidad Social de las empresas y los códigos de conducta. ¿Nuevos retos o viejos debates?", *Lan Harremanak*, nº 14, pp. 93-124.

Fernández, Gonzalo (2018): *Mercado o democracia. Los tratados comerciales en el capitalismo del siglo XXI*, Barcelona: Icaria.

Fernández, Gonzalo; Piris, Silvia y Ramiro, Pedro (2013): *Cooperación internacional y movimientos sociales emancipadores. Bases para un encuentro necesario*, Bilbao: Hegoa.

Fernández, Ramón y González, Luis (2018): *En la espiral de la energía. Colapso del capitalismo global y civilizatorio*, Madrid: Libros en Acción y Baladre.

Fundación Rockefeller (2008): *Smart Globalization: Benefiting More People, More Fully, in More Places*, Nueva York.

Future Trends Forum (2009): *Innovación social. Reinventando el desarrollo sostenible*, Madrid: Fundación de la Innovación Bankinter.

Gates, Bill (2008): "A New Approach to Capitalism in the 21st Century", Davos: Foro Económico Mundial.

George, Susan (2015): *Los usurpadores. Cómo las empresas transnacionales toman el poder*, Barcelona: Icaria.

González, Erika y Garay, Ane (coords.) (2014): *Empresas transnacionales e impactos en América Latina: 4 estudios de caso en El Salvador, Colombia y Bolivia*, Bilbao: OMAL.

González, Erika; Sáez, Kristina y Lago, Jorge (2008): *Atlas de la energía en América Latina y el Caribe*, Bilbao: OMAL.

Guamán, Adoración; Aragonese, Alfons y Martín, Sebastián (dirs.) (2019): *Neofascismo. La bestia neoliberal*, Madrid: Siglo XXI.

Harvey, David (2014): *Diecisiete contradicciones y el fin del capitalismo*, Madrid: Traficantes de Sueños.

Hernández, Juan y Ramiro, Pedro (2014): "El poder corporativo transnacional frente al *soft law*: Plan Nacional sobre Empresas y Derechos humanos, debates y propuestas" en Márquez, Carmen (ed.) *España y la implementación de los principios rectores de las Naciones Unidas sobre empresas y derechos humanos: oportunidades y desafíos*, Barcelona: Huygens.

Hernández, Juan (2009): *Las empresas transnacionales frente a los derechos humanos. Historia de una asimetría normativa*, Bilbao: Hegoa y OMAL.

Hernández, Juan y Ramiro, Pedro (2015): *Contra la 'lex mercatoria'. Propuestas y alternativas para dismantelar el poder de las empresas transnacionales*, Barcelona: Icaria.

Hernández, Juan y Ramiro, Pedro (eds.) (2009): *El negocio de la responsabilidad. Crítica de la Responsabilidad Social Corporativa de las empresas transnacionales*, Barcelona: Icaria.

Hernando, Raquel (2015): "Acuerdos comerciales y de inversiones firmados por España y la UE", *Informes OMAL*, nº 17.

Herrero, Yayo (2019): "Límites, fascismo territorial y la derecha sin complejos", *CTXT*, nº 206.

Klein, Naomi (2001): *No Logo. El poder de las marcas*, Barcelona: Paidós.

Klein, Naomi (2007): *La doctrina del shock. El auge del capitalismo del desastre*, Barcelona: Paidós.

Martín-Ortega, Olga (2013): "La diligencia debida de las empresas en materia de derechos humanos: un nuevo estándar para una nueva responsabilidad" en Zamora, Francisco; García, Jesús y Sales, Lorena (eds.) *La responsabilidad de las multinacionales por violaciones de derechos*, Madrid: Universidad de Alcalá.

Oliví, Iliana; Pérez, Aitor y Macías, Carlos M. (2011): *Inversión directa extranjera y desarrollo: recomendaciones a la cooperación española*, Madrid: Real Instituto Elcano, 2011.

Pingeot, Lou (2014): *La influencia empresarial en el proceso post-2015, Cuadernos 2015 y más*, nº 4.

Plaza, Beatriz y Ramiro, Pedro (2016): *Justicia privatizada. El Estado español y los mecanismos de resolución de controversias inversor-Estado*, Ecologistas en Acción, OMAL y Universidad de Valladolid.

PNUD (2004): *El impulso del empresariado. El potencial de las empresas al servicio de los pobres*, Comisión sobre Sector Privado y Desarrollo, Naciones Unidas.

Prahalad, Coimbatore K. y Hart, Stuart L. (2002): "The fortune at the bottom of the pyramid", *Strategy and Business*, nº 26.

Prandi, Maria y Lozano, Josep M. (eds.) (2010): *La RSE en contextos de conflicto y postconflicto: De la gestión del riesgo a la creación de valor*, Barcelona: Escuela de Cultura de Paz (UAB) y ESADE.

Ramiro, Pedro (2014): *Marca España. ¿A quién beneficia?*, Barcelona: Icaria.

Ramiro, Pedro y González, Erika (2019): *A dónde va el capitalismo español*, Madrid: Traficantes de Sueños.

Rodríguez, Emmanuel (2018): *La política contra el Estado. Sobre la política de parte*, Madrid: Traficantes de Sueños.

Romero, Miguel y Ramiro, Pedro (2012): *Pobreza 2.0. Empresas, estados y ONGD ante la privatización de la cooperación al desarrollo*, Barcelona: Icaria.

Ruesga, Santos M. y Casilda, Ramón (dirs.) (2008): *Impactos de las inversiones españolas en las economías latinoamericanas*, Madrid: Marcial Pons.

Sales, Albert (coord.) (2011): *La moda española en Tánger: trabajo y supervivencia de las obreras de la confección*, Barcelona: Setem y Campaña Ropa Limpia.

Schwab, Klaus (2015): "Las empresas en un mundo cambiante", *Foreign Affairs*, 6 de enero.

Streeck, Wolfgang (2017): *¿Cómo terminará el capitalismo? Ensayos sobre un sistema en decadencia*, Madrid: Traficantes de Sueños.

Teitelbaum, Alejandro (2010): *La armadura del capitalismo*, Barcelona: Icaria.

Tombs, Steve y Whyte, David (2016): *La empresa criminal. Por qué las corporaciones deben ser abolidas*, Barcelona: Icaria.

DE LA EMPRESA ACCIONARIAL A LA EMPRESA PARTICIPATIVA

FROM THE SHAREHOLDER FIRM TO THE PARTICIPATIVE FIRM

José Ángel Moreno Izquierdo¹

Economistas sin Fronteras y

Plataforma por la Democracia Económica

Fecha de recepción: 6.06.2019

Fecha de aceptación: 18.10.2019

Resumen

El artículo pretende ante todo sintetizar los argumentos económicos esenciales que posibilitan sostener que un modelo participativo de gobierno de la gran empresa cotizada es no sólo posible, sino más eficiente, justo y sostenible que el modelo convencional dominante en nuestro tiempo, basado en la soberanía de los accionistas. En este sentido, tras examinar muy sucintamente las características básicas del modelo accionarial y los principales argumentos con que la ortodoxia académica ha pretendido fundamentar su superioridad económica, se señalan los principales aspectos que frente a ellos viene planteando una corriente teórica plural y crecientemente amplia. Aspectos que apuntan hacia la deseabilidad y la viabilidad de un modelo de gobierno corporativo caracterizado por una participación significativa de los actores fundamentales para la actividad de la empresa. Un modelo que se considera preferible tanto en términos microeconómicos, morales y jurídicos como en términos de eficiencia, sostenibilidad y responsabilidad social corporativa. Un modelo que permitiría avanzar hacia una mayor democracia tanto en la empresa como en el conjunto de la sociedad.

Palabras clave: *Gobierno corporativo; gobierno accionarial; soberanía de los accionistas; gobierno participativo; empresa democrática.*

Abstract

This article aims above any other goal to summarise the main economic reasons that support that participative corporate governance of big companies is not only possible but more efficient, fairer and more sustainable than the current prevailing conventional model, based on shareholders primacy. In this sense, after briefly reviewing the basic characteristics of the shareholding model and the main reasons used by the academic orthodoxy to justify its economic supremacy, the article highlights the principal issues hold against them by a diverse theoretical trend increasingly broader. Issues pointing towards the desirability and viability of a kind of corporate governance characterised by significant participation of the essential stakeholders to the corporate activity. A model such as this is preferable as well in microeconomic, moral and juridical terms as in terms of efficiency, sustainability and corporate social responsibility. Such a model would allow moving forward towards a greater democracy both in business and in society as a whole.

Keywords: *Corporate Governance, Shareholder Governance; Shareholder Primacy; Stakeholder Governance; Democratic Firm.*

¹ jamoriz@hotmail.com

INTRODUCCIÓN

El artículo apunta los rasgos básicos del modelo de gran empresa que se consolida progresivamente como dominante desde comienzos de la década de 1980, prestando una especial atención al sistema de gobierno que lo caracteriza -basado en la soberanía de los accionistas- y a las principales implicaciones a que conduce, tanto para la eficiencia y la sostenibilidad empresarial a medio y largo plazos como para el conjunto de la sociedad. Frente a todo ello, se defiende la necesidad de evolucionar hacia modelos de gobierno corporativo alternativos, cimentados en la participación de los actores más relevantes en la actividad empresarial.

En la medida en que el gobierno accionarial ha sido justificado como el óptimo en términos económicos por una abundante -y muy prestigiada- literatura académica, los objetivos esenciales del artículo se concretan en apuntar las debilidades de esa literatura, así como los aspectos fundamentales de la crítica que frente a ella viene poniendo de relieve una corriente -muy plural- de creciente importancia desde comienzos del siglo en curso. Aspectos que constituyen materiales imprescindibles para la fundamentación teórica de la viabilidad del gobierno corporativo participativo.

En este contexto, el artículo se estructura en tres apartados: en el primero se exponen las bases del modelo de gran empresa basado en el gobierno de los accionistas; en el segundo se sintetizan los principales argumentos con los que la economía ortodoxa ha pretendido justificar la ecuanimidad y la superioridad económica de la soberanía accionarial, para pasar revista a continuación a los contra-argumentos básicos de la crítica antes mencionada; y en el tercero, finalmente, se esbozan las características más generales del modelo de empresa inclusivo/participativo, caracterizado por la presencia en sus órganos de gobierno de las principales partes interesadas de la empresa. Un modelo que permitiría avanzar no sólo hacia la democracia en la empresa y a criterios más consistentes de responsabilidad social, sino probablemente también hacia una mayor calidad democrática general. Un conjunto de conclusiones pone punto final a este trabajo.

LA EMPRESA ACCIONARIAL

El modelo de gran empresa cotizada dominante en nuestro tiempo es el basado en la soberanía de los accionistas y dirigido a la optimización de sus intereses. Una soberanía cuya defensa -tanto en la práctica como en la academia- se intensifica profusamente desde comienzos de la década de 1980, al calor de la ofensiva neoliberal, que consideraba imprescindible la recuperación del poder de los accionistas para restablecer niveles adecuados de rentabilidad en la empresa -en paralelo a la implantación en la gestión empresarial de un discurso gerencial crecientemente autoritario (Alonso y Fernández 2018)- y de la intensa transformación que desde esos años ha venido experimentando el sistema financiero. Un sistema cada vez mayor y más global, cada vez más condicionante de la actividad empresarial y con un protagonismo creciente de los mercados de capitales y de los inversores institucionales como vías de financiación para las grandes empresas cotizadas (Torrero 2008; Álvarez y Medialdea 2010; Medialdea y Sanabria 2013). Factores todos determinantes en la reorientación de la actividad empresarial hacia una finalidad única: la maximización permanente del valor de la acción. Sacralizado por las élites económicas y académicas como el criterio indiscutible de la buena gestión y del buen gobierno empresariales, son sus características básicas las siguientes (Merino y Moreno 2017).

La empresa como agrupación de capitales

La empresa es entendida como una sociedad mercantil: una agrupación de capitales financieros creada para generar beneficio para sus propietarios. Una asociación, por tanto, en la que todos los derechos de gobierno, gestión, control y apropiación del beneficio corresponden a ellos.

La empresa como nexo de contratos

La empresa se entiende como una red de contratos entre todos los aportantes de los insumos necesarios para su actividad: como una construcción eminentemente legal (Fama y Jensen 1983). Con la característica adicional de que los contratos que vinculan a los accionistas con la empresa tienen una característica diferencial que justifica su prioridad: son los únicos incompletos o, cuando menos, los más incompletos. Y lo son porque no pueden cubrir todos los riesgos que de ellos derivan: especialmente, malos resultados, quiebra o insolvencia. Algo que supone una diferencia esencial y que respalda los privilegios que, en contrapartida, se deben reservar a los accionistas.

El gobierno de los accionistas

De esa concepción deriva un modelo de gobierno corporativo en el que los accionistas deben tener todos los derechos de gobierno y que se interpreta como el instrumento por el que los propietarios controlan la actuación de los directivos, con la finalidad esencial de mitigar los llamados "problemas de agencia" (los derivados de que los directivos -los agentes- puedan actuar en beneficio propio y no del propietario -el principal-) (Jensen y Meckling 1976; Fama y Jensen 1983). Algo que se consigue por medio de dos vías: el control externo que ejercen los mercados de capitales, por medio de OPAS hostiles a las empresas mal gestionadas-; y el interno que los accionistas desarrollan a través de órganos de gobierno dominados por ellos y alineando los intereses de los directivos con los suyos a través de remuneraciones que les incentivan a priorizar ante todo la maximización del valor de la acción. Es un modelo que una ingente literatura académica llega a considerar el único económicamente razonable, el "fin de la historia" en materia de gobierno corporativo (Hansmann y Kraakman 2001): el más eficiente, pero también el que retribuye con mayor justicia las aportaciones de las diferentes partes implicadas en la actividad empresarial, el que posibilita la máxima utilidad social e incluso el único compatible con el óptimo interés general.

La maximización del valor de la acción

Para la optimización de los intereses de los accionistas se considera que el mejor camino es la maximización permanente del valor de la acción (Jensen y Meckling 1976; Fama y Jensen 1983). Ése es el criterio nuclear del mejor comportamiento de la empresa: un criterio pretendidamente nítido, sencillo y objetivo para gestionar la firma y para facilitar el control de los directivos por parte de los accionistas. Un criterio, además, que supuestamente comporta el óptimo funcionamiento de la empresa y, por tanto, el mejor escenario posible para los restantes partícipes. Ello es así porque la maximización del valor accionarial implicaría la mejor asignación posible de los recursos en la empresa, la máxima eficiencia posible y, con ello, la óptima aportación económica que la empresa puede hacer a todos sus partícipes y a la sociedad. Algo que se fundamenta en la hipótesis de que el precio de la acción refleja en cada momento toda la información relevante sobre la empresa.

La necesidad de beneficios extraordinarios

Pero el objetivo de maximización del valor de la acción obliga a buscar ineludiblemente un beneficio extraordinario: superior a la rentabilidad del capital exigida por el mercado -el coste de oportunidad- (Lordon 2000; Aglietta y Rebérioux 2004). Se trata de algo inherente al modelo: por los incentivos de los directivos a intensificar los resultados a corto plazo para maximizar su retribución y por la ya mencionada y cada vez mayor dependencia de la gran empresa cotizada de los mercados financieros y de capitales (y de los inversores institucionales), inherentemente cortoplacistas en sus inversiones y que presionan a las empresas a forzar los resultados a corto plazo. Una dependencia que genera en la gran empresa una lógica crecientemente financiera que distorsiona su estrategia y su funcionamiento y en la que la financiación se destina prioritariamente a fortalecer el valor de la acción (y a la consecución de plusvalías) y no tanto a fortalecer la estructura productiva y a mejorar la competitividad a medio-largo plazo de la empresa (Álvarez

y Medialdea 2010; Colletis 2012). Estamos, así, ante un tipo de empresa tensionada permanentemente para forzar el mercado y superar a la competencia a través de beneficios extraordinarios (que necesariamente se consiguen a costa de la retribución normal de mercado de algún otro actor productivo). Algo que, aunque posible para algunas empresas en algunos momentos, es incoherente a nivel general con los presupuestos teóricos en que se basa el modelo: las hipótesis de competencia perfecta que justificarían la superioridad social de este modelo de empresa son incompatibles con beneficios extraordinarios generales, sólo posibles puntualmente por imperfecciones en los mercados que impiden la máxima eficiencia a nivel general.

BUSCANDO JUSTIFICACIONES

Al margen de las implicaciones negativas de este modelo de empresa en el conjunto de la sociedad -sobre las que existe una notable evidencia empírica y una cuantiosa literatura (Lazonick y O'Sullivan 2000; Aglietta y Rebérioux 2004; Dallery y van Treek 2009)-, parece patente que ha fracasado en buena medida también en lo que constituían sus objetivos principales (Montier 2014). Son más que discutibles sus efectos en la consistencia económica de las empresas y en la eficacia del control por los accionistas de los altos directivos, que muy frecuentemente cooptan el gobierno de la empresa y orientan la gestión en función de sus intereses -desarrollando en no pocos casos estilos de dirección claramente reprobables-, pese a las desaforadas retribuciones variables con que se ha pretendido conseguir su alineamiento con los objetivos de los accionistas.

Pese a todo, se ha desarrollado por académicos del máximo prestigio una potente línea de investigación para defender la superioridad económica y la justicia del modelo de empresa fundamentado en la soberanía accionarial. Es una justificación que, en sus argumentaciones teóricas iniciales más sólidas, se remonta cuando menos a la década de 1960 y que ha ido adquiriendo una sofisticación creciente, a medida que se iba constatando la fragilidad de los argumentos previos. En conjunto, constituye uno de los ejes de investigación de mayor reconocimiento en el marco de la economía ortodoxa actual (con más de un premio Nobel), así como una historia extraordinariamente reveladora del papel racionalizador de los intereses dominantes que caracteriza a la teoría económica convencional. La finalidad ha consistido en intentar demostrar que la desigualdad de las relaciones que se establecen en el marco de la empresa es plenamente legítima, porque permite la óptima eficiencia y una compensación adecuada a las aportaciones realizadas por las diferentes partes implicadas en la actividad empresarial.

Aunque no es posible aquí un análisis mínimamente pormenorizado, cabe recordar muy sintéticamente la línea de los argumentos esgrimidos, porque de su crítica están surgiendo los fundamentos económicos de una visión claramente alternativa de la gran empresa (Moreno 2019).

A través de formulaciones crecientemente sofisticadas², se ha pretendido evidenciar que existen contundentes razones económicas (de las que se derivan razones de justicia) que fundamentan que el gobierno de la empresa debe estar en manos de los accionistas. Aunque se han propuesto diferentes argumentos, todos se basan en esencia en un presupuesto común: que los accionistas tienen un papel excepcional en la empresa, si bien se han defendido diversas razones de esa excepcionalidad:

- a. Por ser los propietarios de la empresa.
- b. Por ser los únicos agentes generadores de valor con derechos de propiedad sobre el conjunto de la empresa (teoría clásica de los derechos de propiedad: Demsetz 1967; Alchian y Demsetz 1972), al ser los únicos con contratos incompletos, los únicos que realizan inversiones específicas (las orientadas de forma muy concreta a la empresa y que perderían parte de su valor en usos

² Teoría clásica de los derechos de propiedad, teoría de la agencia, teoría moderna de los derechos de propiedad, teoría de los costes de transacción,...

- alternativos) y los únicos, en consecuencia, que asumen riesgos residuales (los que surgen en caso de mala evolución de la empresa).
- c. Porque, aunque no sean los únicos agentes con los rasgos anteriores -como se ha tenido que reconocer-, son ellos quienes realizan las inversiones específicas más relevantes para la actividad empresarial y quienes, por ello, asumen los riesgos residuales fundamentales. El recurso que aportan es el esencial, la inversión específica por excelencia, la que permite articular la estructura empresarial y la que posibilita contratar a todos los demás colaboradores en el mercado. De otro lado, son quienes tienen los contratos más incompletos (es decir, con menos salvaguardias ante incidencias), lo que les genera un riesgo diferencial, incrementado porque sus inversiones son las más específicas -además de ser las fundamentales y de más largo plazo-, lo que supone una posición crucial y más vulnerable³, que requiere una mayor protección. Además, la propiedad de los activos físicos les confiere el derecho de decisión y control residuales sobre la empresa (lo que en la práctica es equivalente a los derechos de propiedad) (teoría moderna de los derechos de propiedad: Grossman y Hart 1986). Al tiempo, su mayor riesgo les impulsa a exigir más radicalmente el óptimo trabajo a todos los demás colaboradores, de forma que el gobierno accionarial optimiza el compromiso, la asunción de riesgos y las inversiones específicas de todas las partes implicadas y, por tanto, la eficiencia de la empresa.
- d. Porque el gobierno accionarial es necesario para minimizar los costes de transacción y porque el recurso que aportan constituye la vía de financiación mejor para las inversiones en activos específicos de la empresa, siendo por eso crucial para impulsar la innovación, la eficiencia y la competitividad. Pero es un recurso al que es sólo posible acceder con facilidad y a buen coste si los accionistas tienen la garantía de que pueden controlar el gobierno de la empresa (teoría de los costes de transacción: Williamson y Bercovitz 1996).
- e. Porque, aunque se considere que la empresa debe aspirar al interés común de todas las partes implicadas, la maximización del valor de la acción sigue siendo el mejor indicador del éxito general, y para ello es imprescindible el control del gobierno corporativo por los accionistas (son los planteamientos mucho más críticos con la persecución del interés exclusivo de los accionistas de Rajan y Zingales 1998; Zingales 2000; Blair y Stout 1999; Stout, 2013a y b).

Son esas diferentes excepcionalidades las que explicarían la posición especialmente frágil -por arriesgada- de los accionistas -que hay que proteger especialmente- o su capacidad de liderazgo diferencial y las que justificarían que se les compense con el monopolio del gobierno de la empresa y con la apropiación del beneficio residual. La base, por tanto, del pretendido fundamento teórico del modelo de empresa accionarial.

Se trata de un largo proceso de búsqueda de argumentos justificadores que ha ido minando sus propios fundamentos, porque -en su intento de superar sus grietas- ha acabado revelando sus debilidades y desbrozando el panorama para una concepción abiertamente alternativa de la gran empresa. En efecto, en la crítica de estos argumentos se está fraguando una línea de reflexión cada vez más sólida que, desde perspectivas diferentes, está cuestionando las justificaciones del modelo accionarial y sentando las bases teóricas para una concepción más participativa de la empresa con creciente -aunque aún minoritaria- aceptación en la academia (algunos ejemplos significativos: Rodríguez 2002, 2003, 2006; Rodríguez, Melle y Sastre 2007; Rebérioux 2003, 2005, 2008; Aglietta y Rebérioux 2004; Pollin 2006; Brink 2007; Ayuso y Argandoña 2007; Mason y O'Mahony 2008; Robé 2011; Coriat et al. 2012; Mahoney 2012; Hagen y Mulder 2012; Johnston 2012; Melle 2015; Retolaza y San José 2017; Palladino y Karlsson 2018; Palladino

³ La debilidad negociadora de un agente es tanto mayor cuanto más elevadas sean sus inversiones específicas, pues ello le ata a la empresa y reduce su capacidad de salida.

2019; Ferreras 2019; McGaughey 2019). Una crítica que surge en buena medida de la escasa verosimilitud de las hipótesis en que se basan las justificaciones apuntadas.

- a. Ante todo, porque los accionistas no pueden ser considerados los "dueños" de la empresa (particularmente, de la gran empresa cotizada): tan sólo son los propietarios de un recurso (aunque ciertamente básico: el llamado "capital propio"), en la medida en que son titulares de las acciones de una sociedad que sirve de instrumento para la constitución y el funcionamiento de la empresa. Algo que la mejor teoría económica empezó a intuir ya desde finales de los años 60 (Demsetz 1967) y que sostiene cada vez más autores (es básica aquí la aportación de Robé 2011; ver también Vives 2016 y Ferreras 2019).
- b. En segundo lugar, por la evidencia de que ni la empresa se crea sólo con el capital accionarial ni son estos activos los únicos que contribuyen a la generación de valor. Como ya Alchian y Demsetz (1972) reconocieron, la empresa es básicamente un sistema de "producción en equipo", en la que los insumos son inseparables y complementarios (y difícilmente evaluables por separado).
- c. Por otra parte, por el irrealismo de la hipótesis de los contratos completos, que la ortodoxia económica no ha tenido más remedio que asumir: la existencia de contratos completos implica condiciones perfectas para su firma (igualdad de condiciones, simetría informativa, exacta justicia de las retribuciones, absoluta libertad para el acuerdo...), lo que hace prácticamente imposible su existencia en la realidad. Por eso, la mayor parte de los teóricos de la firma han acabado aceptando que todos los contratos en la empresa son incompletos, en buena medida implícitos y frecuentemente relacionales (basados en la confianza y la reputación).
- d. En tercer lugar, porque, consecuentemente, resulta muy difícil aceptar que sean únicamente los accionistas quienes asumen riesgos residuales. Y no sólo por la evidencia de que esos riesgos son cada vez menores para ellos, a medida que crece la importancia de los grandes -y volátiles- inversores institucionales, que aumenta la posibilidad de diversificación de carteras y que los mercados financieros permiten unas crecientes negociabilidad y liquidez del capital aportado. También porque es innegable que asumen, y crecientemente, ese tipo de riesgos otros colectivos a los que la mala evolución o la crisis del proyecto empresarial puede dañar sustancialmente en su actividad y en sus posibilidades profesionales y de vida: en no pocos casos, más que a los propios accionistas -que sólo exponen el valor de sus acciones-; y tanto más cuanto que habitualmente tienen menos capacidad de salida que los accionistas. Aparte de que el modelo accionarial impulsa por principio a los directivos a priorizar los intereses de los accionistas, generando inevitablemente incentivos para no garantizar adecuadamente los intereses de las restantes partes implicadas, lo que supone un elemento adicional de riesgo.
- e. Finalmente, porque es no menos discutible que sean sólo los accionistas quienes realizan inversiones específicas o porque sean las suyas las esenciales: también lo son las de todos aquellos colectivos que invierten en capital físico, humano, cognitivo, informacional, relacional, legal o ambiental o que contribuyen a la reducción de costes empresariales básicos.

En definitiva, es un panorama que permite cuestionar crecientemente las justificaciones de la pretendida excepcionalidad -y por tanto, primacía- de los accionistas: ni son los propietarios de la empresa ni los únicos actores que tienen en ella contratos incompletos, asumen riesgos residuales y realizan inversiones específicas, ni tampoco los únicos en los que estas características son decisivas para la empresa. Al contrario, las comparten otros actores que resultan también esenciales en la generación de valor empresarial, en la medida en que aportan recursos fundamentales para la actividad. Partícipes, además, que son claramente vulnerables al oportunismo de una gestión sesgada hacia los intereses de los accionistas (Johnston 2012). Colectivos, por ello, para los que se plantea un problema similar al de estos

últimos: cómo asegurar sus inversiones específicas y conseguir un retorno adecuado para ellas cuando los contratos no son garantía suficiente.

Actores diversos, pero que comparten un rasgo común: ser -junto a los accionistas- las principales partes implicadas en y afectadas por la actividad empresarial: directivos y empleados; clientes y proveedores estratégicos o subordinados⁴ -que dependen en buena medida de la empresa en cuestión y cuya estructura productiva está fuertemente condicionada por ella, desarrollando inversiones directamente relacionadas con ella y asumiendo en consecuencia riesgos evidentes-; otros clientes dependientes en sus compras de la empresa; determinadas administraciones públicas que han concedido apoyos básicos a la empresa -que son inversiones en ella, a menudo fuertemente específicas- (Mazzucato 2014 y 2019; Palladino y Karlsson 2019); incluso colectivos severamente afectados por externalidades negativas de la empresa, que ésta no compensa y que, por tanto, están contribuyendo involuntaria y gratuitamente al abaratamiento de los costes productivos -y que, en esa medida, están haciendo una suerte de inversión absolutamente específica en ella- (Palladino y Karlsson 2019). En consecuencia, actores tan vitales para la empresa como los accionistas, esenciales para la generación de valor, que asumen riesgos residuales y que realizan inversiones específicas y cuyos contratos con la empresa -a veces inexistentes- tampoco pueden considerarse de ninguna forma completos. Actores, por tanto, con derechos tan legítimos como los accionistas a participar en el gobierno de la empresa.

Una participación, por otra parte, que no tiene por qué conducir a pérdidas de eficiencia por su presunta ignorancia en esa vertiente. Su implicación en la actividad empresarial les brinda una capacidad frecuentemente mayor que la de muchos accionistas, al margen de que su participación puede canalizarse a través de representaciones, como sucede también con los accionistas.

Es un cuestionamiento del modelo accionarial en el que confluye la constatación de los problemas de eficiencia y gestión que en la práctica evidencia el modelo de gobierno accionarial (Aglietta y Rebérioux 2004; Montier 2014). Muy especialmente en lo que se refiere a las notorias dificultades del control ejercido por los mercados de capitales y a la patente penetración de los altos ejecutivos en el sistema de gobierno. Un fenómeno frente al que no han sido freno suficiente ni la compleja industria de guardianes del mercado (*gatekeepers*: analistas y firmas de auditoría, de *rating* y de calificación) que le presta servicio ni la creciente presencia de vocales independientes en los consejos de administración, que frecuentemente se convierten en fieles servidores de los altos ejecutivos o de los grandes accionistas que los seleccionan y pagan. Algo que probablemente revela no sólo incapacidad de control, sino, más aún, la progresiva consolidación de una convergencia de intereses entre los mayores accionistas y los principales directivos: una alianza de intereses cortoplacistas (Moore y Rebérioux 2007; Ferreras 2019) que orienta a las empresas a la maximización del beneficio inmediato y que las gobierna por encima de la pretendida soberanía accionarial, frecuentemente en perjuicio de los restantes agentes y del propio interés de la entidad a largo plazo.

Consideraciones todas que apuntan a la posibilidad de que el preponderante papel de los accionistas en el gobierno de la empresa se base en razones alternativas: en la vieja cuestión del poder; es decir, que el gobierno y la capacidad de decisión sobre la distribución del valor pueden depender en medida muy significativa simplemente del hecho de que los grandes accionistas disponen de recursos superiores a los de las restantes partes contratantes⁵. Una razón que sigue explicando mejor seguramente que ninguna otra que el gobierno de las grandes empresas esté controlado en la práctica por ellos, con la poderosa

⁴ Muy especialmente, los comprometidos en la cadena de valor de grandes empresas.

⁵ Los supuestos contratos libres con los restantes actores (y particularmente los laborales) no son ni libres ni voluntarios ni equilibrados, sino traspasados por diferencias de poder (Bowles y Gintis 1993; González Ricoy 2010). Es la vieja tesis de Marglin (1974): la soberanía de los accionistas no sólo responde a posiciones de poder previo, sino que tiene por objeto básico fortalecer ese poder.

colaboración de los altos directivos y de las entidades financieras que contribuyen más directamente a la viabilidad de la mencionada alianza.

HACIA LA DEMOCRATIZACIÓN DE LA EMPRESA

De acuerdo con lo anterior, emerge con fuerza creciente la convicción de que puede ser más eficiente y más justa una concepción de la empresa sensiblemente diferente, si bien absolutamente improbable de forma voluntaria, lo que implica la reivindicación de una nueva regulación pública del gobierno corporativo. Una concepción que la entiende como una realidad mucho más amplia y compleja que una simple agrupación de capitales financieros: una asociación de capitales -de recursos- de muy diferente índole, que son aportados por todos esos colectivos que contribuyen de forma significativa a la generación de valor, persiguiendo intereses diferentes, pero también cooperando en función de un interés común que trasciende al interés de cada grupo. Una asociación, por tanto, en la que resulta crucial la construcción de redes y estrategias de intereses cooperativos y en la que todos los aportantes y propietarios de esos capitales -en buena parte, específicos-, que tienen derechos de propiedad y contratos incompletos y arriesgados (en buena medida, relacionales), requieren de un sistema de gobierno que proteja sus intereses. Algo que, de acuerdo con lo señalado, afecta incluso a actores -comunidades locales, administraciones públicas, suministradores, clientes...- situados extramuros de los límites estrictamente legales de la empresa (Rodríguez 2006).

Se trata de una forma de entender la realidad empresarial en la que el capital aportado por los accionistas no deja, por supuesto, de ser indispensable, pero sí deja de tener la excepcionalidad y la prioridad que le conceden las teorías defensoras del modelo accionarial. Todos los capitales tecnológicos, humanos, intelectuales, organizacionales, ambientales y reputacionales se convierten en activos tan esenciales como el capital financiero. Es una visión de la empresa paralela a la patente pérdida de peso de los activos físicos y a la creciente importancia del capital humano y de los factores intangibles, relacionales y cooperativos, respetuosa del largo plazo y que tiene presentes las externalidades negativas de la empresa y la injusticia de la forma en que se soportan. Una visión en la que la eficiencia óptima se consigue a través de la capacidad de incentivar y comprometer en la actividad a todas las partes implicadas y afectadas.

Desde esta perspectiva, la empresa no es ya un simple objeto de propiedad (una mercancía) ni un coto preferente de grandes accionistas y altos ejecutivos, sino una entidad con identidad propia, que trasciende a cada una de sus partes constituyentes y que, en esa medida, debe ser gobernada por todas ellas, aunque cada una deba tener un peso diferente, en sintonía con su diferente aportación al valor conjunto creado (Rodríguez, Melle y Sastre 2007). La antítesis, por tanto, de los gobiernos accionarial y gerencial: frente a ambos, se esboza un modelo basado en la participación de los agentes más claramente concernidos en y afectados por la actividad empresarial, para el que se vienen utilizando denominaciones como participativo, pluralista o *stakeholder*, aunque no pocos autores sostienen que la participación debe limitarse a los trabajadores (Hagen y Mulder 2012). Un modelo que, sin olvidar los riesgos de que pueda ser cooptado o manipulado por alguna de las partes intervinientes, puede abrir el camino a una progresiva democratización de la empresa.

De esta forma, el sistema de gobierno corporativo pasaría de ser un instrumento de los accionistas a una herramienta del conjunto de la comunidad empresarial: la "cámara de compensación" de los diferentes intereses en juego (Freeman 1984) y el ámbito de conformación del interés colectivo. Ese interés al que debe orientarse la misión de los directivos, que deberían gestionar la empresa en función de todos los partícipes y con responsabilidad fiduciaria ante todos ellos. Como coordinadores de todos los activos que confluyen en la constitución y en el funcionamiento de la empresa, con la misión de minimizar los conflictos derivados de la diferencia de intereses y de perseguir de forma equilibrada el óptimo bien común de la empresa: el óptimo valor compartido sostenible (Rodríguez, Melle y Sastre 2007); es decir, el óptimo interés común de quienes participan en ella o se ven afectados por su actividad -la maximización de

sus excedentes (Tirole 2001)-, internalizando también las externalidades negativas que genera (Johnston 2012). Un modelo que no sólo responde a criterios de equidad y justicia (porque posibilita un reparto más equitativo de los derechos y del excedente y reduce los abusos de poder y los efectos negativos), sino también de eficiencia: porque los diferentes poderes compensadores se equilibran entre sí y permiten un mejor control de la dirección y un límite claro a la concentración de poder -y a las distorsiones en la gestión que ésta puede provocar- (Pirson y Turnbull 2015); y porque es el criterio que mejor incentiva las inversiones específicas y el compromiso de todos los partícipes con la empresa, al tiempo que fortalece la capacidad del sistema de gobierno de aportar conocimientos y recursos a la empresa adicionales a los de los accionistas (Ayuso y Argandoña 2007).

Una perspectiva que defiende, en consecuencia, la necesidad y la conveniencia de avanzar de forma decidida hacia mayores niveles de democracia en la empresa. Y no sólo por razones morales o políticas, sino también económicas -aunque insuficientes por sí solas (Johnson 2006). Lo que implica repensar el gobierno corporativo desde una perspectiva en cierta medida política (Aglietta y Rebérioux 2004; Johnston 2012), dado que supedita la estrategia y los objetivos de la empresa no ya a una finalidad inevitable y previa (la maximización del beneficio o del valor de la acción), sino al proceso de definición de lo que en cada circunstancia constituya el interés colectivo, que sólo puede decantarse de forma consensuada, a través de un proceso de diálogo y negociación que debe desarrollarse en los diferentes órganos del sistema de gobierno (y muy especialmente en el consejo de administración). Un planteamiento, por otra parte que no se puede considerar en absoluto novedoso en la izquierda y que conecta también con propuestas nada transgresoras que se remontan a los años 20 y 30 del pasado siglo: como Berle y Means (1932) o el propio Keynes (1926), que consideraban que las grandes empresas -por su dimensión, importancia general y capacidad de influencia- se asemejaban más a grandes organismos públicos. Razón por la que deberían ser permeables a formas de gobierno más coherentes con la inspiración democrática en que deben sustentarse esos organismos.

Ciertamente, es un planteamiento que no deja de comportar problemas -delimitación de los grupos que deben formar parte del gobierno empresarial, forma de participación, inevitabilidad de conflictos entre partícipes, dificultad de concreción del objetivo y de medición del valor total generado y de su distribución, posible mayor propensión a retribuciones o rigideces excesivas frente a trabajadores y proveedores, mayor aversión al riesgo, dificultades para la atracción de capitales...- y que introduce grados considerables de complejidad, frente a la simplicidad de la subordinación de las decisiones a un único criterio. Problemas que supuestamente pueden dificultar el control de los directivos: es la crítica, entre otros, de Tirole (2001) y, sobre todo, Jensen (2002). Pero ni parecen algo exclusivo de este modelo ni algo inevitable, como revelan los casos de empresas y países en los que se han introducido elementos de esta filosofía. Al contrario, la participación puede ser una forma de gobierno que comporte ventajas nada despreciables (un análisis detallado puede verse en Pirson y Turnbull 2015): mejoras en el control de la gestión a través de la red de poderes compensadores que establece, mayor resistencia frente a las crisis, desincentivos al cortoplacismo y a la asunción de riesgos excesivos, freno a la discrecionalidad de los altos directivos, incremento del compromiso de las partes implicadas y de la confianza entre ellas, impulso a las inversiones específicas, al aprendizaje colectivo, al capital relacional, a la productividad y a la calidad, por nombrar algunas. Aspectos todos que aproximan esta perspectiva a las teorías cognitivas de la empresa, que la entienden como una entidad eminentemente procesadora de conocimientos de procedencia diversa y de los que depende su capacidad competitiva (Coriat y Weinstein 2011).

No está de más advertir, de otro lado, que es un planteamiento que puede permitir superar muchas de las contradicciones de la llamada responsabilidad social empresarial (RSE). Una filosofía que presupone la mejor y más equilibrada posible atención a los intereses de todas las partes afectadas por la actividad de la empresa y al conjunto de la sociedad, así como la preocupación por la óptima sostenibilidad de la empresa en el tiempo -y que, por tanto, implica un sistema de gobierno corporativo responsable, eficiente

y justo-, pero que las grandes empresas han acabado convirtiendo mayoritariamente en un discurso eminentemente instrumental, frecuentemente con finalidades reputacionales, cosméticas y de legitimación, subordinado siempre al objetivo del beneficio. Frente a los magros resultados reales de este discurso voluntarista y unilateral, la participación de los grupos de interés básicos en el gobierno corporativo puede posibilitar un progreso mucho más efectivo hacia comportamientos socialmente más responsables, porque impulsaría a la empresa a no perseguir el exclusivo interés del accionariado, introduciendo consideraciones extrafinancieras y orientándola hacia la búsqueda de objetivos de más largo plazo, más sostenibles y más equilibrados, más positivos para la sociedad y el medio ambiente y en los que todas las partes implicadas encontrarán una satisfacción válida (Rodríguez 2002, 2003 y 2006; Rodríguez, Melle y Sastre 2007; Ayuso y Argandoña 2007; Crifo y Rebérioux 2015; Ferreras 2019). En este sentido, puede entenderse como una perspectiva que sienta las bases para una fundamentación económica de la RSE alternativa a la del egoísmo ilustrado (el "*business case*", basado en la supuesta, y nunca probada, coincidencia entre la RSE y los intereses a largo plazo de los accionistas) (Rodríguez 2002, 2003 y 2006; Brink 2007).

Un punto de vista, finalmente, que recuerda que los sistemas participativos de gobierno empresarial no limitan su virtualidad al ámbito interno de la firma, sino que pueden tener repercusiones nada despreciables a nivel general. No sólo por ese impulso a una RSE más efectiva, sino por efectos como la reducción de la desigualdad, en la medida en que muy probablemente inducirían a estrechar las diferencias retributivas en el interior de las empresas, constituyéndose como eficaces instrumentos de "predistribución". Pero quizás por encima de todo ello pueden estar sus consecuencias en la esfera política (Aglietta y Rebérioux 2004; Fernández Steinko 2005 y 2013). Como la izquierda más consciente siempre ha sostenido, la solidez de la democracia requiere que penetre también en el ámbito de la economía, y muy especialmente en el de la empresa (sobre todo en la de gran dimensión). Y mucho más en un tiempo como el actual, en el que tan desmesurada se ha hecho la capacidad de condicionamiento de las grandes corporaciones. Por eso, para que desarrolle todo su potencial transformador y no se debilite y deteriore, "la democracia no puede detenerse a las puertas de las fábricas" (frase emblemática del político socialdemócrata sueco Ernst Wigforss). La democratización de la empresa -aparte de deseable en sí misma y justificable económicamente- es una herramienta imprescindible para avanzar hacia una mayor calidad y profundidad en el nivel democrático general. Los modelos de gobierno corporativo participativos, ciertamente, no la agotan, pero la posibilitan y son su condición.

CONCLUSIONES

Frente a la defensa apologética por parte de la teoría económica ortodoxa de la superioridad del modelo de gran empresa gobernada -nominalmente- por los accionistas -por los mayoritarios- y frente a las consecuencias de ese sistema de gobierno corporativo en la práctica interna de las empresas y en el conjunto de la economía, el artículo ha querido poner de relieve la consistencia de una creciente crítica teórica que sostiene que lo justo, legítimo e incluso más eficiente en términos económicos es un modelo alternativo: un modelo participativo en el que estén representados todos los actores esenciales en la vida de la empresa.

Es un modelo que se considera preferible en términos morales y jurídicos, porque se corresponde mejor con los derechos de defensa de los intereses (vale decir, los derechos de propiedad) de todos esos actores esenciales, pero también en términos microeconómicos, porque responde mejor a la participación en la creación de valor, al tipo de contratos, a las inversiones específicas realizadas y a los riesgos residuales asumidos de todos esos actores.

Un modelo, por otra parte, que podría ayudar a mitigar tanto las serias distorsiones internas del gobierno accionarial -y de las perversiones que en la práctica frecuentemente le acompañan- como los desequilibrios generales que provoca, por lo que podría contribuir a una mayor eficiencia interna y del

conjunto de la economía. Y que, además, muy probablemente impulsaría, así mismo, comportamientos empresariales más responsables y sostenibles, en la medida en que parece razonable que la presencia activa en los órganos de gobierno corporativo de representantes de las partes afectadas por la actividad empresarial puede evitar la persecución del exclusivo interés de los accionistas y propiciar la búsqueda de objetivos de más largo plazo, más sostenibles y más equilibrados.

No está de más, finalmente, destacar que se trata de un modelo de gobierno de las grandes empresas que podría también ayudar sustancialmente a moderar su inmensa capacidad de condicionamiento político, contribuyendo así a depurar muchas de las deficiencias actuales en la calidad de la democracia.

REFERENCIAS

Aglietta, Michel y Rebérioux, Antoine (2004): *Dérives du capitalisme financier*, París: Éditions Albin Michel. (Traducción al castellano: *El capitalismo financiero a la deriva*, Bogotá: Universidad Externado de Colombia, 2009.)

Alchian, Armen A. y Demsetz, Harold (1972): "Production, information costs and economic organization", *American Economic Review*, vol. 62, nº 5, pp. 777-795.

Alonso, Luis Enrique y Fernández, Carlos J. (2018): *Poder y sacrificio, Los nuevos discursos de la empresa*, Madrid: Siglo XXI.

Álvarez, Ignacio y Medialdea, Bibiana (2010): "La influencia de la financiarización sobre el gobierno corporativo de la empresa: el papel de los inversores institucionales", *Revista de Economía Mundial*, nº 24, pp. 165-191.

Ayuso, Silvia, y Argandoña, Antonio (2007): "Responsible Corporate Governance: towards a stakeholder board of directors", working paper nº 701, Barcelona: IESE Business School, University of Navarra. Recuperado de <https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1349090> .

Berle, Adolf A. y Means, Gardiner C. (1932): *The modern corporation and private property*, Nueva York: Harcourt, Brace and World.

Blair, Margaret M. y Stout, Lynn A. (1999): "A team production theory of corporate law", *Virginia Law Review*, vol. 85, nº 2, pp. 247-328.

Bowles, Samuel y Gintis, Herbert (1993): "A political and economic case for the democratic enterprise", *Economics and Philosophy*, vol. 9, nº 1, pp. 75-100.

Brink, Alexander (2007): "A Normative Theory of the Firm", Conference of the German Association of Economists, Session of Section "Economics and Ethics", Freiburg: Walter Eucken Institute, University of Freiburg, March 1-3. Recuperado de <https://www.wipo.uni-freiburg.de/tagungen/vfs-tagung/brink_normative_theory_of_the_firm.pdf> .

Colletis, Gabriel (2012): "La finance est-elle en train de tuer l'industrie?", *Alternatives Économiques*, Hors Série nº 93. Recuperado de <<https://www.alternatives-economiques.fr/finance-train-de-tuer-lindustrie/00060377>> .

Coriat, Benjamin y Weinstein, Olivier (2011): *Nuevas teorías de la empresa. Una revisión crítica*, Buenos Aires: Lenguaje Claro Editora. (Versión ampliada de la edición original francesa *Les nouvelles théories de l'entreprise*, París: Librairie Générale Française, 1995.)

Coriat, Benjamin; Coutrot, Thomas; Pérez, Roland y Weinstein, Olivier (2012): "Empresas: salir de la financiarización" en Los Economistas Aterrados (eds.), *Cambiar de economía*, Madrid: Los Libros de la Catarata, pp. 160-189.

Crifo, Patricia y Rebérioux, Antoine (2015): "Gouvernance et responsabilité sociétale des entreprises: nouvelle frontière de la finance durable?", *Revue d'Économie Financière*, vol. 117, nº 1, pp. 205-223.

Dallery, Thomas, y van Treeck, Till (2009): "Objetivos empresariales, regímenes de crecimiento macroeconómico y finanzas", *Ekonomiaz*, nº 72, pp. 140-161. Recuperado de <<http://www.euskadi.eus/web01-a2reveko/es/k86aEkonomiazWar/ekonomiaz/abrirArticulo?idpubl=67®istro=1008> >

Demsetz, Harold (1967): "Toward a theory of property rights", *American Economic Review*, vol. 57, nº 2, pp. 347-359.

Fama, Eugene F. y Jensen, Michael C. (1983): "Agency problems and residual claims", *Journal of Law and Economics*, vol. 26, nº 2, pp. 327-349.

Fernández Steinko, Armando (2005): "Democracia económica y legitimidad política", *Lan Harremanak*, nº 12, pp. 67-82.

Fernández Steinko, Armando (2013): "Democracia económica para una salida de la crisis", *Revista de Economía Crítica*, nº 16, pp. 144-166.

Ferreras, Isabelle (2019): *Democratizing firms*, Guildford: Centre for the Understanding of Sustainable Prosperity (CUSP), University of Surrey.

Freeman, R. Edward (1984): *Strategic Management. A Stakeholder Approach*, Boston: Pitman.

González Ricoy, Iñigo (2010): "Democratizar la empresa: un análisis desde la Filosofía Política", *Revista de Estudios Políticos*, nº 148, pp. 45-69.

Grossman, Sanford J. y Hart, Oliver D. (1986): "The costs and benefits of ownership", *Journal of Political Economy*, vol. 94, nº 4, pp. 691-719.

Hagen, Inger Marie y Mulder, Bernard Johann (2012): "Why stakeholders?", en Sigurt Vitols y Johannes Heuschmid (eds.), *European company law and the sustainable company: a stakeholder approach*, Bruselas: European Trade Union Institute, pp. 41-70.

Hansmann, Henry y Kraakman, Reinier (2001): "The End of History for Corporate Law", *Georgetown Law Journal*, vol. 89, nº 2, pp. 439-468.

Jensen, Michael C. (2002): "Value maximization, stakeholder theory and the corporate objective function", *Business Ethics Quarterly*, vol. 12, nº 2, pp. 235-256.

Jensen, Michael C., y Meckling, William H. (1976): "Theory of the Firm: managerial behavior, agency costs and ownership structure", *Journal of Financial Economics*, vol. 3, nº 4, pp. 305-360.

Johnson, Phil (2006): "Whence Democracy?", *Organization*, vol. 13, nº 2, pp. 245-274.

Johnston, Andrew (2012): "Recent developments in stakeholder theory: from the productive coalition to the governance of social costs", en Sigurt Vitols y Johannes Heuschmid (eds.) *European company law and the sustainable company: a stakeholder approach*, Bruselas: European Trade Union Institute, pp. 17-40.

Keynes, John Maynard (1926): "The End of Laissez-Faire", en Keynes, John Maynard (1972), *Essays in Persuasion*, Londres: Macmillan, pp. 272-294. (Edición española reciente: "El fin del laissez-faire", en *Ensayos de persuasión*, Madrid: Síntesis, 2009, pp. 277-296.)

Lazonick, William y O'Sullivan, Mary (2000): "Maximizing shareholder value: a new ideology for corporate governance", *Economy and Society*, vol. 29, nº 1, pp. 13-35.

Lordon, Frédéric (2000): "La "création de valeur" comme rhétorique et comme pratique. Généalogie et sociologie de la valeur actionnariale", *L'Année de la Régulation*, vol. 4, pp. 117-165.

Mahoney, Joseph T. (2012): "Towards a stakeholder theory of strategic management", working paper, Champaign: (IL): University of Illinois at Urbana-Champaign. Recuperado de <<http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.559.7962&rep=rep1&type=pdf>>.

Marglin, Stephen A. (1974): "What do bosses do?", *Review of Radical Political Economics*, vol. 6, nº 2, pp. 60-112. (Traducción al castellano: "¿Cuál es la función del jefe?", en Louis Putterman (ed.), *La naturaleza económica de la empresa*, Madrid: Alianza Editorial, 1994, pp. 333-344.)

Mason, Michael y O'Mahony, Joan (2008): "Post-traditional Corporate Governance", *Journal of Corporate Citizenship*, nº 31, pp. 1-14.

Mazzucato, Mariana (2014): *El Estado emprendedor*, Barcelona: RBA.

Mazzucato, Mariana (2019): *El valor de las cosas*, Madrid: Taurus.

McGaughey, Ewan (2019): "Democracy in America at work: the history of labor's vote in corporate governance", Research Paper Series Paper No. 2019-24, Londres: Dickson Poon School of Law Legal Studies, King's College London

Medialdea, Bibiana y Sanabria, Antonio (2013): "La financiarización de la economía mundial: hacia una caracterización", *Revista de Economía Mundial*, nº 33, pp. 195-227.

Melle, Mónica (2015): "Sobre el gobierno corporativo: democratizar la economía", Madrid: Economistas Frente a la Crisis. Recuperado de <<https://economistasfrentealacrisis.com/sobre-el-gobierno-corporativo-democratizar-la-economia/>>.

Merino, Amparo y Moreno, José Ángel (2017): "La maximización del valor accionarial", I, II y III, *Diario Responsable*, 2, 8 y 14 de junio.

Montier, James (2014): "The World Dumbest Idea", GMO White Paper, diciembre. Recuperado de <https://www.gmo.com/globalassets/articles/white-paper/2014/jm_the-worlds-dumbest-idea_12-14.pdf>

Moreno, José Ángel (2019): "Empresa neoliberal vs. empresa participativa: argumentos económicos para la democracia en la empresa", en Plataforma por la Democracia Económica (ed.), "Reivindicando la democracia en la empresa", *Dossieres EsF de Economistas sin Fronteras*, nº 32. Recuperado de <<https://ecosfron.org/wp-content/uploads/Dossieres-EsF-32-Reivindicando-la-democracia-en-la-empresa.pdf>>.

Moore, Marc T. y Rebérioux, Antoine (2007): "The Corporate Governance of the Firm as an Entity: Old Issues for the New Debate", Working Paper Series REFGOV-CG-14, Louvain: Centre for Philosophy of Law, Université Catholique de Louvain. Recuperado de <[https://sites.uclouvain.be/cpdr-refgov/publications/Working%20Papers/Corporate%20Governance%20-%20CG_\(10.08.2007_19h08\)_WP-CG-14.pdf](https://sites.uclouvain.be/cpdr-refgov/publications/Working%20Papers/Corporate%20Governance%20-%20CG_(10.08.2007_19h08)_WP-CG-14.pdf)>

Palladino, Leonore (2019): "Rip shareholder primacy", *Boston Review*, verano, issue *Economics After Neoliberalism*, pp.1-14. Recuperado de <<http://bostonreview.net/forum/leonore-palladino-american-corporation-crisis%E2%80%94lets-rethink-it>>

Palladino, Leonore, y Karlsson, Kristina (2018): "Towards Accountable Capitalism", *Roosevelt Institute Issue Brief*, octubre, pp. 1-17.

Pirson, Michael y Turnbull, Shann (2015): "The future of corporate governance: Network governance - a lesson from the financial crisis", *Human Systems Management*, vol. 34, nº 1, pp. 81-89.

Pollin, Jean-Paul (2006): "Essais sur la gouvernance", Document de Recherche nº 2003-25, Orléans: Laboratoire d'Économie, Université d'Orléans. Recuperado de <<https://halshs.archives-ouvertes.fr/halshs-00081933/document>>.

- Rajan, Raghuram G. y Zingales, Luigi (1998): "Power in a theory of the firm", *Quarterly Journal of Economics*, vol. 113, nº 2, pp. 387- 432.
- Rebérioux, Antoine (2003): "Gouvernance d'entreprise et théorie de la firme. Quelle(s) alternative(s) a la valeur actionariale?", *Revue d'Économie Industrielle*, nº 104, pp. 85-110.
- Rebérioux, Antoine (2005): "Les fondements microéconomiques de la valeur actionariale. Une revue critique de la littérature", *Revue Économique*, vol. 56. nº 1, pp. 51-75.
- Rebérioux, Antoine (2008): "Les entreprises cotées ont-elles pour seule responsabilité de servir l'intérêt de leurs actionnaires?", *Regards Croisés sur L'économie*, nº 3, pp. 86-96.
- Retolaza, José Luis y San-José, Leire (2017): "Hacia una nueva teoría de firma orientada al bien común", *Revista de Responsabilidad Social de la Empresa*, nº 26, pp. 41-61.
- Robé, Jean-Philippe (2011): "The legal structure of the firm", *Accounting, Economics, and Law*, vol. 1, nº 1, pp. 1-88.
- Rodríguez, José Miguel (2003): *El gobierno de la empresa: un enfoque alternativo*, Madrid: Akal.
- Rodríguez, José Miguel (2002): "Teoría de los partícipes y ciudadanía empresarial: una perspectiva pluralista del gobierno de las compañías", *Ekonomiaz*, nº 50, pp. 74-109.
- Rodríguez, José Miguel (2006): "Valor accionarial y orientación *stakeholder*. bases para un nuevo gobierno corporativo", *Papeles de Economía Española*, nº 108, pp. 10-26.
- Rodríguez, José Miguel; Melle, Mónica y Sastre, José Manuel (2007): *Gobierno y responsabilidad social de la empresa*, Madrid: AECA.
- Stout, Lynn A. (2013a): "The troubling question of corporate purpose", *Accounting, Economics, and Law*, vol. 3, nº 1, pp. 61-70.
- Stout, Lynn A. (2013b): "The shareholder value myth", Cornell Law Faculty Publications, Paper nº 771, Ithaca: Cornell University, Cornell Law School. Recuperado de < <https://scholarship.law.cornell.edu/cgi/viewcontent.cgi?referer=&httpsredir=1&article=2311&context=facpub> >
- Tirole, Jean (2001): "Corporate Governance", *Econometrica*, vol. 69, nº 1, pp. 1-35.
- Torrero, Antonio (2008): *Revolución en las finanzas*, Madrid: Marcial Pons.
- Vives, A. (2016): "¿Quién determina cuáles son los objetivos de la empresa? ¿Debe maximizar los beneficios?" Recuperado de <http://cumpetere.blogspot.com/2016/04/quien-determina-cuales-son-los.html>
- Williamson, Oliver E. y Bercovitz, Janet (1996): "The modern corporation as an efficiency instrument: the comparative contracting perspective", en Carl Kaysen (ed.), *The american corporation today*, Nueva York: Oxford University Press, pp. 327-359.
- Zingales, Luigi (2000): "In Search of New Foundations", *Journal of Finance*, vol. 55, nº 4, pp. 1623-1655.

EMPRESA Y ECOLOGISMO: REPENSAR LA EMPRESA EN TANTO QUE ESCENARIO DESTACADO DE LA (IN) SOSTENIBILIDAD DE LAS RELACIONES SOCIOAMBIENTALES

ENTERPRISE AND ENVIRONMENTALISM: RETHINKING THE COMPANY AS RELEVANT SCENARIO OF THE (IN) SUSTAINABILITY OF SOCIO-ENVIRONMENTAL RELATIONS

José Luis Haro García¹

Universitat de Barcelona

Fecha de recepción: 2.07.2019

Fecha de aceptación: 31.10.2019

Resumen

El presente artículo analiza la institución empresarial desde la perspectiva de la teoría política verde. Se sostiene que el ecologismo dispone de las herramientas conceptuales y normativas para desarrollar un análisis diferenciado de la empresa mercantil, así como para articular una propuesta específica para su reformulación desde premisas ecologistas.

Palabras clave: *empresa, ecologismo, democratización de la empresa.*

Abstract

This article analyses the institution of the firm from the perspective of Green Political Theory. It is argued that Environmentalism has the conceptual and normative tools to develop a differentiated analysis of the trading company as well as to articulate a specific proposal for its reformulation from green premises.

Keywords: *Firm, environmentalism, workplace democracy.*

¹ jlharog@hotmail.com

INTRODUCCIÓN

La organización de la actividad productiva ha sido objeto de teorización política desde el advenimiento de la sociedad industrial y la conformación de las ideologías de la Modernidad, especialmente en el ámbito de las distintas sensibilidades socialistas¹. Una relevancia creciente que fue consecuencia de las transformaciones sociales, a menudo traumáticas, que se produjeron como consecuencia del surgimiento y autonomización del ámbito de lo económico y la consecuente reestructuración del resto de prácticas sociales. En esa nueva sociedad hizo aparición la empresa mercantil, una institución especializada en la producción de bienes y servicios a través de una novedosa articulación de los factores de producción y de un nuevo ethos técnico-organizativo, marcado por el poder autocrático ejercido por los propietarios de los bienes de producción en la determinación de las actividades de la empresa y en la organización de los elementos indispensables para la producción: materias primas, energía, trabajo e información.

El liberalismo, en tanto que ideología, fundamentó normativamente esta transformación histórica, que no dejaba de resultar consecuente con sus postulados normativos, contribuyendo al *desgajamiento* de las actividades económicas del resto de instituciones y prácticas sociales (Naredo 1987, Polanyi 1944). En el marco del pensamiento emancipador, por su parte, las distintas familias del socialismo se opusieron a esa transmutación de las actividades productivas, si bien los abordajes más críticos con la nueva institución empresarial procedieron de pensadores anarquistas, cooperativistas, mutualistas y de las sensibilidades comunitaristas y gremialistas. Efectivamente, las ideologías socialistas que devinieron mayoritarias a lo largo de los siglos XIX y XX –comunismo y socialdemocracia– compartían algunos presupuestos que conducían a considerar la empresa mercantil como una organización marcada por la racionalidad práctica que cristalizaba en formas de organización y técnicas de carácter óptimo para la producción de bienes y servicios socialmente necesarios (Kölher y Martín 2010: 111-113).

Sostenemos que el ecologismo en tanto que ideología y teoría política puede aportar un análisis diferenciado de la institución empresarial y sobre la conveniencia de su reforma que, en cierta manera, supera el marco derivado de las ideologías emancipadoras de la Modernidad y alberga potencialidad para hacer surgir nuevas reflexiones relevantes sobre la democratización de la producción. Este abordaje distintivo sería consecuencia de las características del ideario ecologista; una ideología que si bien entronca con el resto de ideologías emancipadoras² presenta diferencias de carácter ontológico y epistemológico que se expresan en su andamiaje normativo y en el que resulta ser su valor normativo central: la sostenibilidad. No obstante, este camino ha sido poco desarrollado tanto en el plano normativo como en el del activismo y práctica ecologista³.

En las páginas que siguen analizaremos la institución empresarial, presentada de forma paradigmática como una empresa mercantil de capital accionario, desde premisas ecologistas. Caracterizaremos la

¹ A lo largo del siglo XIX surgen análisis y propuestas que señalan los efectos indeseados que sobre el individuo en su entorno de trabajo, sobre la sociedad y, aun de forma incipiente, sobre el ambiente ejerce la nueva forma de organización industrial. Destacan los trabajos de Saint Simon, Fourier, Owen, Proudhon y Kropotkin y los análisis y propuestas surgidos desde el tradeunionismo y el fabianismo británicos a través de las obras del matrimonio Webb y de G.D.H. Cole. En la obra de Marx también encontramos referencias sobre estos efectos indeseados, principalmente en su obra temprana (Sacristán 1987: 135) si bien se ha solido considerar que el grueso de su obra asume las nuevas formas de producción industrial como un elemento necesario para alejar a la sociedad del *Reino de la necesidad* (Bellamy 2000, García 1985, Gorz 1988, Kohler y Martín 2010, Mason 1982, Sekerák 2012).

² El ecologismo ha sido considerado la conciencia reflexiva de las ideologías de la Modernidad, al advertir de las derivadas inesperadas o indeseables de los proyectos políticos que de ellas emanan. La caracterización del ecologismo como ideología diferenciada, en parte, se deriva de su distanciamiento de aquellas al considerar que el abordaje que realizan de la cuestión ecológica es meramente *ambientalista*. El *ambientalismo* sostiene que la crisis ecológica es corregible en el marco de las instituciones socioeconómicas existentes, mientras que las tesis ecologistas consideran necesaria una transformación estructural de las instituciones económicas, sociales y políticas y, en consecuencia, de las formas de producción y consumo (Dobson 1989: 22, Eckerseley 1992: 26).

³ La relación entre el activismo ecologista y el mundo del trabajo no ha estado exenta de fricciones, a menudo sustentadas en el desconocimiento mutuo (Jakopovich 2009, Obach 2002). Existen, no obstante, autores que han abordado de manera fructífera esta vinculación, destacando los trabajos de autores como André Gorz (1988) y, en el caso de España, las aportaciones pioneras de Sacristán (1987), Fernández Buey y Riechmann (1998) o la trayectoria de organizaciones como el Departamento de medio ambiente de Comisiones Obreras impulsado por Joaquín Nieto a inicios de los años 90.

empresa desde la perspectiva ecologista y comprobaremos que dicho abordaje permite elaborar razones de nuevo cuño a favor de su democratización, en aras a garantizar su reconexión con el entorno social y ambiental en el que opera. Posteriormente, presentaremos la argumentación que relaciona la forma empresarial mercantil con el deterioro ambiental, para pasar a presentar a continuación, y de forma necesariamente breve, algunas propuestas de reformulación de la institución empresarial desde premisas ecologistas. Finalmente, en las conclusiones, expondremos los que a nuestro parecer devienen los principales elementos distintivos sobre los cuales se puede articular una teoría política de la empresa de carácter ecologista.

LA EMPRESA COMO ESCENARIO DESTACADO DE LA (IN)SOSTENIBILIDAD DE LAS RELACIONES SOCIOAMBIENTALES

Visto lo anterior, el ecologismo alberga la potencialidad para concebir la empresa de forma diferenciada y para promover su repolitización. Esta repolitización asume en gran medida las argumentaciones en torno a la democratización de la empresa presentadas por las ideologías emancipadoras de la Modernidad, pero añade razones de nuevo cuño. A la vez, en su análisis y en las propuestas que de él se derivan se identifican elementos afines a las sensibilidades minoritarias del socialismo que habían quedado relegadas en el proceso de consolidación de las sociedades industrializadas y de las ideologías emancipadoras mayoritarias.

Las ideologías de la Modernidad sostenían en su defensa de la democratización de la empresa que la ciudadanía y la democracia plena no puede existir sin que las prácticas democráticas se extiendan también en la esfera de la economía y de la producción. Si desde perspectivas republicanas y de los teóricos de la democracia participativa se ha considerado el derecho al autogobierno como un derecho moral aplicable a los miembros de cualquier asociación y, por tanto, también en el ámbito de la empresa, entonces la democratización de la empresa se concibe como necesaria por razones ajenas a la propia actividad productiva (Dahl 1985, Mason 1982, Pateman 1970). Nos hallaríamos, por tanto, ante una medida necesaria para preservar la vitalidad de las sociedades democráticas y de sus principios normativos, pero cuya conveniencia se hallaría más allá de la lógica técnico-instrumental que opera en la empresa.

El ecologismo asume estas argumentaciones de orden *extraproductivo*, pero añade otras de nuevo cuño que se derivan de asumir que la constitución técnica y organizativa de la empresa mercantil no es neutra ni inocua, sino que adolece de fallas que impulsan tanto la degradación ambiental como la alienación de los trabajadores (Commoner 1971). El reparto de las potestades y prerrogativas en el seno de la empresa entre propietarios-accionistas, cuadros técnico-gerenciales y trabajadores no es una forma óptima, ni mucho menos neutra, sino que conformaría un tipo de organización tecnocrática y autocrática que genera nuevos riesgos ambientales. Unos riesgos ambientales crecientes que, tal y como indicaba Ulrich Beck, contribuyen a la repolitización de los ámbitos de decisión técnica (1998: 83-84), en la medida en que las personas trabajadoras se descubren como participantes pasivos en unas actividades productivas que contribuyen a la degradación ambiental y, por tanto, a la degradación de su propia calidad de vida y la de sus comunidades⁴.

En cierta manera, esta repolitización de la empresa es una derivada lógica del ecologismo ya que, si caracterizamos las relaciones socioambientales como un ámbito político, entonces hay que reconocer la relevancia de la empresa mercantil en tanto que institución social en la que se produce de forma protagonista esa interacción material entre sociedad y ambiente. Efectivamente, en el seno de la empresa convergen recursos naturales, trabajo, energía e información para generar bienes y servicios: artefactos con función social orientados a la satisfacción de necesidades humanas y sociales. En definitiva, la forma

4 "La producción y definición de los peligros apunta en gran medida al nivel de los productos, que cae casi completamente fuera de la influencia de los consejos de empresa y de los grupos de trabajadores y enteramente dentro de la jurisdicción gerencial."(Beck 1998: 101).

organizativa y técnica de las instituciones destinadas a la producción ha de ejercer un efecto de primer orden en la (in)sostenibilidad socioambiental. Las razones para impulsar la transformación de las empresas, por tanto, no serían únicamente de orden normativo –la extensión de los principios republicanos a todos los ámbitos– o de naturaleza ajena a la lógica económico productiva –el fortalecimiento del entramado institucional democrático–, sino que respondería también a una reevaluación crítica de los medios técnicos e instrumentales de la empresa mercantil para garantizar un comportamiento ambientalmente más responsable.

Un análisis somero de los males ambientales que el ecologismo relaciona con la actividad de la empresa mercantil nos permitirá, más adelante, apuntar algunas líneas para su reforma.

EL DETERIORO AMBIENTAL RELACIONADO CON LA EMPRESA MERCANTIL

La economía ecológica y el ecologismo político han solido considerar que el sistema económico capitalista es responsable del deterioro ambiental acelerado (Commoner 1971, Gustafsson 1997, Kapp 1950, Kovel y Lowy 2002, Martínez y Roca 2001, O'Connor 1990). Se trataría de un sistema económico fundamentado en unos presupuestos que chocan con la realidad socioambiental⁵; que no tiene en cuenta que las actividades económicas se realizan en el seno de sistemas más amplios –la sociedad y la biosfera–, desencadenando así dinámicas de producción e intercambio que erosionan tanto la sociedad como los ecosistemas en los que se sustenta (Beck 1998, Gorz 1988, Polanyi 1944).

La empresa mercantil, de hecho, sería la forma institucional paradigmática que adoptan las unidades de producción en los sistemas económicos capitalistas. Si bien el sentido común mayoritario en nuestras sociedades considera este tipo de empresa como una institución neutra y en cierta medida adecuada –en el sentido de causa eficiente– para la organización de las actividades productivas, lo cierto es que la genealogía de la empresa mercantil nos devuelve la imagen de una institución producto de la historia; de un constructo social que emerge a lo largo del siglo XVIII y XIX como resultado de determinadas sensibilidades y perspectivas sobre lo económico y, en último término, como resultado de los conflictos de poder habidos entre determinados grupos sociales (Ciepley 2013).

Desde esta perspectiva, la empresa mercantil se caracteriza por una articulación concreta de las potestades –del poder– a ejercer entre los diversos agentes que operan en su seno. Simplificando mucho, los agentes que operan en el marco de la empresa mercantil son los propietarios del capital accionario, los gerentes designados por estos y los trabajadores. Los primeros detentarían la propiedad, lo que en el marco económico capitalista implica la capacidad para decidir prácticamente todos los aspectos de la gestión y orientación estratégica de la empresa⁶. Los gerentes son los cuadros tecnocráticos encargados de la dirección operativa de la empresa y tienen como objetivo básico garantizar el retorno económico de los accionistas, si bien pueden generar intereses diferenciados (Ciepley 2013: 148). Las personas trabajadoras, por su parte, devendrían los sujetos pasivos de la empresa que se limitan a prestar trabajo efectivo en el marco de los procesos productivos determinados por los propietarios del capital.

Pero existen empresas en las que la combinación de potestades entre los agentes es diferente. El caso clásico lo encontramos en la cooperativa de trabajo o producción. En estas, los propietarios de la empresa son los trabajadores, por lo que la capacidad para decidir la gestión y orientación de la unidad de

⁵ Autores como Jonathon Porritt apuntaron en su día que tanto las economías capitalistas como las economías planificadas del bloque comunista se fundamentaban en una *superideología industrialista* de naturaleza antiecológica basada en el crecimiento indefinido y el productivismo, el componente burocrático y tecnocrático, el exacerbado racionalismo científico y la consideración de los ecosistemas como un mero receptáculo de materiales para la utilización humana (1984: 44). Este abordaje fue muy criticado tanto por la izquierda tradicional como desde posturas ecosocialistas por considerar que omitía señalar que los elementos de desigualdad y de explotación económica que conducen a la degradación ambiental son debidos, principalmente, al sistema económico capitalista (O'Connor 1990).

⁶ Para identificar los ámbitos objeto de decisión existentes en la empresa, resulta muy ilustrativa la categorización propuesta por Fernández (2002: 459-461).

producción se vincula a la provisión de trabajo, no con la provisión de capital. Se trata de una diferencia sustancial de la que se derivaría que las predisposiciones estructurales⁷ de una empresa mercantil y una empresa cooperativa no sean las mismas. Esto es debido a que la principal característica del factor trabajo es su inalienabilidad; la prestación de trabajo se encuentra intrínsecamente ligada a las *circunstancias materiales* de la persona que lo presta, a los propios límites de la persona –no se puede trabajar más de determinadas horas, ni trabajar en un número elevado de empresas simultáneamente, etc.– y a sus circunstancias sociales y ambientales. La propiedad accionarial, por el contrario, no se ve constreñida por estos condicionantes; el accionista puede vivir lejos de la empresa, poseer un número indeterminado de empresas distribuidas por todo el planeta e intercambiar esos títulos de propiedad fácilmente con otros agentes (Dow 2003: 10-11).

Esta diferencia organizativa favorecería comportamientos divergentes para los dos tipos de empresa. Así, la empresa mercantil no mostraría predisposición a tomar en consideración los condicionantes ambientales o sociales que se derivan de su emplazamiento y desarrollaría estrategias de negocio más arriesgadas en búsqueda de una reproducción ampliada del beneficio y la escala (Ciepley 2013: 148-149). La empresa cooperativa, por su parte, sería más cautelosa y prudente en sus estrategias, y mostraría menor predisposición a optar por cursos de acción arriesgados que puedan generar distorsiones sociales y ambientales en su entorno (Booth 1995: 235).

La arquitectura institucional de la empresa mercantil de base accionarial contemporánea no haría más que acentuar esa tendencia. La propiedad accionarial de la empresa implica la ruptura del vínculo entre propiedad y responsabilidad debido a que articula un mapa de incentivos para accionistas y gerentes que conduce a comportamientos irresponsables. Los accionistas pueden ver incrementados los beneficios y, consecuentemente, los gerentes sus retribuciones, impulsando cursos de acción agresivos y arriesgados sin tener que asumir las posibles consecuencias negativas –o solo de una manera muy restringida, viendo el valor de sus acciones descender–, lo que promueve la generación de costes sociales (Kapp 1950) y una *economía de la irresponsabilidad* (Ciepley 2013: 143-5, 147).

En este orden de cosas, estas empresas incurrirían en un comportamiento ambientalmente más arriesgado. La empresa mercantil mostraría mayor predisposición para impulsar estrategias de ampliación del beneficio que vayan en detrimento de las necesidades de su entorno, contribuyendo así al desengarce o desacoplamiento de las actividades productivas del contexto social y ambiental en el que se hallan (Polanyi 1944: 49). Esta dinámica también se vería favorecida por la hegemonía de la racionalidad de raíz tecnocientífica y utilitarista en el seno de la empresa, la cual se organizaría, según el análisis ecologista, en torno a criterios de validez y eficiencia incompletos, cuando no incorrectos, que omiten o ignoran los condicionantes sociales y ambientales que afectan a las prácticas de producción, distribución y consumo. Sobre este tipo de racionalidad se sustentan las técnicas de organización industrial y los sistemas de contabilidad monológica, que operan también como herramientas para el ejercicio del poder por parte de la gerencia y los accionistas (Brown 2009: 326; O'Leary 1985: 88).

La empresa mercantil también adolecería de insuficiencias específicamente ambientales que se derivarían de sus predisposiciones estructurales, así como de las características del sistema económico en el que operan. Algunas de estas características se revelan más claramente a través de la comparación con otros tipos de empresas, como las cooperativas de trabajo, y del análisis de las interacciones que se producen entre la empresa y el sistema económico capitalista. No podemos aquí desarrollarlas extensamente pero apuntaremos sus rasgos principales.

⁷ Entendemos por predisposiciones estructurales el mapa de incentivos y desincentivos que se deriva de las formas institucionales de la empresa -de su forma de gobierno, de organización y de su constitución técnica- y que permiten comprender características del comportamiento tanto de las personas en su seno como de la empresa de forma agregada (Haro 2018: 11).

La empresa mercantil se caracterizaría por una mayor predisposición a la emisión de externalidades negativas en forma de residuos o contaminación que la empresa cooperativa. Se sostiene que como los accionistas pueden vivir lejos de la empresa, pueden optar por cursos de acción que contaminen su entorno inmediato sin verse afectados, mientras que las empresas gestionadas por sus trabajadores tendrían un comportamiento opuesto (Rocheleau 1999: 47; Booth 1995: 235). Vanek expone este argumento con claridad:

"Los gestores de las empresas autogestionadas –es decir, sus trabajadores y empleados– los cuales viven en los alrededores de las plantas que contaminan el aire o las aguas, son más proclives a cuidar estos aspectos, a reducir los efectos externos no deseados, aun asumiendo un coste, que los propietarios capitalistas que pueden vivir a cientos de kilómetros o pueden no haber visto nunca el negocio que poseen" (1971: 35, t.p.).

Paralelamente, algunos indicios empíricos apuntan que las empresas de gestión democrática que reciben su materia prima del entorno inmediato muestran una mayor predisposición a preservar los recursos naturales, en la medida en que su agotamiento y destrucción comportaría el cierre de la empresa o su traslado, lo que implicaría el traslado de los trabajadores y sus familias y el deterioro del conjunto de la vida en la localidad (Berman, en Dow 2003: 245; Craig et al. 1995: 159).

Estas empresas también mostrarían, como vía de mejora de la rentabilidad, una menor predisposición a adoptar estrategias de incremento de la eficiencia en la utilización de las materias primas y energía, al resultarles comparativamente más rentable optar por estrategias de incremento de la productividad laboral y de reducción de la mano de obra empleada. La cooperativa de trabajo, en cambio, como mecanismo de mejora competitiva, presenta una mayor predisposición a reducir el consumo energético y de materias primas y a mantener el volumen de trabajo empleado, lo que se traduce en una mayor predisposición a adoptar innovaciones técnicas y organizativas en línea con las propuestas de economía circular y simbiosis industrial (Booth 1995: 226, Dow 2003: 229).

La preferencia por el incremento de la productividad del trabajo como mecanismo de mejora de la rentabilidad, así como la propia constitución técnica de la empresa mercantil, provocaría que las personas en su puesto de trabajo se enfrentaran a una continua erosión de su autonomía. Efectivamente, las técnicas de organización de la producción tendrían como objetivo la expropiación del conocimiento de los trabajadores en el desempeño de sus tareas, de forma que sea más factible la completa parametrización y control de las mismas por parte de los propietarios (Braverman 2007: 4). Esto conduciría a la creciente alienación del trabajador, aspecto que ya denunciaban los autores clásicos como Marx, pero que, si bien desde la perspectiva marxista se consideraba este un peaje necesario para poder producir los bienes requeridos para satisfacer las necesidades de la sociedad, en el caso del ecologismo ya no se asume la inevitabilidad de estas dinámicas. De hecho, el ecologismo parte de una teoría de las necesidades más compleja y cuestiona tanto la institución del trabajo-empleo como el progresismo tecnocientífico propio de la Modernidad, según el cual la tecnología y la racionalidad instrumental necesariamente han de comportar nuevas cotas de bienestar y progreso⁸.

La empresa cooperativa también estaría mejor adaptada para operar en sistemas económicos no orientados hacia el crecimiento indefinido, modelos económicos en estado estacionario (Daly 1980) o de decrecimiento (Latouche 2007). Estas empresas, una vez han maximizado el ingreso medio por trabajador, presentarían una menor predisposición a seguir apostando por el crecimiento ilimitado, el aumento de

⁸ El ecologismo guarda similitudes con otros movimientos sociales y políticos de los años 60 y 70 con los que comparte una crítica de nuevo cuño al modelo social de posguerra que implica la politización de nuevas esferas de la vida social. Ejemplo de ello lo encontramos en la denuncia de los efectos alienantes y de las promesas incumplidas por parte del estado de bienestar fordista, a la vez que reclaman la atención sobre un nuevo espectro de necesidades de orden no material o económico (Arias 2001: 278-9).

escala y la conquista de nuevos mercados (Booth 1995: 227; Schweickart 1993: 149 ss.). La empresa mercantil de base accionarial, por su parte, siempre contaría con incentivos para optar por estrategias de crecimiento indefinido como mecanismo que permitiría ampliar indefinidamente el retorno económico de sus accionistas. Las derivadas de este comportamiento son profundas, pues refuerzan las dinámicas de eliminación de la competencia –y del tejido económico de base local– a través de la concentración de capital y la creación de corporaciones de muy grandes dimensiones. Estas empresas escaparían así con mayor facilidad del control social y político y, por lo tanto, poco tendrían que ver con la satisfacción de las necesidades a una escala local-regional –ámbito territorial considerado como óptimo para la reflexión ecologista–. Del mismo modo, las empresas orientadas al aumento de escala indefinido necesitarían impulsar "la creación de demanda" a través de la publicidad, las prácticas de obsolescencia programada y otros mecanismos para poder seguir dando salida a una cantidad creciente de productos, más allá de las necesidades sentidas por los ciudadanos-consumidores (Rocheleau 1999: 48; Sempere 2009: 91).

Por último, la empresa mercantil contaría con mayores incentivos para incrementar su retorno económico a través de la práctica de *dumping* ambiental. Esto se debería a la capacidad de los accionistas para deslocalizar fácilmente las actividades de la empresa hacia zonas con normativas ambientales más laxas. Por contra, para la cooperativa de producción resultaría más difícil optar por la deslocalización, en la medida en que dicha opción implica el traslado de los trabajadores y también de sus familias (Rocheleau 1999: 47).

En resumen, sostenemos que la sostenibilidad de las relaciones socioambientales se deriva en gran medida de la forma institucional que adopte la empresa, y también de las interdependencias que se establecen entre la institución empresarial y el resto de instituciones que conforman el sistema económico en el que aquellas operan. En otro lado hemos analizado con más detalle estas interacciones y lo que los escasos estudios de caso muestran al respecto (Haro 2018). Un abordaje que muestra que el ecologismo dispone del utillaje conceptual para desarrollar una teoría política distintiva de la empresa, poco desarrollada en la actualidad; un abordaje que se vislumbra como afín al de otras ideologías emancipadoras de la Modernidad, pero también más complejo al caracterizar la empresa también como el ámbito en el que se dirime de forma protagonista el metabolismo de las sociedades contemporáneas.

PROPUESTAS ECOLOGISTAS PARA LA REFORMULACIÓN DE LA EMPRESA

Visto lo anterior, el ecologismo alberga la potencialidad para promover la transformación de la empresa mercantil con objeto de promover la sostenibilidad de las relaciones socioambientales. Existen diferentes propuestas realizadas por autores ecologistas o de afinidad ecologista en el marco de diferentes disciplinas. No obstante, se trata de abordajes que generalmente solo esbozan la cuestión; que no han sido desarrollados en profundidad ni contrastados sistemáticamente de forma que permitan elaborar propuestas programáticas específicas y plenamente operativas en el marco de la realidad socioeconómica actual.

En este apartado vamos a exponer muy sucintamente algunas características ilustrativas de estas propuestas⁹.

En primer lugar, la propuesta ecologista de transformación de la empresa pasa por la defensa de su democratización. Se trata de un elemento que se haya presente, de un modo u otro, en numerosos trabajos en torno a la reorganización de la empresa desde premisas ecologistas. A la argumentación a favor de la democratización estrictamente relacionada con los principios republicanos y democráticos que

⁹ Cabe indicar también que estas propuestas se pueden dividir *grosso modo* en dos grupos. Aquellas más afines a los postulados del ecologismo profundo se caracterizan por un rechazo frontal a la forma de producción industrial y a la especialización funcional del ámbito de lo económico y de la producción (Roszak 1979, Bookchin 1982). El resto de sensibilidades fundamentan sus propuestas sobre supuestos más contemporizadores con las estructuras y técnicas existentes en las sociedades contemporáneas. En este apartado nos concentramos en estas últimas.

realizaron diferentes corrientes socialistas y liberales –el principio de no tutela y el de autogobierno–, y a la defensa de la autonomía de los ciudadanos en todos los ámbitos de la existencia social –propia de la Nueva Izquierda–, el ecologismo añade nuevos argumentos, como es la defensa de la sostenibilidad. Pero ¿qué relación existe entre sostenibilidad y democracia?

La sostenibilidad en su acepción abierta (Arias 2008: 179 ss.) se concibe no como una cuestión dada, claramente identificable y de naturaleza eminentemente técnica, susceptible de ser conocida y aplicada por los cuadros técnicos. La sostenibilidad es una cuestión normativa que debe ser construida en un entorno de conocimiento limitado, en el que las decisiones tecnocráticas albergan potencialidades autoritarias y riesgos catastróficos. Unas consecuencias indeseadas que, por otra parte, en lo ambiental afectan a todos los colectivos y a las generaciones futuras, no solo a los gestores y los cuadros técnicos. Desde esta concepción de la sostenibilidad, concretar la senda de lo ambientalmente sostenible deviene una cuestión política y la incorporación de mecanismos de decisión discursiva supone la mejor forma de alcanzar propuestas prudentes capaces de gestionar los riesgos que, como civilización, enfrentamos. Este abordaje de la sostenibilidad es especialmente relevante en la empresa, ámbito marcado por la racionalidad tecnocrática y en el que las herramientas de gestión propias de la empresa convencional ya han demostrado los riesgos ambientales que pueden desencadenar. Los trabajadores y los agentes que intervienen en la empresa, en consecuencia, no pueden ser sujetos pasivos, meras extensiones humanas de las estructuras técnicas de producción, si no que tienen el deber de participar para promover la sostenibilidad ambiental de la empresa, y eso afecta tanto a la definición de tareas en el puesto de trabajo como a la orientación estratégica de la empresa: al ámbito reservado a los propietarios y gestores de la empresa mercantil (Beck 1998: 93-101).

Desde esta lógica discursiva, el caballo de batalla lo encontramos en las formas "correctas o admisibles" de medir el desempeño de la empresa en su conjunto y el de los procesos y agentes que operan en su seno. En definitiva, la clave es la forma en que medimos su eficiencia –social, económica, ambiental–, ya que cuando se ponen en crisis las técnicas de contabilidad, de medida, utilizadas en la empresa mercantil lo que se está haciendo es minar las potestades tecnocráticas en la que se sustenta el poder de los agentes que detentan la dirección de dicho modelo de empresa (Frame y Brown 2008, Brown 2009). De esta forma, el ecologismo incorpora una perspectiva propia que puede ser desarrollada mediante las aportaciones realizadas por los estudios críticos en Ciencia, Tecnología y Sociedad (CTS) por la cual la empresa mercantil ya no sería una mera organización técnica de carácter neutral y eficiente, sino una organización multidimensional y multifuncional organizada y sustentada mediante una tecnología que, entre otros efectos, permite consolidar el poder de los accionistas y los gestores por ellos designados (Commoner 1971, Medina 2003, Winner 1986).

Vemos, por tanto, que nos aproximamos a una concepción sistémica y holística de la institución empresarial, que encaja especialmente con los presupuestos ontológicos y epistemológicos del ecologismo. Lo anterior conduce a que economistas ecológicos como Söderbaum (2008) caractericen la empresa como una institución político-económica: una organización de carácter político y plural en la que intervienen actores con necesidades, ideologías e intereses diferentes para determinar la actividad de dicha unidad de producción. Desde esta perspectiva sistémica, la frontera entre la empresa y el entorno se vuelve permeable y se posibilita que en la toma de decisiones se tengan en consideración los condicionantes e impactos que se generan en su entorno. Así, Söderbaum concibe la empresa como una organización de *stakeholders*, por lo que su propuesta se englobaría en el ámbito de las empresas plurales o comunitarias: las partes interesadas no son sólo los trabajadores y los accionistas, sino el conjunto de actores que se ven afectados por la actividad de la empresa –vecinos, proveedores, consumidores, competidores, entidades civiles, entre otras–.

No obstante, la propuesta de Söderbaum se aleja sustancialmente de otras propuestas convencionales en torno a la empresa de *stakeholders* al optar por la inclusión de todos estos agentes en la toma de decisiones y por la incorporación de estrategias de democracia discursiva para su gestión. Aunque tal vez lo más destacado de la propuesta de Söderbaum sea que concibe la información de base sobre la que se adoptan las decisiones como plural, por lo que propone completar el análisis coste-beneficio monetario con la incorporación del *análisis posicional*. Una técnica que no requiere de la reducción de los diferentes criterios y premisas sostenidos por los agentes a un único criterio valorativo (2006: 187 ss.); muy en línea con las propuestas derivadas de las tesis de la Economía Ecológica.

Marjorie Kelly (2012) es otra autora que propone un modelo de empresa comunitaria o *stakeholder*¹⁰, pero su estrategia para construir empresas ambientalmente sostenibles difiere y se fundamenta principalmente en la modulación de la institución de la propiedad. Kelly considera que las empresas mercantiles provocan perjuicios ambientales y sociales debido a que se sustentan en un modelo de *propiedad extractiva*. Una empresa social y ambientalmente responsable debe integrar en su gobierno a las personas y colectivos efectivamente afectados por el funcionamiento real de la empresa. Así, Kelly formula un modelo de *propiedad arraigada* que concibe las empresas como "comunidades vivas de seres humanos, no como capital accionario que busca incrementar su valor financiero de forma indefinida" (Kelly 2012: 167, t.p.)¹¹. De esta forma, las empresas se engarzan en su entorno social y ambiental, orientando así su actividad a la generación de "las condiciones en las que la vida puede prosperar (...) una economía con tendencia inherente a ser socialmente justa y ecológicamente sostenible" (2012: 11, t.p.).

Kelly identifica cinco elementos básicos para la transformación de la empresa en una *organización viva*, al servicio de una economía compatible con las necesidades de la sociedad y el entorno. En primer lugar, la organización empresarial debe articularse en torno a un *propósito vivo*, es decir, la misión de la empresa debe estar relacionada con el bienestar o satisfacción de sus trabajadores, clientes o de la comunidad en general y esto debe plasmarse en el comportamiento real de la organización¹². El segundo elemento requerido es que la empresa se organice en torno a un criterio de *membresía arraigada*, por el cual los agentes más directamente involucrados en la marcha de la empresa devienen los propietarios de la misma y participan de los beneficios generados. El tercer elemento hace referencia a la creación de un *sistema de gobierno de la empresa controlado por la misión*; Kelly propone crear un mecanismo de control que vele porque la marcha de la empresa no se aleje de su misión original, de su propósito vivo. Este sistema de control se puede articular de diversas maneras dependiendo de la circunstancia y entorno de la empresa (2012: 182), pero generalmente se concretará con la participación democrática de los miembros de la empresa en los órganos de dirección. El cuarto elemento necesario sería el *control de los mecanismos de inversión y financiación por parte de los miembros de la empresa*. El objetivo es garantizar que el control de la empresa lo mantienen sus miembros, pues se considera que la emisión de acciones en el mercado implica la transferencia paulatina de la propiedad a agentes ajenos a la misma, lo que promueve comportamientos irresponsables y, lógicamente, la sustitución de la misión original de la empresa por la de maximización del beneficio (2012: 190). De ahí que se opte por la incorporación de capital a través de la emisión de deuda o participaciones que en ningún momento puedan poner en riesgo el control de la empresa por parte de sus miembros. Por último, Kelly recomienda inspirarse en el principio

¹⁰ Otros autores también optan por este tipo de empresa comunitaria en el que se amplía el número de colectivos con derecho a participar en la gestión de la unidad de producción (Schumacher 1973, Kemp y Wall 1990). A nuestro parecer, la ampliación de los agentes externos que tendrían derecho a participar en la dirección de la empresa puede dificultar su funcionamiento, por lo que optamos por otros mecanismos para incorporar las necesidades/preferencias de estos agentes en la toma de decisiones y por reservar el *control último* de la empresa para los agentes que operan en su seno (Haro 2018: 176, 332).

¹¹ La analogía de la empresa como un ente vivo cuenta con cierto predicamento en el marco del pensamiento ecologista, que podemos relacionar con su orientación epistemológica; véase el trabajo de Fritjoff Capra (2002).

¹² Kelly reconoce el riesgo de que la empresa se aleje de ese objetivo manifiesto y su comportamiento real responda a la función objetivo característica de la empresa mercantil: la maximización del retorno monetario (2012: 154).

de intercooperación propio del cooperativismo para impulsar redes éticas de colaboración que contribuyan a la resiliencia de estas empresas y a extender su lógica de operación en el marco del sistema económico.

David Schweickart, por su parte, considera que la cooperativa de trabajo contribuye a la reducción de los impactos ambientales a través de sus mecanismos de gestión democrática, pero, sobre todo, del vínculo que se establece entre prestación de trabajo efectivo y toma de decisiones. Ya sabemos que no se trata de un aporte nuevo a la reflexión sobre las bondades de la empresa cooperativa (Vanek 1971, Booth 1995), aunque sí lo es la importancia que Schweickart concede tanto a la forma de financiación de la empresa como a la modulación del vínculo entre financiación y acceso a la propiedad. En este sentido, la propuesta de Schweickart ya no se circunscribe tanto a la reorganización de la empresa en tanto que institución especializada en la producción de bienes y servicios, sino que incorpora un elemento de su entorno, del sistema económico, que considera relevante para determinar su comportamiento.

Para el autor norteamericano, la inversión privada orientada a la maximización del retorno monetario impide que las empresas, sean del tipo que sean, empresas accionariales o cooperativas, puedan dedicarse a satisfacer las necesidades reales de su entorno y opten por aquellas estrategias que contribuyan a generar retornos económicos crecientes para los socios inversores (Schweickart 2009: 564-565). Como solución, Schweickart propone democratizar los mecanismos de inversión productiva. Las empresas pagarían un impuesto de tipo fijo por sus activos y los recursos así generados se destinarían a un fondo de inversiones público que tendría como misión financiar la actividad productiva bajo principios democráticos, ya que sería la ciudadanía a escala nacional, regional y local la que determinaría las prioridades inversoras de dicho fondo.

Como vemos, la propuesta de Schweickart implica que el factor trabajo y el factor capital no se asignen a través del mercado, institución que reserva para la asignación de bienes y servicios al considerar que es el mecanismo más eficiente en el marco de economías complejas (2012: 38-39). El sistema económico así esbozado en torno a la democratización de las unidades de producción, el control social de la inversión productiva y el mantenimiento del mercado de bienes y servicios dibuja un modelo de democracia económica, o de socialismo de mercado, que parece especialmente adecuado para hacer frente a la crisis ecológica, ya que, en este modelo, las empresas no se ven impelidas al crecimiento económico continuo para retribuir a los inversores privados por temor a que retiren su capital de la economía productiva, sino que la inversión se determina democráticamente a través de los criterios que las diferentes comunidades determinen como estimables, entre otros el de sostenibilidad ambiental. En este sentido, la determinación democrática de la inversión productiva implica que las empresas podrían operar en el seno de sistemas económicos de crecimiento cero o, al menos, en economías que sometan a reflexión democrática los ámbitos económicos y los territorios en los que se opta por un incremento del volumen de bienes y servicios generados y aquellos otros en los que se opta por convertir los incrementos de productividad en una reducción de las horas trabajadas (2009: 573-575).

Shann Turnbull efectúa una propuesta similar para orientar la inversión económica bajo criterios democráticos y de interés general, y para construir una sociedad global próspera y medioambientalmente sostenible (2011, 2). El economista australiano sostiene que la construcción de una economía sostenible pasa por la rearticulación y vinculación de la economía con su territorio, así como por la evitación de dinámicas económicas que comportan la explotación de los recursos naturales y las personas trabajadoras. Para conseguirlo, propone modificar las potestades de la propiedad en lo que atañe a las empresas, el dinero y los terrenos urbanos.

En lo referente a las empresas, considera que la propiedad accionarial conduce a una asignación incorrecta de los recursos e implica que los inversores perciban una retribución a perpetuidad por sus inversiones, lo que económicamente no resulta justificable. Esto supone una retracción indebida de riqueza, más si los inversores no residen en el territorio ni trabajan en la empresa, lo que genera unos costes

sociales y ambientales que se distribuyen desigualmente entre los agentes. Su propuesta consiste, por tanto, en limitar el retorno que reciben los inversores por su capital a un número limitado de años (igual que sucede con las formas de propiedad intelectual) y que, una vez transcurrido este periodo, la propiedad recaiga en aquellos agentes directamente implicados en la marcha de la empresa, como los trabajadores, los clientes y los proveedores (1994, 2011: 7, 13).

Turnbull también considera necesario modificar la institución de la moneda para conseguir relocalizar la economía bajo criterios sostenibles. Así, propone crear monedas locales que se deprecien (tasa de oxidación) de forma que la depreciación prevenga a la moneda de convertirse en depósito de valor y contribuya a dinamizar los intercambios locales y la financiación de la economía real (2011: 5, 11). La aplicación de una tasa de oxidación por parte de la Administración local también contribuiría a generar fondos de inversión públicos para financiar la economía local. Finalmente, el tercer elemento estructurante de la economía de Turnbull se basaría en la propiedad público-comunitaria de los suelos urbanos. Según el autor, la propiedad privada de los mismos implica que los propietarios capturan, mediante la revalorización de sus activos, una riqueza que no han contribuido a crear sino que se ha generado a través de las inversiones públicas y, en general, por el valor de uso aportado por el conjunto de la ciudadanía. Esa situación genera ineficiencias que se corregirían con la creación de un banco local de tierras que estaría controlado por la comunidad y que sería el propietario de todos los suelos urbanos, no de los edificios, los cuales pagarían una tasa por el uso de dichos suelos. De esta manera, el banco local de tierras se encargaría de capturar el valor creado por la ciudad y de distribuir dicho valor entre los ciudadanos a través de la provisión de un dividendo social universal para todos los ciudadanos (2011: 2, 8-9).

Por último, en este apartado sobre propuestas para la transformación de la empresa desde premisas ecologistas hemos de destacar el trabajo pionero de André Gorz. La propuesta de Gorz destaca por su componente teórico y filosófico y tal vez constituya la aproximación sobre esta cuestión más sistemática existente hasta el presente. El autor no se limita a una propuesta sobre la reorganización de la institución empresarial sino que aborda una reconfiguración completa del sistema económico en tanto que subsistema social especializado de las sociedades contemporáneas.

Gorz es pesimista en lo referente a la posibilidad de incorporar nuevos ámbitos de autonomía real para la persona trabajadora en el seno de la empresa moderna. La gestión democrática puede resultar beneficiosa en lo ambiental y en lo laboral, pero difícilmente puede convertir en autónomas unas actividades que desde su misma concepción técnica son profundamente alienantes. Por otra parte, eliminar la racionalización y tecnificación de la empresa moderna, tal y como proponen algunos autores afines a las tesis de la ecología profunda, resultaría contraproducente, pues dejarían de producirse bienes y servicios indispensables para la satisfacción de necesidades básicas de los individuos, lo que supondría un retroceso del *Reino de la libertad*, en terminología marxista (Gorz 1988: 125-126, 213-215).

De ahí que su propuesta, más que en eliminar la lógica unidimensional y alienante de los procesos productivos tayloristas característicos de la empresa accionarial contemporánea, tenga como objetivo limitar y restringir al máximo el ámbito social en el que esta lógica es de aplicación. Así, propone dividir el ámbito de la producción y el consumo en tres sistemas sociales diferenciados. Las fronteras de las actividades que se desarrollarían en cada uno se definirían de acuerdo al tipo de necesidades que se satisfacen a través de las mismas.

El primer ámbito, como hemos visto, sería el de la producción heterónoma destinada a la producción de satisfactores de necesidades básicas. Su democratización, aunque recomendable, no podría poner fin a la alienación de las personas trabajadoras, por lo que el objetivo es limitar el alcance de este ámbito social a la producción de esos bienes y servicios básicos y sustraer el resto de actividades de producción y consumo de su esfera de influencia. De ahí que toda innovación técnica que comporte una mejora de

la productividad deba traducirse en la reducción de las horas de trabajo, de forma que se genere tiempo liberado a disposición de la persona¹³.

Ese tiempo liberado se destinaría a dos nuevos ámbitos sociales de producción. Por un lado, a la creación de un nuevo sistema de producción y consumo de base local, habitado por empresas autogestionadas que intercambiarían sus productos bajo formas de no mercado, en el cual se entiende que las tecnologías de producción serían de corte *convivial*, es decir, tecnologías de marcado componente artesanal y cooperativo, orientadas a posibilitar que los trabajadores desarrollen sus capacidades. El otro ámbito social de producción y consumo sería el de las actividades autónomas, al que la persona se podría dedicar una vez liberada totalmente del ámbito de la necesidad para la realización de actividades que son un fin en sí mismas, más allá del intercambio económico y de la satisfacción de necesidades básicas (Valdivieso 2001: 321).

CONCLUSIONES

El ecologismo, en su doble acepción en tanto que ideología y teoría política, puede realizar una caracterización novedosa de la empresa como escenario privilegiado de la (in)sostenibilidad de las relaciones socioambientales. Dicha caracterización comparte elementos con las propuestas políticas emancipadoras de la Modernidad, pero incorpora elementos sustancialmente diferentes que convierten su abordaje de la empresa en original, a menudo sometiendo a reevaluación crítica convenciones y categorías sociales muy asentadas.

Entre estos elementos diferenciados destaca el análisis crítico de la constitución técnica de la empresa en lo referente a la organización interna y distribución de potestades entre los agentes, la tecnología empleada y los métodos de contabilidad y evaluación. Destaca también la crítica a la institución del trabajo-empleo como forma social predominante de prestación de trabajo en el marco de las sociedades industriales y, por último, una defensa de la democratización de la empresa diferenciada y original, a través de la vinculación entre toma de decisiones democrática y sostenibilidad de la actividad productiva.

Esta concepción de la empresa no se presenta como un elemento aislado, sino que se encuentra en sintonía con una caracterización de la actividad productiva y del sistema económico que se nutre de disciplinas como la economía ecológica y que reclama una reconfiguración completa del conjunto de instituciones del sistema económico, de forma que el entorno de la empresa contribuya a que esta se reconecte con su entorno y desarrolle comportamientos social y ambientalmente deseables.

Podemos concebir la propuesta ecologista como una reformulación de la institución empresarial para hacerla compatible con un entorno social y ambiental del que tenemos mayor información en lo referente a las interdependencias, impactos y riesgos que se derivan de la actividad productiva. En este contexto, la propuesta ecologista destaca por hacer más compleja la vinculación entre el ejercicio de las diferentes potestades de la actividad empresarial y los agentes que las ostentan, de acuerdo con criterios múltiples. En este sentido, quién hace qué y quién decide qué en la empresa dependerá, entre otros elementos, de los bienes a producir, de las necesidades a satisfacer, de las materias primas utilizadas y de los males sociales y ambientales generados por la actividad productiva. El objetivo de esta reconfiguración será engarzar la empresa a su contexto social y ambiental y proyectarla hacia la sostenibilidad y el largo plazo.

Desde esta perspectiva, las aproximaciones a la empresa como bien común resultan pertinentes y albergan recorrido analítico (Laval y Dardot 2014) en la medida en que, más allá de su objetivo manifiesto –en el caso de la empresa mercantil, producir valor para sus accionistas–, lo cierto es que la empresa

¹³ Para que la productividad se pueda traducir en una reducción de horas trabajadas, el sistema económico deberá tender hacia un modelo en estado estacionario.

produce sociedad y, aquí añadiríamos, *produce relaciones socioambientales*; por tanto, de su adecuada articulación depende que esas relaciones socioambientales sean sostenibles o no. En este sentido, si los impactos de la actividad empresarial son sistémicos y afectan a numerosos colectivos, adquiere mayor sentido poner en crisis la ficción jurídica liberal de la persona jurídica de carácter privado y aceptar que la empresa es un emprendimiento colectivo que afecta al conjunto de la comunidad, desde diferentes ámbitos y con diferentes implicaciones, como suministradores de materias primas, como vecinos, como consumidores, accionistas y trabajadores, por lo que se deben articular mecanismos institucionales y jurídicos que incorporen sus deseos, necesidades y preferencias en la gestión de la misma.

Una tarea analítica y propositiva que puede acometer el ecologismo de la que todavía queda mucho camino por recorrer, pero que alberga la potencialidad para alumbrar una teoría política de la empresa de raíz ecologista (o una teoría de la empresa ecologista) que contribuya a la consecución de unas relaciones socioambientales sostenibles y justas para las generaciones presentes y futuras.

REFERENCIAS

Arias Maldonado, M. (2001): *Naturaleza, sociedad, democracia. Una crítica reconstructiva del ecologismo político*, tesis doctoral, Málaga: Facultad de derecho, Universidad de Málaga.

Arias Maldonado, M. (2008): *Sueño y mentira del ecologismo*, Madrid: Siglo XXI.

Beck, U. (1998): *La sociedad del riesgo global*, Madrid: Siglo XXI, 2002.

Bellamy Foster, J. (2000): *La Ecología De Marx: materialismo y naturaleza*, Barcelona: Ediciones de Intervención cultural / El viejo topo, 2004.

Bookchin, M. (1982): *La ecología de la libertad, la emergencia y disolución de las jerarquías*, Móstoles: Nossa y Jara Editores, 1999.

Booth, D.E. (1995): "Economic democracy as an environmental measure", *Ecological Economics*, 12 (3), pp. 225–236.

Braverman, H. (2007): "La degradación del trabajo en el siglo XX", *Revista Taller - Sociedad, cultura y política*, 1 (24), pp. 1–7.

Brown, J. (2009): "Democracy, sustainability and dialogic accounting technologies: Taking pluralism seriously", *Critical Perspectives on Accounting*, 20 (3), pp. 313–342.

Capra, F. (2002): *Las conexiones ocultas, implicaciones sociales, medioambientales, económicas y biológicas de una nueva visión del mundo*, Barcelona: Anagrama, 2003.

Ciepley, D. (2013): "Beyond Public and Private: Toward a Political Theory of the Corporation", *The American Political Science Review*, 107 (1), pp. 139–158.

Commoner, B. (1971): *El círculo se cierra*, Barcelona: Plaza y Janés, 1978.

Craig, B., Pencavel, J., Farber, H. y Krueger, A. (1995): "Participation and Productivity: A Comparison of Worker Cooperatives and Conventional Firms in the Plywood Industry", *Brooking Papers on Economic Activity. Microeconomics*, 1995 (1995), pp. 121–174.

Dahl, R.A. (1985): *La Democracia económica: una aproximación*, Barcelona: Hacer, 2002.

Daly, H.E. (Comp.) (1980): *Economía, ecología y ética: ensayos hacia una economía en estado estacionario*, México D.F.: Fondo de Cultura Económica, 1989.

Eckersley, R. (1992): *Environmentalism and Political Theory: Towards an Ecocentric Approach*, Londres: UCL Press.

- Dobson, A. (1989): *Pensamiento político verde, una ideología del s. XXI*, Barcelona: Paidós, 1997.
- Dow, G.K. (2003): *Governing the Firm, Worker's Control in Theory and Practice*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Fernández Buey, F. y Riechmann, J. (1998): *Trabajar sin destruir: trabajadores, sindicatos y ecologismo*, Madrid: HOAC.
- Fernández Steinko, A., (2002): *Experiencias participativas en economía y empresa: tres ciclos para domesticar un siglo*, Madrid: Siglo XXI.
- Fernández Steinko, A. (2015): "Recursos, escasez y democracia económica", en Riechmann, J., Carpintero, O. y Matarán, A. (Eds.) *Alternativas socioecológicas y transiciones postcapitalistas*, Granada: Universidad de Granada.
- Frame, B. y Brown, J. (2008): "Developing Post-Normal Technologies for Sustainability", *Ecological Economics*, 65 (2), pp. 225–241.
- García Moriyón, F. (1985): *Del socialismo utópico al anarquismo*, Madrid: Cincel.
- Gorz, A. (1988): *Metamorfosis del trabajo*, Madrid: Sistema, 1995.
- Gustafsson, B. (1997): "Nature and economy", en Teich, M., Porter, R. y Gustafsson, B. (Eds.) *Nature and Society in Historical Context*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Haro García, J.L. (2018): *Ecologismo y democracia en la unidad de producción: una reconstrucción crítica desde la teoría política verde*, tesis doctoral, Barcelona: Departamento de derecho constitucional y ciencia política. Facultad de Derecho. Universitat de Barcelona.
- Jakopovich, D. (2009): "Uniting to Win: Labor-environmental alliances", *Capitalism Nature Socialism*, 20 (2), pp. 74–96.
- Kapp, K.W. (1950): *Los costes sociales de la empresa privada* (Antología de F. Aguilera Klink), Madrid: Los Libros de la Catarata, 2006.
- Kelly, M. (2012): *Owning Our Future*, San Francisco: Berret-Koehler Publishers.
- Kemp, P. y Wall, D. (1990): *A Green Manifesto for the 1990s*, Londres: Penguin.
- Köhler, H-D. y Martín, A. (2005): *Manual de la sociología del trabajo y de las relaciones laborales*, Madrid: Delta, 2010.
- Kovel, J. y Löwy, M. (2002): *Manifiesto ecosocialista*. Disponible en: <http://rcci.net/globalizacion/2002/fg259.htm>.
- Laval, C. y Dardot, P. (2014): *Común, ensayo sobre la revolución en el siglo XXI*, Barcelona: Gedisa, 2015.
- Latouche, S. (2007): *Pequeño tratado del decrecimiento sereno*. Barcelona: Icaria, 2009.
- Martínez, J. y Roca, J. (2001): *Economía ecológica y política ambiental*, México D.F.: Fondo de Cultura Económica.
- Mason, R.M. (1982): *Participatory and Workplace Democracy*, Carbondale y Edwardsville: Southern Illinois University Press.
- Medina, M. (2003): Prólogo en Cutcliffe, S.H.: *Ideas, máquinas y valores. Los estudios de Ciencia, Tecnología y Sociedad*, Barcelona: Anthropos.
- Naredo, J.M. (1987): *La economía en evolución: Historia y perspectivas de las categorías básicas del pensamiento económico*, 2ª edición, Madrid: Siglo XXI, 1996.

- Obach, B.K. (2002): "Labor-Environmental Relations: An Analysis of the Relationship between Labor Unions and Environmentalists", *Social Science Quarterly* (Blackwell Publishing Limited), 83 (1), pp. 82–100.
- O'Connor, J. (1990): "Las condiciones de producción. Por un marxismo ecológico, una introducción técnica", *Ecología política*, (1), pp. 113–130.
- O'Leary, T. (1985): "Observations on Corporate Financial Reporting in the Name of Politics", *Accounting, Organizations and Society*, 10 (1), pp. 87–102.
- Pateman, C. (1970): *Participation and Democratic Theory*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Polanyi, K. (1944): *La gran transformación, los orígenes políticos y económicos de nuestro tiempo*, Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica, 2007.
- Porritt, J. (1984): *Seeing Green*, Cambridge: Basil Blackwell.
- Rocheleau, J. (1999): "Democracy and Ecological Soundness", *Ethics & the Environment*, 4 (1), pp. 39–56.
- Roszak, T. (1979): *Persona/planeta, hacia un nuevo paradigma ecológico*, Barcelona: Kairos, 1985.
- Sacristán, M. (1987): *Pacifismo, ecología y política alternativa*, Barcelona: Icaria.
- Sekerák, M. (2012): "Ideological Sources of the Economic Democracy and its Historical Development", *Ad Alta Journal of Interdisciplinary Research*, 2 (2), pp.81–90.
- Schumacher, E.F. (1973): *Lo pequeño es hermoso*, Madrid: Akal, 2011.
- Schweickart, D. (1993): *Más allá del capitalismo*, Santander: Sal Terrae, 1997.
- Schweickart, D. (2009): "Is sustainable capitalism an oxymoron?", *Perspectives on Global Development and Technology*, 8 (2–3), pp. 559–580.
- Schweickart, D. (2012): "Crisis económica y ecológica: causas, causas profundas, soluciones", *Papeles de relaciones ecosociales y cambio global*, 118, pp. 31-44.
- Sempere, J. (2009): *Mejor con menos: necesidades, explosión consumista y crisis ecológica*, Barcelona: Crítica.
- Söderbaum, P. (2008): *Understanding sustainability economics: towards pluralism in economics*. Londres: Earthscan.
- Turnbull, S. (1994): "Stakeholder democracy: redesigning the governance of firms and bureaucracies", *Journal of Socio-Economics*, 23 (3), pp. 321-360.
- Turnbull, S. (2011): *Achieving environmentally sustainable prosperity*. Disponible en: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1769349.
- Valdivieso Navarro, J. (2001): *La filosofía política de André Gorz. Las sociedades avanzadas y la crisis del productivismo*, tesis doctoral, Palma: Departament de Filosofia, Universitat de les Illes Balears.
- Vanek, J. (1971): *The Participatory Economy: An Evolutionary Hypothesis and Strategy for Development*, Ithaca: Cornell University Press.
- Winner, L. (1986): *La Ballena y el reactor, una búsqueda de los límites en la era de la alta tecnología*, Barcelona: Gedisa, 1987.

DEMOCRACIA EN LA EMPRESA: ALGUNOS MODELOS DE PARTICIPACIÓN Y NUEVAS PROPUESTAS

CORPORATE DEMOCRACY: SOME MODELS OF PARTICIPATION AND NEW PROPOSALS

Luis Ángel Sánchez Pachón¹
José Miguel Rodríguez Fernández²

Universidad de Valladolid

Recibido: 30.06.2019

Aceptado: 20.12.2019

RESUMEN

Tras la segunda guerra mundial y hasta mediados de los años setenta del siglo pasado fueron varios los informes e iniciativas legislativas para potenciar la "democracia industrial" en Europa, mediante la participación de actores no accionariales —en especial, trabajadores— en la adopción de decisiones en el marco de la empresa capitalista. Unos pocos años después, la revolución conservadora no sólo puso fin al fenómeno, sino que hasta pugnó por invertirlo. Hoy, inmersos en un panorama complejo y contradictorio, se alzan voces para defender un nuevo modelo de empresa, más participativa y plural, con un gobierno corporativo amplio, donde han de estar representados diversos *stakeholders*, incluso más allá de accionistas y trabajadores. El propósito del presente trabajo es reseñar algunos modelos vigentes o nuevas propuestas en relación con los sistemas de participación en las compañías. Primero, efectuamos un análisis fundamentalmente desde la perspectiva laboral y con referencia a experiencias concretas. Después, ofrecemos un conjunto de pistas para un debate en España, con ayuda algunas nuevas aportaciones procedentes, en los últimos años, de Francia y Reino Unido.

Palabras clave: *democracia industrial, sistemas de participación, empresa stakeholder, gobierno corporativo.*

ABSTRACT

After the Second World War and up until the mid-1970s, there were several reports and legislative initiatives to strengthen "industrial democracy" in Europe, through the participation of non-stockholders, especially workers, in decision-making within the capitalist corporation. A few years later, the conservative revolution not only put an end to the phenomenon, but even fought to reverse it. Today, immersed in a complex and contradictory panorama, voices are raised to defend a new model of enterprise, more participatory and plural, with broad corporate governance, where diverse stakeholders, even beyond shareholders and workers, must be represented. The purpose of this paper is to review some existing models or new proposals in relation to participation systems in companies. First, we carry out an analysis fundamentally from the labor perspective and with reference to concrete experiences. Then, we offer a set of clues for a debate in Spain, with the help of some new contributions from France and the United Kingdom in recent years.

Keywords: *industrial democracy, participation systems, stakeholder firm, corporate governance.*

¹ pachon@eco.uva.es

² jmrodrig@eco.uva.es

INTRODUCCIÓN

Nadie duda que el ejercicio de la democracia en nuestro país, desde su instauración con la Constitución de 1978, haya significado un paso importante en la modernización de España. Sin embargo, suele lamentarse que ese impulso democrático se haya visto estancado en lo que concierne a la democratización de las empresas. Sobre todo, si se compara la situación con algunos otros países europeos, en los que se ha visto una evolución desde los viejos modelos autoritarios de gestión de recursos humanos hacia otros más basados en una nueva cultura del diálogo, la negociación y la participación de los trabajadores y de otros actores en la adopción de las decisiones más importantes, amén del refuerzo de la legitimidad y eficacia de la intervención sindical en la empresa (Plataforma por la Democracia Económica, 2019).

Tal vez por eso, desde comienzos de siglo, y particularmente desde el inicio de la crisis de 2008, asistimos en nuestro país a un movimiento social y académico que nos propone repensar la empresa. Con frecuencia, el objetivo fundamental es hacerla más participativa, propósito que suele vincularse con la idea general de la propia democracia política, basada en los principios y valores en torno a la dignidad humana (García Jiménez 2018: 31 y referencias allí citadas). En el plano internacional, la democracia empresarial viene estando expresamente incluida en las diversas propuestas de democracia económica difundidas desde hace años con diferentes denominaciones según autores: socialismo participativo, democracia inclusiva, economía participativa, postcapitalismo... (Fotopoulos 2005).

Cuando la participación va referida a los trabajadores o empleados en la empresa es habitual hablar de democracia industrial, o democracia en el puesto de trabajo, en cuanto los involucra en el proceso de toma de decisiones y permite compartir autoridad y responsabilidad en los lugares de actividad. Dicha participación puede presentar distintos niveles en cuanto al punto de toma de decisiones: puesto de trabajo, grupo o equipo de trabajo, sección o departamento, centro de trabajo, empresa; y cabe que trascienda hasta el sector económico y la economía en general. En este sentido, han sido muchas las experiencias que se han ensayado en la búsqueda de esa democracia industrial: participación de los comités de empresa, cogestión, participación en la propiedad y/o en los resultados, participación en los procesos de planificación, creación de empresas con forma de cooperativa o sociedad laboral, autogestión... En general, de estas experiencias puede concluirse que la satisfacción en el trabajo y las consecuencias beneficiosas aumentan cuando se incrementa la participación de los trabajadores en la toma de decisiones (García Jiménez 2018: 34-35 y referencias que ahí se señalan). Y en sus articulaciones más desarrolladas se considera un pilar básico de la democracia económica general (Albert 2003, Schweickart 2011, Wolff 2012, Alperovitz *et al.* 2015, Malleson 2015), completándose con otras formas de participación cívica y teniendo siempre presente que toda participación es un proceso social de naturaleza política (Radtke *et al.* 2018).

Con el paso del tiempo se ha comenzado a considerar que la democratización de la empresa no se agota en la participación laboral. Desde la perspectiva de lo que viene denominándose el modelo *stakeholder* o pluralista de empresa, el gobierno de ésta se entiende con un alcance global o ampliado, que va más allá de los trabajadores y unos órganos o estructuras formales. Es decir, se percibe "como conjunto de estructuras, reglas y procedimientos institucionales que determinan el ejercicio del poder de control, los incentivos de los diversos partícipes (accionistas, directivos, empleados, acreedores, clientes, proveedores, etc.), la realización de inversiones y la distribución de riesgos, así como la generación y el posterior reparto del excedente logrado por la firma" (Rodríguez Fernández 2003: 15) En ese marco, la democracia empresarial exige, por una parte, una organización, dirección y gestión participativas, esto es "dar voz" a varias partes interesadas; y, por otro lado, tener en cuenta una multiplicidad de dimensiones o facetas a la hora de evaluar la *performance* corporativa (Rodríguez Fernández 2007, 2008).

En cuanto a lo primero, se requiere la utilización de mecanismos que faciliten de manera continua e institucionalizada la participación y el diálogo efectivo con sus *stakeholders* o partícipes, al menos los más relevantes porque sus aportaciones resultan estratégicamente clave para la supervivencia y el éxito a largo

plazo de la compañía. Para ello se puede elegir dentro de toda una amplia gama de posibles "contratos de gobierno", de acuerdo con un enfoque contingente, es decir, en función de las circunstancias, por lo general diferentes en cada organización. Por lo que atañe a lo segundo, ha de tenerse en cuenta que la creación de valor neto sostenible y a largo plazo para los partícipes requiere preservar el medioambiente y el capital físico, financiero e intelectual de la organización, considerando la seguridad y calidad de los productos, el respeto a los derechos humanos, las condiciones de trabajo en suministradores, subcontratistas y restantes miembros de la cadena de valor, las comunidades locales afectadas por su actividad...

Como viene a afirmar García Jiménez, los desafíos que tienen planteadas las sociedades modernas han de enfocarse y analizarse desde una perspectiva global, "desde lo local, lo que exige la incorporación de mecanismos democráticos de control y dirección en los diferentes niveles. Una democracia económica que aborde los aspectos generales, sectoriales y a nivel de empresa. Lo que, sin duda, requiere un mayor protagonismo de la sociedad civil. En sus diferentes organizaciones de integración (consumidores, sindicales, políticos, ambientales), mediante implementaciones de mecanismos de legitimación." (García Jiménez 2018: 33).

Pues bien, en un momento en que se nos propone repensar la empresa, que implícitamente lleva el objetivo de hacerla más democrática, el propósito del presente trabajo es reseñar determinados modelos vigentes o nuevas propuestas en relación con los sistemas de participación de los trabajadores, u otros *stakeholders* no accionariales, en las compañías. Para ello, de entrada, perfilamos esa materia sobre todo desde la perspectiva laboral y específicamente en algunos países de nuestro entorno europeo con experiencias consideradas significativas —Alemania, Francia, Suecia y Reino Unido—, así como en Estados Unidos y en España. En un segundo momento, examinamos el vigente Código español de buen gobierno para las sociedades cotizadas en bolsa, con vistas a subrayar que su limitado contenido no aporta un modelo susceptible de colmar —aunque fuera como *soft law*— las carencias evidenciadas previamente en la legislación española acerca de la participación de los trabajadores, como tampoco lo hace para otras partes interesadas. Y, a partir de ahí, presentamos algunas nuevas propuestas de apoyo al modelo de gobierno corporativo plural o "global" aportadas por académicos franceses y británicos durante los últimos años, completándolo con determinadas novedades legislativas muy recientes en el país galo. Tal vez puedan inspirar posibles reformas a introducir en España, donde se ha aprobado al respecto una iniciativa en los Parlamentos vasco y navarro. Unas breves consideraciones finales, a modo de conclusión, ponen término a estas páginas.

MODELOS DE PARTICIPACIÓN LABORAL EN LA EMPRESA: PANORAMA EN CINCO PAÍSES

Vamos a intentar repasar determinados elementos que pueden resultar de interés con referencia al caso de los tipos más habituales de compañías en Alemania, Francia, Suecia, Reino Unido, Estados Unidos y España. Beffa y Clerc (2013) ofrecen en anexo una síntesis acerca de la representación orgánica, legalmente establecida, de los trabajadores en las empresas de Alemania, Austria, Luxemburgo, otros países de Europa central y los países nórdicos, a la vez que comentan el caso de países europeos donde esa representación sólo existe en las empresas públicas o directamente no existe. Al respecto puede verse también otro anexo más amplio y revisado en Sikka *et al.* (2018: 55-60). Por otra parte, ha de aludirse a otras formas de participación, en la práctica relacionadas con el reparto del excedente o el llamado "accionariado de los asalariados", al pasar éstos a convertirse en accionistas directamente o previo ejercicio de los derechos asociados con la titularidad de opciones sobre acciones. Sobre este tipo de accionariado, la European Federation of Employee Share Ownership (www.efesonline.org) publica periódicamente datos, informes, estudios académicos y noticias en torno al tema.

En lo que sigue, primero nos referimos a tres países que, en la literatura sobre variedades de capitalismo, podríamos considerar economías coordinadas (Alemania, Francia y Suecia), después a dos

economías liberales (Reino Unido y Estados Unidos) y, finalmente, al caso español, donde aprovechamos para incluir un comentario sobre el modelo de las cooperativas de trabajo asociado, también existente en versiones similares en los países previamente mencionados. Terminamos este apartado con algunos datos concretos procedentes de la citada European Federation of Employee Share Ownership. Ciertamente, existen un conjunto de disposiciones de la Unión Europea sobre los derechos de información, consulta y participación de los trabajadores, pero no procede que entremos en el análisis de Directivas muy específicas referentes condiciones de trabajo transparentes y previsibles; despidos colectivos; traspasos de empresas; conocimiento de la situación económica y laboral relativa a su lugar de trabajo; ofertas públicas de adquisición; fusiones de compañías; comités de empresa europeos, etc.

Alemania

Además de considerar el clásico sistema legal de cogestión (*Mitbestimmung*), o participación en la gestión empresarial, se puede prestar atención a los resultados de la Ley de participación financiera de los trabajadores, de 7 de marzo de 2009.

Comenzando por esto último, tras un análisis de numerosos ejemplos concretos, parece concluirse que "las medidas adoptadas por la ley de 2009 son de un alcance muy limitado y su estrella, la constitución de los fondos especiales de participación de los trabajadores, ha sido un auténtico fracaso por su complejo diseño" (Otxoa-Errarte 2018: 135).

En cuanto al sistema de cogestión, o codecisión, ha servido de modelo a varios países del Espacio Económico Europeo (Lafuente Hernández 2018, Beffa y Clerc 2013: 7-8); y sigue considerándose el modelo paradigmático de la participación legal de los trabajadores en las organizaciones empresariales (Hierro Aníbarro 2017: 976, Del Rosal y Lafuente 2019: 45-46 y referencias ahí indicadas). La cogestión en realidad se aplica en varios niveles organizacionales: en el puesto de trabajo, con el derecho del empleado a conocer las características de las tareas encomendadas, responsabilidades y riesgos, así como a ver protegidos sus datos personales; en el plano de las operaciones del día a día, con los comités de empresa intervinientes en el desarrollo de las actividades, la planificación y gestión de los recursos humanos, los acuerdos laborales, la seguridad, los procedimientos y las condiciones de trabajo, el control de tiempos, la evaluación de resultados, etc.; y, en el ámbito corporativo global o estratégico, con la presencia en el consejo de administración, debiendo recordarse que en Alemania éste es de tipo dual, con un consejo de supervisión o vigilancia y un consejo de dirección, en lugar de ser de tipo monista o único.

Centrándonos en la codecisión en este último nivel, viene regulada por varias Leyes y sus modificaciones: (a) la Ley de 1951 se aplica sólo a las empresas del sector del carbón y del acero con más de 1.000 trabajadores e implica paridad entre los representantes de los accionistas y de los empleados en el consejo de supervisión o vigilancia, más un miembro adicional neutral elegido como presidente por consenso de las partes, además de que el director de personal, miembro del consejo de dirección, es nombrado con el acuerdo de la mayoría de los representantes de los trabajadores en el consejo de vigilancia; (b) la Ley de 1952, modificada y sustituida en 2004 por la llamada Ley de participación de un tercio, afecta a compañías de cualquier sector con más de 500 trabajadores e incluye una participación laboral de un tercio de los miembros de dicho consejo de vigilancia; y (c) la Ley de 1976 se aplica a las firmas con más de 2.000 trabajadores y articula una cuasiparidad, pues, si bien la representación de ambas partes es por mitades en unos consejos de vigilancia que tienen un número par de miembros (12, 16, 20), el presidente —representante de los accionistas— tiene voto doble si en último término hay un empate (Beffa y Clerc 2013: 53-57).

Con todo, no puede desconocerse la crisis que viene padeciendo dicho sistema, sobre todo desde la aprobación de la Ley de cogestión cuasiparitaria de 4 de mayo de 1976. Entre otros varios problemas, puede desembocar en unos representantes de los trabajadores en el consejo de vigilancia con un perfil

de conocimientos de alto nivel, alejados de sus compañeros de base, conjuntamente responsables de decisiones difíciles, limitados para difundir determinada información por razones de confidencialidad, etc. Sus deficiencias llevaron a un grupo de profesores alemanes (*Berliner Netzwerk Corporate Governance*) a justificar en 2004 la exclusión de los representantes de los trabajadores del consejo de vigilancia y a proponer la creación de un nuevo órgano, el consejo consultivo (*Konsultationsrat*), integrado por representantes de los trabajadores y que cooperaría con la dirección y el consejo de vigilancia (Hierro Aníbarro 2017: 880 y ss.). Ese mismo grupo, poco después, en el documento titulado *Doce tesis para la modernización del sistema de cogestión*, presentó una serie de propuestas concretas sobre la posible estructura y competencias de dicho consejo consultivo y de sus relaciones con el resto de los órganos sociales. A ellas siguieron otras propuestas de reforma, como el documento presentado en 2009 por el grupo de trabajo *Unternehmerische Mitbestimmung*, cuya principal recomendación era la modificación de la Ley de cogestión inspirándose en la Directiva 2001/86/CE sobre la implicación de los trabajadores en la sociedad anónima europea (Hierro Aníbarro 2017: 889 y referencias ahí citadas). El análisis crítico no solo ha partido del ámbito de estudio del Derecho de sociedades (algunos proponiendo, incluso, su abolición) sino también del Derecho laboral.

Francia

Se trata de un país puntero en la materia, con sistemas de participación de diferente tipo. La evolución de las experiencias francesas en cuanto a representación orgánica de los trabajadores y sus detalles se describen en Beffa y Clerc (2013: 9 y ss.). En la actualidad, cabe distinguir varios mecanismos: (a) uno de aplicación general, consistente en la asistencia de dos o cuatro miembros del comité de empresa a las reuniones del consejo de administración, sin ser considerados consejeros y careciendo de derecho de voto, lo cual tiene un impacto obviamente limitado; (b) otro más completo, pero sólo referido a las empresas públicas, donde desde dos o tres y hasta un tercio de los miembros del consejo de administración son representantes de los asalariados, dependiendo del tamaño de la empresa y del porcentaje de presencia accionarial del Estado; (c) un tercero especial —puede desaparecer mediante una simple modificación de los estatutos societarios— y limitado, sólo dos o tres trabajadores, para el caso específico de las compañías privatizadas; y (d) un cuarto, actualizado mediante leyes de 2013, 2015 y 2019, conforme al cual desde enero de 2020 los consejos de administración de las compañías por acciones de carácter privado con más de 1.000 asalariados permanentes en Francia, o 5.000 entre Francia y extranjero, han de tener dos trabajadores miembros del consejo de administración si éste cuenta con más ocho miembros no asalariados. Además, está el caso de representación de los accionistas asalariados en el consejo de administración cuando son propietarios de más del tres por ciento del capital social de una compañía cotizada en bolsa, o no cotizada pero con 1.000 asalariados permanentes en Francia o 5.000 entre Francia y extranjero (sobre todo esto, véase la Ley 2019-486, de 22 de mayo de 2019, conocida como *loi PACTE, Plan d'Action pour la Croissance et la Transformation des Emtreprises*).

Por su parte, Altzelai Uliondo (2018: 140 y ss.) explica el marco jurídico actual para el caso específico de la participación financiera de los trabajadores en la empresa, siendo Francia uno de los países donde ello está regulado con mayor detalle¹. A este respecto cabe destacar los modelos de participación en los resultados, como el *interressement* y la *participation*; o de participación de los asalariados en el capital, como los *plans d'options sur actions* (de carácter individual) o el *actionnariat salarié* (de carácter

¹ En el marco de la Unión Europea se viene apoyando la participación financiera de los trabajadores en sus empresas, en especial a partir de la Comunicación de la Comisión al Consejo, al Parlamento Europeo, al Comité Económico y Social y al Comité de las Regiones relativa a un marco para la participación financiera de los trabajadores, COM (2002) 354 final, Bruselas, 5 de julio. La resolución 2013/2127(INI) del Parlamento Europeo, aprobada el 14 de enero de 2014, reitera el interés de promover esa participación en tres formas principales: participación en los beneficios (en efectivo, diferida o en forma de acciones), participación individual de los empleados (acciones u opciones de compra de acciones distribuidas a los empleados) y planes colectivos de participación de los trabajadores en el capital.

colectivo), que puede ser una oferta reservada a los trabajadores (*offre réservée aux salariés*, ORS) o una entrega gratuita de acciones (*plan d'attribution gratuit d'actions*). Además, existen los planes de ahorro (*épargne salariale*), como el *plan d'épargne d'entreprise* (PEE), el *plan d'épargne pour la retraite collectif* (PERCO) y la *compte épargne-temps* (CET). El citado autor concluye que el esquema de participación en los resultados, combinado con los planes de ahorro o de inversión, goza de un alto grado de implantación, sobre todo en las grandes empresas, siéndolo en menor medida en las pymes. La sociedad francesa muestra un sentimiento generalizado de aceptación de todos estos dispositivos, incluyendo la posibilidad de utilizarlos para dar mayor flexibilidad a los sistemas de remuneración.

En definitiva, puede decirse que "la participación de los asalariados en Francia ha evolucionado fundamentalmente hacia una forma de remuneración (extrasalarial) y de creación de patrimonio y no tanto a una gobernanza de la empresa [...]. Puede afirmarse que la participación de los asalariados en la gestión no parece ser una aspiración muy evidente en el contexto de la empresa moderna" (Altzelai Uliondo 2018: 177).

Mención aparte merecen dos figuras jurídicas especiales, que desbordan ya la sola participación laboral.

En primer lugar, la sociedad cooperativa de interés colectivo (*société coopérative d'intérêt collectif*, SCIC), regulada hoy en el Título II ter de la Ley 47-1775, de 10 de septiembre de 1947 sobre el estatuto de la cooperación, reformada por la Ley 2001-624, de 17 de julio de 2001 y otras posteriores, en particular la Ley 2014-856, de 31 de julio de 2014 relativa a la economía social y solidaria. La SCIC es una cooperativa de producción, con el doble objetivo de eficiencia económica y utilidad social. Puede ser una sociedad anónima, una sociedad por acciones simplificada o una sociedad de responsabilidad limitada, de capital variable, que se convierte en una sociedad cooperativa de interés colectivo, sin necesidad de crear una nueva entidad legal. Es una empresa *multistakeholder*, pues asocia a tres grupos de partícipes o partes interesadas: empleados o productores, beneficiarios (clientes/usuarios, proveedores...) y otras personas físicas o jurídicas que contribuyen a su actividad, por ejemplo, los voluntarios o las entidades territoriales (Notat y Senard 2018: 67). Su funcionamiento sigue el principio "una persona = un voto" en asamblea general. Al menos el 57,5 por ciento del excedente ha de pasar a reservas irrepartibles, siendo esta dotación deducible del impuesto sobre sociedades. El resto puede distribuirse en forma de dividendos, como intereses para cada parte social.

En la misma línea, la Ley de economía social y solidaria de 2014 ha posibilitado la existencia de las empresas de economía social (ESS). Una empresa comercial puede tener esa consideración si en sus estatutos incluye una misión social, un gobierno democrático —participativo e inclusivo— y la reserva del 50 por ciento de las ganancias, pudiendo distribuir la parte restante. Dentro de ellas existe una categoría especial, las empresas solidarias de utilidad social (ESUS), a las cuales se requiere el cumplimiento de condiciones adicionales con respecto a la política salarial —unos límites muy concretos sobre las diferencias en las retribuciones dentro de la organización— y acerca de la importancia de su utilidad social. Las EES francesas son similares en la práctica al concepto de empresa social promovido desde 2011 por la Social Business Initiative de la Comisión Europea, concepto que no exige una forma legal concreta, sino que se centra en requerir: (a) un objetivo principal con impacto social, en vez de dar preferencia a la búsqueda de beneficios para sus propietarios; (b) una actividad económica desarrollada a través del mercado y de manera independiente del Estado o de firmas con fines de lucro; (c) prioridad de la reinversión de beneficios para cumplir su finalidad social; y (d) gobierno empresarial responsable, involucrando a sus principales *stakeholders*.

Suecia

De forma relativamente parecida a otros países nórdicos, Suecia se sumó a la corriente de "democracia industrial" o "democracia en el lugar de trabajo", comenzando a articularla mediante una Ley de codecisión en el trabajo en 1976, pero cuya aplicación efectiva no comenzó hasta 1982 debido a la fuerte oposición en el ámbito patronal. Después ha habido varias modificaciones de esa Ley, la cual ha sido complementada con otras, incluyendo en 1987 una Ley de representación de los empleados en los consejos de administración de las compañías del sector privado. El sistema establecido afecta a tres cuartas partes de las compañías industriales y se limita a la designación sindical de unos miembros del consejo de administración, que es de tipo monista: en concreto, dos representantes en las firmas con una plantilla entre 25 y 1.000 empleados; tres en las empresas que superen este último número, sin que el número de representantes de los empleados pueda superar al resto de miembros de dicho consejo (Beffa y Clerc 2013: 60-61)².

Ahora bien, seguramente es mucho más relevante comentar el caso paradigmático de los fondos de inversión colectiva de asalariados que existieron en Suecia en los pasados años ochenta. Se trata de un sistema de acumulación gradual de capital de las empresas a través de instrumentos de inversión colectiva, bajo propiedad de los trabajadores y gestionados por sus sindicatos. Mediante estos fondos de inversión la clase trabajadora podría ir consiguiendo una participación creciente en la propiedad de la empresa, logrando varios objetivos, entre ellos: socialización paulatina del capital, contribuyendo a reducir la concentración de la propiedad y la riqueza; una mayor influencia de los empleados en los procesos económicos y la gestión empresarial; potenciación de la función de los sindicatos; y estímulo de la solidaridad y cohesión entre los trabajadores (Del Rosal y Lafuente 2019: 43).

Esta experiencia sueca, en su versión inicial, es conocida como Plan Meidner, publicado finalmente en 1976, y que, de hecho, en parte se inspiraba en propuestas o experiencias previas en Alemania, Francia, Holanda o Dinamarca y (Tilton 1991: 228 y ss.). En síntesis, el plan recomendaba que la mayoría de las empresas suecas emitiese cada año un número de acciones nuevas equivalente al 20% de sus beneficios antes de impuestos, haciéndolo a nombre de un fondo de inversión gestionado por un consejo de administración formado mayoritariamente por cuadros sindicales y, en menor medida, por representantes del gobierno y la empresa. Los rendimientos financieros obtenidos por estos fondos serían usados exclusivamente para comprar nuevas acciones o para financiar programas de seguridad en el trabajo, formación en gestión para los trabajadores, etc.

Hubo una dura campaña en contra de este instrumento, orquestada por los empresarios suecos; y el mecanismo sólo tuvo un tibio apoyo del Partido socialdemócrata (Del Rosal y Lafuente 2019: 44 y referencias ahí indicadas). El plan original experimentó varias revisiones. El esquema finalmente aprobado por el Parlamento en 1983 impedía que los fondos pudieran alcanzar la mayoría del capital social de la empresa y los asemejaba a los planes de pensiones. La aplicación del sistema aprobado duró hasta 1991 y en Suecia con frecuencia se considera un fracaso, porque en la práctica no consiguió muchos resultados. No obstante, Estrada López (2018a: 153-154) tiene una opinión muy distinta. No duda en afirmar que Suecia estuvo a un paso del "socialismo de mercado" y enumera una serie de efectos positivos sobre la renta final de los trabajadores, una mayor influencia de éstos en la estrategia empresarial, una mejora de la productividad, incremento de la reinversión de beneficios, modernización de las relaciones laborales... En todo caso, "a pesar de sus limitaciones y contradicciones, estos fondos podrían ser una herramienta prometedora para que la producción y la inversión incorporaran criterios de gestión que el capital raramente tiene en cuenta, lo que serviría para facilitar la recuperación de los salarios frente a las ganancias, una

² El número total de miembros de dicho consejo ha disminuido recientemente. Así, de hecho, un tercio de ellos son representantes laborales en alrededor del 75% de las compañías afectadas (Sikka et al. 2018: 60).

distribución de ingresos más equitativa y un mayor compromiso con la igualdad entre géneros y con el medio ambiente" (Del Rosal y Lafuente 2019: 45).

Reino Unido

El Reino Unido no tiene establecido legalmente sistemas de participación de los trabajadores a través de mecanismos similares a la cogestión alemana (Beffa y Clerc 2013: 65), pero cuenta con un marco jurídico flexible para dar soporte a otras formas de participación de los empleados. En Nuttall (2018: 181) y Gobierno de Reino Unido (2019) podemos ver las principales fórmulas o métodos establecidos para que los trabajadores obtengan la titularidad de acciones (planes de acciones y de opciones sobre acciones), con ventajas fiscales (entre paréntesis, siguen sus siglas en inglés): plan de incentivos en acciones (SIP); acuerdos sobre incentivos de gestión empresarial (EMI); plan de opciones sobre acciones de la compañía (CSOP); modelo de ahorro para acciones (plan "ahorre a medida que gana", *save as you earn*, SAYE, también conocido como *Sharesave*). Además, la institución del *trust* (fiducia o fideicomiso) en el contexto de la participación de los empleados permite que el *trustee* (fiduciario o fideicomisario) posea acciones en nombre de los empleados de una sociedad o de un grupo de sociedades —llamados los beneficiarios del *trust*.

Esto muestra otro tipo de participación, con una versatilidad de fórmulas que permite adaptarse también a las diferentes fases o etapas de la existencia de una empresa. La participación de los trabajadores en el capital de las empresas se suele presentar como una vía para permitir el acceso a la propiedad productiva, "a la propiedad que genera propiedad, lo que permitirá mitigar las peores consecuencias de las fases de crisis. Eso supone asunción de riesgo, pero las experiencias de participación analizadas ponen de manifiesto que esa asunción se traduce en mayor estabilidad de los puestos de trabajo [...]. No se aprecia en la práctica una aversión generalizada al riesgo por parte de los trabajadores" (Otxoa-Erarte, 2018:136).

Estados Unidos

Como es bien sabido, en lo que toca a este país sobra preguntarse sobre posibles mecanismos legales para asegurar la presencia de los empleados en los principales órganos de decisión de las correspondientes compañías. En cambio, Freundlich (2018: 58-59) nos explica la participación de los trabajadores en el capital social de las empresas de los Estados Unidos como un ejemplo importante de este fenómeno; y resalta cómo esa participación accionarial está muy extendida, en comparación con otros países, y sigue en auge. La figura más utilizada en Norteamérica para implantar la participación en ese capital es el plan de participación accionarial de trabajadores, conocido en inglés por las siglas ESOP (*employee stock ownership plan*). Fue creado en su legislación hace más de 40 años, sirviendo de modelo a otros países que desearon configurar instrumentos similares (Reino Unido, Canadá, Australia).

En síntesis, la función del ESOP es facilitar la participación de los empleados en el capital de las sociedades anónimas en las que trabajan. Para ello, la empresa proclive o interesada en la participación financiera de sus trabajadores crea un plan y éste mismo, mediante préstamos conseguidos por la empresa u otros recursos de la misma, compra y mantiene acciones de la empresa en nombre de sus empleados. Se concluye que es una figura jurídica que ha sido y sigue siendo muy habitual para fomentar la intervención accionarial de los trabajadores; y ha ayudado a consolidar dicha participación financiera como uno de los fenómenos empresariales más importantes —aunque tal vez poco comentado— de los últimos cincuenta años en Norteamérica.

Las ventajas del ESOP se pueden resumir así: facilita la transición gradual, escalonada y flexible desde una empresa convencional hacia una empresa relativamente participada; proporciona una oportunidad para la inversión financiera accionarial que la gran mayoría de los trabajadores tal vez no tendría por

falta de recursos y liquidez; agrupa a los empleados en una estructura estable y regulada que elimina las tensiones que suelen darse en la participación financiera individualizada, ante las entradas y salidas de participantes, particularmente en el caso de ofertas externas oportunistas de compra de participaciones; y es una herramienta valiosa para garantizar el relevo generacional en muchas pymes, manteniendo los puestos de trabajo y fortaleciendo el tejido socioeconómico de la zona. Por todo ello se ha llegado a afirmar que "la implantación del ESOP ha mejorado de forma considerable los resultados económicos de un número de empresas muy importante y la vida laboral de un número igualmente importante de personas" (Freundlich 2018: 87-88).

No obstante, como también se suele señalar, los retos de las empresas norteamericanas con los ESOP son los mismos que tiene toda persona y organización auténticamente interesada en la participación del trabajador en la empresa (Freundlich, 2018: 86). En este sentido, la sugerencia clave es superar la participación financiera —lo que se llama "participación obediente" en los asuntos de la empresa— e ir evolucionando hacia un nuevo modelo de empresa, de participación verdaderamente amplia, muy activa y globalmente responsable. Un modelo de colaboración, compromiso mutuo, iniciativa e innovación, en el que todos y todas aportan recursos para después compartir de forma equitativa la riqueza neta generada. "Los partidarios de la empresa participada buscan una nueva forma de hacer empresa en la que, al final, la combinación de estas diferentes dimensiones de la participación genera sinergias económicas y sociales importantes" (Freundlich 2018: 87). En esta línea de nuevos modelos, aparecen incluso lo que llaman *espacios de participación*, con el objetivo de desarrollar diferentes dinámicas y tipos de participación: espacios de generación colectiva de sentido; espacios para la autonomía de decisión en el trabajo; espacios para la libre expresión...

Otro reto de las empresas con ESOP parece ser la necesidad de idear "regulaciones idóneas", es decir, regulaciones y políticas de formación, retribución u organización que apoyen la participación de todos los miembros de la compañía y la asunción colectiva e individual de responsabilidades. "La participación financiera no es una varita mágica que convierte una empresa normal y corriente en una empresa excelente y participativa, sino que es un elemento —importante, pero, a fin de cuentas, sólo uno— en un proceso de desarrollo multidimensional, un proceso de desarrollo que es imprescindible trabajar y fortalecer de forma continua e innovadora" (Freundlich 2018: 87).

España

Todas estas experiencias contrastan con la situación en España. Precisamente, el anteriormente citado Freundlich (2018: 58) aprovecha su trabajo para hacer notar que el fortalecimiento del sector de empresa participativa sería importante para España sin lugar a dudas, ya que nuestro país sufre un nivel de desigualdad muy alto, se enfrenta a fuertes retos de competitividad y tiene un nivel de participación laboral en el capital relativamente bajo si se excluyen los sectores de cooperativas de trabajo y sociedades laborales.

En efecto, como ya dijimos, el impulso democrático que vivió nuestro país con la Constitución de 1978 se ha visto estancado en lo que concierne a la democratización de las empresas. El Acuerdo Económico y Social (AES) de 9 de octubre de 1984 se cita como el origen de la participación de los trabajadores, y sus sindicatos, en los consejos de administración, en cuanto que obligaba a establecer medidas para la ampliación de los derechos sindicales, si bien se circunscribía a las empresas públicas (Estrada López 2018b: 23). De ello derivó el "Acuerdo sobre participación sindical en la empresa pública", del año 1986, que posibilitó la presencia de representantes sindicales en los órganos de dirección de algunas empresas públicas de más de 1000 trabajadores. La experiencia se ha parado ahí, lo que no ha impedido afirmar que "son los consejos de administración de las empresas los que tienen que ir pareciéndose al resto de

instituciones democráticas de la sociedad, donde los intereses de todos están representados, donde las opiniones de todos son escuchadas" (Estrada López 2018b: 23).

En otros ámbitos, y desde el punto de vista legislativo, las posibilidades de un sistema de cogestión se abrieron a través de varias vías: la regulación de la sociedad anónima europea mediante el Reglamento CE 2157/2001 del Consejo, de 8 de octubre; la Ley 19/2005, de 14 de noviembre, sobre la sociedad anónima europea domiciliada en España, que añadió un capítulo XII, "De la sociedad anónima europea", al, entonces, Texto Refundido de la Ley de Sociedades Anónimas —hoy Texto Refundido de la Ley de Sociedades de Capital—; y la Ley 31/2006, sobre la implicación de los trabajadores en las sociedades anónimas y cooperativas europeas. Así se facilitaba para ese tipo de sociedades europeas la opción estatutaria de un sistema de administración dualista, actualmente recogido en los artículos 476 y ss. de la Ley de Sociedades de Capital. Sin embargo, en la práctica, todo esto no ha tenido trascendencia. Mientras en Alemania la forma de la sociedad anónima europea, que ofrece un régimen más flexible que el común alemán en materia de participación de los trabajadores en la empresa, pudo suponer una vía para esquivar las rígidas normas germanas de cogestión, canalizando lo que se conoce como fenómeno de huida o erosión de la cogestión (Hierro Aníbarro 2018: 888), en nuestro país no ha podido producir el efecto contrario, dado el escaso éxito que ha tenido la figura entre nosotros. Algo similar ha acontecido con la sociedad cooperativa europea.

Por lo demás, dentro de los tipos o formas societarias que propician la participación democrática de sus socios, destacan, desde siempre, las cooperativas, particularmente en su vertiente de cooperativa de trabajo asociado y, para el caso español, la sociedad laboral.

No hay duda del carácter participativo que alberga la sociedad cooperativa, toda vez que su finalidad principal es la satisfacción las necesidades económicas y sociales de sus socios mediante una empresa de propiedad conjunta y gestión democrática. La democracia se presenta como uno de los valores esenciales de la cooperativa. La gestión democrática por parte de los socios se reconoce como uno de los principios cooperativos —integrado en los ordenamientos jurídico-positivos— que caracteriza, incluso, la propia definición de cooperativa.

Sin embargo, la necesidad de dar respuesta a las exigencias de un mercado cada vez más amplio, competitivo y globalizado viene propiciando una tendencia creciente a convertir a la sociedad cooperativa en un agente económico más, promoviendo la alineación del marco legal cooperativo con el propio de las entidades mercantiles lucrativas; y alterando con frecuencia la misma concepción de la cooperativa y de sus principios configuradores. Asistimos a un proceso de degeneración en la organización cooperativa, que reclama el estudio y debate de proposiciones para su regeneración. En las consultas de las prácticas societarias en las cooperativas, con frecuencia nos indican que ese modelo de gobierno democrático presenta disfuncionalidades, que pueden alcanzar, de una u otra manera, a todo tipo de entidades.

Como deficiencias en el funcionamiento del gobierno cooperativo se resaltan: reducción de la participación de los socios en las asambleas de grandes cooperativas; nombramiento de directivos asalariados poco competentes o desligados de los socios; falta de capacidad técnica o deficiente información de los miembros del consejo rector; ausencia de rotaciones; carencia de mecanismos de control o supervisión, deficiencias e inseguridades en los sistemas de responsabilidad; déficit de transparencia, aunque es justo señalar que, afortunadamente, no estamos ante tendencias generalizadas en todo el sector ni en todos los tipos de cooperativas (Sánchez Pachón 2019: 3).

En lo que concierne a las sociedades laborales, cuya característica principal es que la mayoría del capital es de los socios trabajadores, se resalta que su reconocimiento legal, en la Ley de sociedades anónimas laborales de 1986, supuso una novedad en el panorama jurídico y empresarial no solo en nuestro país sino también en los de nuestro entorno, como modelo único que podría exportarse a otros países

(Sánchez Pachón 2010a: 173 y referencias ahí indicadas). Su regulación actual procede de la Ley 44/2015, de sociedades laborales y participadas, de 14 de octubre.

A las cooperativas y sociedades laborales, como formas jurídicas que propician la participación y la democracia económica, habría que añadir las entidades de economía social que puedan alcanzar tal consideración conforme a lo que se dispone en la Ley 5/2011, de 29 de marzo, de Economía Social. Su aprobación, primera en Europa de estas características, supuso un paso muy importante en el reconocimiento del sector de la economía social. Seguía el camino marcado por la resolución del Parlamento Europeo de 19 de febrero de 2009 sobre economía social (Sánchez Pachón 2010b: 57). Su artículo 4, que contempla los principios orientadores, es una garantía de la exigencia democrática y participativa en la gestión de estas entidades, que tienen ganado en nuestro país un sitio propio diferenciado de los sectores público y privado capitalista: primacía de las personas y del fin social sobre el capital, que se concreta en gestión autónoma y transparente, democrática y participativa, dando prioridad a la toma de decisiones más en función de las personas y sus aportaciones de trabajo o servicios prestados a la entidad —o en función del fin social— que en relación con sus aportaciones al capital social. Y su artículo 5 delimita las entidades que forman parte de la economía social, que, no obstante, se han de regular por sus normas sustantivas específicas (Sánchez Pachón 2010b: 56-57): cooperativas, mutualidades, fundaciones y asociaciones que lleven a cabo actividad económica, sociedades laborales, empresas de inserción, centros especiales de empleo, cofradías de pescadores, sociedades agrarias de transformación y entidades singulares creadas por normas específicas o que realicen actividad económica y empresarial si se rigen por los principios establecidos en el artículo anterior.

Algunos datos

En Mathieu (2019) puede encontrarse una información detallada, relativa a 2017/2018, sobre la participación asalariada en el capital social de un conjunto de compañías correspondiente a 31 países europeos. A la vez, como complemento, también se incluyen ahí algunos datos sobre la participación de los trabajadores en los beneficios de las firmas y su presencia en el consejo de administración único (sistema monista) o en el consejo de vigilancia o en el consejo de dirección (sistema de consejo de administración dual), distinguiendo entre aquellos trabajadores que acceden a él en cuanto asalariados accionistas y quienes lo hacen directamente como representantes de los trabajadores. Al referirnos en los párrafos siguientes a trabajadores, empleados o asalariados, excluimos a los altos directivos, de manera que aludimos a lo que el informe llama en diversas ocasiones empleados ordinarios.

La muestra de empresas analizada está formada por 2.425 compañías europeas cotizadas en bolsa —un cuarto del total de cotizadas, pero un 99 por ciento de la capitalización bursátil total y un 96 por ciento del empleo correspondiente—, más todas las firmas europeas no cotizadas con más de 100 empleados y propiedad mayoritaria de éstos (318 o 322 compañías, dependiendo de los datos), lo que conduce a un total de 2.743 o 2.747 entidades, si bien a veces la muestra se reduce ligeramente en algunas informaciones. Se observa que el conjunto de empresas no cotizadas propiedad mayoritaria de sus trabajadores es muy pequeño en comparación con el grupo de cotizadas. Sólo unos pocos países tienen un número significativo de las primeras. En España, son 56 frente a 106 (Mathieu 2019: 38, 114).

En este estudio, el número de empleados con alguna participación accionarial en sus compañías se limita a un 19,6 por ciento del total de trabajadores de las 2.425 empresas cotizadas examinadas, con una "apuesta" que significa sólo el 1,57 por ciento de la estructura del capital social total considerado. Naturalmente, ese porcentaje del 19,6 se eleva mucho, hasta el 58,6, cuando nos referimos exclusivamente a la parte de la muestra formada por las firmas no cotizadas propiedad mayoritaria de sus empleados. En cuanto atañe al peso de la "apuesta" o participación de los trabajadores en la estructura del capital social considerado, se sitúa en un 1,57 por ciento en el citado conjunto de compañías cotizadas, elevándose hasta

el 1,68 por ciento en la muestra total de 2.747 firmas, una "apuesta" que incluso en este último caso no resulta ser muy elevada (Mathieu 2019: 32, 35, 108). Para España se puede calcular que hay únicamente 148.392 asalariados accionistas, que disminuyen hasta 99.557 si consideramos sólo las correspondientes compañías cotizadas incluidas en la muestra; el primer dato desemboca en que la "apuesta" de esos asalariados accionistas es simplemente un 1,03 por ciento del capital social total implicado, mientras que el segundo conduce a un insustancial 0,27 por ciento (Mathieu 2019: 32, 35, 153, 194).

En la muestra de empresas cotizadas de los 31 países, el porcentaje con sistemas de participación en los beneficios es sólo del siete por ciento, si dejamos aparte Francia, donde dicho sistema está regulado legalmente. Ese porcentaje es del 16,4 al incluir al mencionado país en el cálculo. Para España, este mismo dato se reduce a un 3,8 por ciento, es decir, 4 compañías de las 106 cotizadas tomadas en consideración (Mathieu 2019: 102).

Cuando se estudia la presencia de los trabajadores en los consejos de administración de las empresas cotizadas objeto del análisis —a estos efectos son las relevantes—, lo primero observado es que en la mitad de ellas existe un consejo de administración único; y prácticamente la misma proporción de firmas cuenta con un consejo de administración dual. En conjunto, un 22,6 por ciento de esas empresas tiene en alguna medida la referida presencia —esto significa un 43,9 por ciento del correspondiente empleo total, reduciéndose 1,6 puntos si excluimos los casos de asalariados accionistas— entonces es un 36,5 por ciento en términos de empleo—. En cambio, en España nos encontramos con un exiguo 0,9 por ciento de las 106 entidades cotizadas examinadas, es decir, una compañía, y con un 1,8 por ciento del empleo, sin que prácticamente cambien ambos datos al no computar los asalariados accionistas (Mathieu 2019: 84, 89, 91, 98, 175).

DE LOS CÓDIGOS DE BUEN GOBIERNO CORPORATIVO A NUEVAS PROPUESTAS: POSIBLES SUGERENCIAS PARA ESPAÑA

Cuando se examinan los sucesivos Códigos de buen gobierno de las sociedades cotizadas publicados en España desde finales de los pasados años ochenta hasta la actualidad, algo es evidente: predomina en ellos una concepción accionarial de la empresa, que mira más a la tutela de los recursos financieros captados en el mercado de capitales que a la producción de bienes y servicios desde una perspectiva económico-social más general. La idea tradicional y predominante para un buen gobierno ha venido siendo la de crear valor para los accionistas ("principales") y maximizar el precio de sus valores (Romero Castro y Piñeiro Chousa 2018: 299 y referencias ahí citadas). En definitiva, el buen gobierno busca la maximización del valor de la empresa para sus propietarios como referencia última del interés social, donde éste es el interés de la sociedad mercantil, constituida como una "república de accionistas o propietarios". En consecuencia, tampoco en estos Códigos, que además son de cumplimiento voluntario, podemos encontrar en España una guía que verdaderamente actúe como directriz orientadora en pro de una empresa pluralista, más democrática en su administración y mejor orientada hacia la creación de riqueza neta para sus *stakeholders*, al menos para los más relevantes,

Todo lo más, poco a poco un sector de la doctrina mercantil va encaminándose hacia una cierta reformulación de esa idea de maximización de valor (Esteban Velasco, 2005: 33 y ss.); y no faltan consideraciones críticas sobre los límites o insuficiencias de las teorías de la creación de valor para los propietarios como criterio determinante para el buen gobierno de las compañías (Alcalá Díaz 2018: 50-51; 61 y ss.). Se comienza a asumir así una visión de la responsabilidad social empresarial o corporativa que venimos denominando instrumental o estratégica (Rodríguez Fernández 2007, 2008), un medio al servicio de un fin, donde "se trataría de maximizar el valor para el accionista sujeto a una restricción de buen ciudadano según la cual la empresa intentaría minimizar o aliviar los costes sociales de su actividad [...]. Se propone, así, un enfoque integrado para medir los resultados empresariales tanto en términos de

valor creado para el accionista como en términos de valor creado para los *stakeholders*" (Romero Castro y Piñeiro Chousa 2018: 299-230).

Para centrarnos en el momento actual, este enfoque parece estar reflejado en el vigente Código de buen gobierno de las sociedades cotizadas, denominado Código Rodríguez, aprobado por acuerdo del consejo de la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV) de 18 de febrero de 2015, siendo su presidenta Elvira Rodríguez. Dentro de un esquema coherente con el predominio del modelo accionarial o financiero de gobierno corporativo, se introducen recomendaciones específicas en materia de responsabilidad social corporativa. Éstas, si bien de naturaleza voluntaria, quedan enmarcadas dentro del principio de "cumplir o explicar".

Así, del Consejo de Administración se dice expresamente que "asumirá, colectiva y unitariamente, la responsabilidad directa sobre la administración social y la supervisión de la dirección de la sociedad, con el propósito común de promover el interés social". Entendiéndose éste, en la Recomendación número 12, como la consecución de un negocio rentable y sostenible a largo plazo, que promueva su continuidad y la maximización del valor económico de la empresa. Sin embargo, se añade que "en la búsqueda del interés social, además del respeto de las leyes y reglamentos y de un comportamiento basado en la buena fe, la ética y el respeto a los usos y a las buenas prácticas comúnmente aceptadas, procure conciliar el propio interés social con, según corresponda, los legítimos intereses de sus empleados, sus proveedores, sus clientes y los de los restantes grupos de interés que puedan verse afectados, así como el impacto de las actividades de la compañía en la comunidad en su conjunto y en el medio ambiente".

En las Recomendaciones concretas sobre responsabilidad social se recoge que la política de responsabilidad social corporativa incluya los principios o compromisos que la empresa asuma voluntariamente en su relación con los distintos grupos de interés e identifique, al menos, los siguientes: los objetivos de la política de responsabilidad social corporativa y el desarrollo de instrumentos de apoyo; la estrategia corporativa relacionada con la sostenibilidad, el medio ambiente y las cuestiones sociales; las prácticas concretas en cuestiones relacionadas con accionistas, empleados, clientes, proveedores, cuestiones sociales, medio ambiente, diversidad, responsabilidad fiscal, respeto de los derechos humanos y prevención de conductas ilegales; los métodos o sistemas de seguimiento de los resultados de la aplicación de las prácticas concretas señaladas anteriormente, los riesgos asociados y su gestión; los mecanismos de supervisión del riesgo no financiero, la ética y la conducta empresarial; los canales de comunicación, participación y diálogo con los grupos de interés; y las prácticas de comunicación responsable que eviten la manipulación informativa y protejan la integridad y el honor.

Sin embargo, obsérvese que la mención hecha a la "participación y diálogo con los grupos de interés" en ninguna parte del Código comentado se traduce en una recomendación para aplicar mecanismos concretos de participación de los *stakeholders* no accionariales en órganos de la empresa o compañía; y mucho menos desemboca en alguno de los esquemas repasados páginas atrás en países como Alemania, Francia o Suecia. A la vez, dicho Código no alude específicamente a la aplicación de sistemas de participación de los trabajadores en los resultados o el capital: sólo en el caso de los miembros del consejo de administración —sobre todo si a la vez son ejecutivos en la empresa— aborda con bastante detalle su remuneración mediante entrega de acciones, opciones o derechos sobre acciones o instrumentos referenciados al valor de la acción, así como los sistemas de ahorro a largo plazo tales como planes de pensiones o jubilación u otros mecanismos de previsión social.

En fin, en la Recomendación 55 se indica que la sociedad informe, en un documento separado o en el informe de gestión, sobre los asuntos relacionados con la responsabilidad social corporativa, utilizando para ello alguna de las metodologías aceptadas internacionalmente. Precisamente, el Real Decreto-ley 18/2017, de 24 de noviembre, ha modificado el Código de Comercio, el texto refundido de la Ley de Sociedades de Capital y la Ley de Auditoría de Cuentas en materia de información no financiera y diversidad, para

incorporar al ordenamiento jurídico español la Directiva 2014/95/UE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 22 de octubre de 2014, relativa a la correspondiente materia.

Por tanto, a la vista del contenido del Código Rodríguez, el modelo de empresa basado en un enfoque instrumental de la responsabilidad social corporativa resulta insuficiente, máxime ante los retos que en la actualidad afrontan las compañías y la complejidad de los impactos, no pocas veces negativos, que genera su actividad. Su modelo el diálogo con los grupos de interés no accionariales es impreciso, sin que se recomienden para éstos vías específicas para desarrollar su participación efectiva en la adopción de decisiones por la firma.

Dicho de otra manera, no se percibe un diseño de lo que podríamos denominar un "gobierno socialmente responsable" o "gobierno corporativo global", ampliado e inclusivo, articulado en torno a una intervención plural y efectiva en la adopción de las decisiones empresariales, para lograr un avance de relieve en pro de la democratización de la empresa conforme a unos principios generales derivados del análisis económico y la teoría del *management*, entre otros: identificar objetivamente a las partes interesadas relevantes; organizar, dirigir y gestionar la firma mediante mecanismos institucionales apropiados para articular la representación y "voz" de esas partes, existiendo variadas posibilidades (Rodríguez Fernández 2003: 91 y ss.); negociar de manera justa, con ausencia de fuerza, fraude o manipulación; distribuir la riqueza creada de manera económicamente equilibrada, para que cada parte recupere al menos sus inversiones específicas; tener en cuenta los efectos externos negativos derivados de la actividad de la firma, para evitarlos o computarlos y resarcirlos; y rendir cuentas en un marco de transparencia integral, difundiendo toda la información relevante y con verificación externa (Rodríguez Fernández 2006, 2007, 2008).

Esta sugerencia de dar un paso más allá, yendo hacia una responsabilidad social avanzada e intrínseca, no sólo se va percibiendo en los ámbitos académicos de España y otros países, sino también en algunas otras esferas. Incluso se asegura que, al menos de palabra, la preocupación por las insuficiencias del citado modelo de responsabilidad social corporativa de tipo instrumental o estratégico —con un gobierno corporativo que sigue siendo fundamentalmente accionarial— ha alcanzado a los propios ámbitos empresariales. El 19 de agosto de 2019, Business Roundtable, asociación que actúa como *lobby* y agrupa a doscientas grandes empresas de Estados Unidos, publicó su "Declaración sobre el propósito de una compañía" (Business Roundtable, 2019), donde se sustituía el credo de la supremacía del accionista por un enfoque orientado a la creación de valor para cinco *stakeholders*: accionistas, trabajadores, clientes, proveedores y comunidades en las que se opera —incluyendo la protección del medio ambiente—. Los diversos canales de comunicación pública recogieron con gran relieve el hecho, como si fuese el descubrimiento de un modelo de empresa realmente nuevo, pese a que numerosos consejos de administración han dicho previamente lo mismo. Y sin hacer notar que esa declaración no perfila un cambio en cuanto a la articulación institucional esencialmente accionarial del gobierno corporativo, ni explicita que la distribución del valor creado se efectúe de modo económicamente equilibrado.

Por tanto, a continuación, vamos a centrarnos en perfilar algunas propuestas de apoyo al modelo de empresa *stakeholder* y a su gobierno corporativo más plural publicadas por un conjunto de académicos franceses y británicos durante los últimos años, completándolo con determinadas novedades legislativas muy recientes en el país gallo. Nos parece que bien pudieran ser una referencia para abrir en España un debate, debate que se está haciendo esperar, si bien existe una doble iniciativa presentada y aprobada en la Comunidad Autónoma Vasca y en la Comunidad Foral de Navarra, como veremos.

Así, a partir de la crisis económica de 2008, el Collège des Bernardins en París ha venido desarrollando varios proyectos de investigación referentes a la empresa, con múltiples publicaciones, entre ellas Segrestin y Hatchuel (2012), Favereau (2016), Segrestin y Vernac (2018) y Roger (2019), que giran en torno a cinco grandes proposiciones: (a) clarificar la misión de la empresa al servicio de la creación de bienes y valores colectivos, restaurando la autonomía de sus dirigentes —con revisión de sus incentivos— para orientarse

a la creación de valor para la diversidad de partes interesadas, en vez de estar sujetos sólo al principio de generación de riqueza accionarial; (b) reforzar las formas e instrumentos de democracia empresarial, asegurando los derechos de esos grupos de interés, su participación en las decisiones e intervención en la evaluación de la *performance* y el reparto de resultados; (c) reconstruir los derechos y deberes de los accionistas inversores a largo plazo, que son los verdaderos socios financieros de la compañía³; (d) instituir un "contrato de empresa", como concepto distinto al contrato de sociedad (mercantil) y al contrato de trabajo, para edificar sobre él un esquema de nueva solidaridad entre los varios *stakeholders*, solidaridad basada en un compromiso a largo plazo para participar en el proyecto común de creación de riqueza; y (e) constitucionalizar la empresa globalizada, introduciendo normas y procedimientos para hacerle responsable de sus actuaciones en el ámbito internacional, evitando los abusos cometidos mediante la articulación de redes de compañías filiales, participadas o asociadas a lo largo del mundo.

Cabe destacar que, a partir de todo esto, ese grupo de académicos ha desarrollado el concepto concreto de "sociedad (compañía) con objeto social ampliado", en la línea de lo arriba apuntado en Rodríguez Fernández (2006, 2007, 2008) y emparentado con el modelo de "compañía con objeto social flexible" existente en otros lugares —Segrestin y Hatchuel (2012: 108-110) ponen el ejemplo del Estado de California—, o con la noción de "empresa con misión"— ésta es una visión algo más restrictiva del objeto de la sociedad mercantil, pues su propósito principal es ya directa y expresamente uno o varios fines sociales y/o medioambientales—. Una sociedad con objeto social ampliado es aquella que, voluntariamente, incorpora a sus estatutos un propósito, *una raison d'être*, que va más allá de la búsqueda del beneficio, pues combina objetivos económicos, sociales y medioambientales —aunque no se orienta de forma explícita hacia actividades concretas de utilidad general no cubiertas por el Estado o por el mercado—; y para lograrlos se propone asignar los pertinentes recursos a la hora de desarrollar sus actividades. Las partes interesadas colaboran mediante el pertinente comité en la formulación del objeto social ampliado y en la evaluación de los correspondientes resultados, dentro de un sistema de gobierno también ampliado, participativo y plural, es decir, eso que más arriba hemos llamado global. Estas ideas fueron recogidas en alguna de las recomendaciones elevadas al gobierno francés en el informe de Notat y Senard (2018); y, finalmente, se han visto plasmadas en las reformas legales introducidas en Francia por la ya mencionada Ley 2019-486, de 22 de mayo de 2019, conocida como *loi PACTE*.

El informe de Notat y Senard contenía otras recomendaciones, algunas de las cuales también han sido atendidas en mayor o menor medida en la misma Ley: (a) clarificar qué ha de entenderse por "interés propio de la sociedad", para no reducirlo a los intereses particulares de los accionistas asociados y abrir la posibilidad de considerar también elementos sociales y medioambientales —de modo análogo a lo establecido ya desde 2006 en la sección 172 de la *Company Act* británica, la cual alude a tener en cuenta los intereses de distintos *stakeholders*—; (b) reforzar el número de trabajadores en el consejo de administración —aludimos a ello páginas atrás—; (c) un régimen específico sobre los requisitos de la "empresa con misión", etc. Pero dicho informe proponía algunas otras recomendaciones también interesantes: desarrollo de etiquetas sociales para las pymes; crear en las grandes empresas un comité de partes interesadas,

³ Cabe hacer notar que la Directiva (UE) 2017/828 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 17 de mayo de 2017, se centra en el fomento de la implicación a largo plazo de los accionistas, estableciendo requisitos específicos en relación con la identificación de los accionistas, la transmisión de la correspondiente información, la facilitación del ejercicio de sus derechos, la transparencia de los inversores institucionales, los gestores de activos y los asesores de voto, la remuneración de los administradores —incluyendo la comparación con las retribuciones del personal ordinario de la compañía— y las operaciones con partes vinculadas. Se entiende que una implicación efectiva y sostenible de los accionistas es una de las piedras angulares del modelo de gobierno corporativo de las sociedades cotizadas, requiriendo un sistema de control y de equilibrio entre los diferentes órganos y partes interesadas. Con ello se espera reducir los abusos cortoplacistas, controlar mejor las conductas gerenciales, potenciar enfoques a largo plazo e incluso favorecer la *performance* no financiera de las sociedades cotizadas, considerando factores sociales y medioambientales, en un marco en que se desea una mayor implicación de todos los *stakeholders*, en especial también de los trabajadores. El pasado mes de mayo de 2019, se anunció en España la publicación del "Anteproyecto de Ley por la que se modifica el texto refundido de la Ley de Sociedades de Capital, aprobado por el Real Decreto Legislativo 1/2010, de 2 de julio, y otras normas financieras" para adaptarlas a la mencionada Directiva.

independiente del consejo de administración; introducir criterios de responsabilidad social corporativa en las retribuciones variables de los dirigentes empresariales; estudiar las normas contables para ver cómo pueden responder al interés general y a las preocupaciones sociales o medioambientales, etc.

En Reino Unido, desde la Universidad de Oxford Colin Mayer viene haciendo también determinadas propuestas en línea con lo que estamos apuntando. Señala que el centro de atención de una compañía debería estar en lo que hace y produce, no en lo que vale. Los valores de mercado son una medida como mínimo imprecisa de las perspectivas de la empresa, de suerte que el valor accionario no puede ser en sí mismo un objetivo, a la vez que son los accionistas a largo plazo los que mejor pueden evitar los abusos medioambientales y sobre los bienes comunes. Además, también los partícipes no accionariales comprometen un capital en una firma y contractualmente sólo están protegidos de forma parcial o imperfecta. En consecuencia, para que efectúen sus aportaciones a la empresa es preciso que ésta ponga de manifiesto un compromiso con ellos (Mayer 2013). De hecho, las compañías se crearon con finalidades públicas, que poco a poco han ido desapareciendo en nombre de la supremacía de los accionistas, pese a que éstos son sólo una de las partes interesadas y deberían entender que el gobierno corporativo debe promover los fines generales de la firma, no el valor accionario. El control empresarial habría de residir en los capitales escasos, que no son ya predominantemente financieros, a la vez que las empresas han de equilibrar los intereses de los distintos tipos de capital (humano, natural, social, financiero), además de contar con instrumentos para medir éstos y determinar sus interrelaciones. Como corolario, los derechos de voto deberían reflejar la importancia, ámbito y duración de las inversiones de cada uno de los capitales. Y las políticas públicas podrían contribuir a lograr todo ello a través de las normas generales y la legislación fiscal (Mayer 2018).

Dentro de un enfoque similar, un conjunto de académicos británicos redactó un informe para el partido laborista británico acerca de la democratización de las compañías para su éxito a largo plazo, con medidas concretas (Sikka *et al.* 2018). Inspirándose en las estructuras observadas en las versiones del modelo *stakeholder* de empresa existente en algunos países europeos, y resaltando sus ventajas para el sistema económico, efectúan un conjunto de propuestas muy claras: (a) permitir a las grandes empresas elegir entre un sistema monista y un sistema dual de consejo de administración; (b) sentar en su consejo de administración, o de supervisión, a los accionistas inversores a largo plazo, junto con otras partes interesadas no accionariales también orientadas hacia la prosperidad y buen marcha de la firma con una visión no cortoplacista, en especial empleados, clientes, proveedores, gestores de sistemas de pensiones,...; (c) modificar los derechos de los accionistas para que no pongan el centro de atención en ganancias especulativas y rápidas, además de que el propósito de todos los consejeros debería ser el éxito a largo plazo de la compañía y el bienestar del conjunto de los *stakeholders*, lo que incluye no priorizar los intereses de los accionistas y tener en cuenta el impacto en la sociedad y el medioambiente; y (d) redactar un nuevo código de gobierno corporativo de naturaleza obligatoria, no voluntaria como el vigente en Gran Bretaña.

Para terminar este apartado, cabe señalar la proposición no de ley y la moción presentadas y aprobadas en el año 2018 en, respectivamente, el Parlamento Vasco y el Parlamento Navarro sobre la promoción de un "modelo inclusivo-participativo de empresa" para el caso de compañías por acciones, con el apoyo de todos los grupos políticos representados en ellos e impulsadas a partir de seminarios organizados desde la Fundación Arizmendiarieta y la Asociación de Amigos de Arizmendiarieta, nacidas en el ámbito de Mondragón Corporación Cooperativa. Estos documentos ponen énfasis en desarrollar la competitividad e innovación empresarial mediante las aportaciones de todas las partes interesadas, poniendo a las personas, sus conocimientos y capacidades en el centro de la actividad, dentro de un proyecto a largo plazo, sostenible y compartido, basado en una cultura de colaboración y corresponsabilidad, la primacía del interés colectivo sobre el individual, el empleo de calidad y un mayor equilibrio en el reparto de la riqueza. Esta doble iniciativa propone la participación de los trabajadores en la gestión, y/o en

los resultados y/o en la propiedad, lo que incluye consultas con los representantes de los trabajadores, incorporación de alguno de éstos a un órgano máximo de decisión o control de la compañía, asignación a los empleados de una parte de los resultados para su reinversión en la firma y acceso colectivo a la propiedad de su empresa directamente o mediante una sociedad mercantil intermedia. Junto a esto, se apuesta por la aplicación de planes sistemáticos de formación, igualdad de género y conciliación familiar; políticas de remuneración tendentes a evitar fuertes y no justificadas desigualdades entre el personal; sistemas de promoción basados en la evaluación objetiva de méritos; estrategias de crecimiento con objetivos no cortoplacistas, apoyadas en inversión en investigación, desarrollo y formación, reinversión al menos de la mitad de los beneficios e incentivos equilibrados entre accionistas y empleados; y una política de transparencia informativa (un comentario sobre esta doble iniciativa, sus orígenes, fundamentos y contenido puede verse más ampliamente en Sinde 2019).

CONSIDERACIONES FINALES

Ironizando con una conocida frase de Mao Zedong, Serge Halimi puso como título a uno de sus libros *Le Grand Bond en arrière* (Halimi 2012). Al igual que en otras vertientes de la vida económica, también en el modelo de empresa la revolución conservadora de los años ochenta del siglo pasado supuso un Gran Salto... hacia atrás, poniendo en cuestión ciertos avances hacia la democracia industrial y participativa que se habían ido dando en algunos países europeos, sobre todo tras la segunda guerra mundial.

Dentro del nuevo orden neoliberal al que se refiere Halimi, la visión de la empresa en realidad es muy vieja. Responde a lo que dejó escrito hace más de cien años Thorstein Veblen en su *The Theory of Business Enterprise*: "La empresa de negocios es una cuestión individual, y no colectiva. No está en la idiosincrasia de los hombres de negocios el renunciar a sus fines, mientras, individualmente, vislumbren una posible ganancia" (Veblen 1965 [1904]: 250). En los mencionados años ochenta se defendió la necesidad de retornar al poder accionario y, en definitiva, al poder de los mercados financieros. El discurso justificador tuvo su centro en la búsqueda de *performance* económica y eficiencia financiera, presentadas a su vez como determinantes fundamentales para alcanzar el interés general y aumentar el bienestar colectivo. Pero ocultando que la medición del nivel de esa *performance* o esa eficiencia no es unívoca, sino que responde a una construcción social predominante en un determinado momento histórico.

Entrados en el siglo XXI, con sus crisis económica, financiera y ecológica, en un contexto complejo y contradictorio, con pérdida de confianza en las instituciones y deslegitimación de las grandes empresas, emergen tensiones del pasado. Pues bien, dado que la capacidad humana para abordar y resolver la complejidad aumenta a medida que es mayor el conjunto de actores involucrados en el debate —con sus variados conocimientos e informaciones—, un gobierno corporativo amplio y plural, con participación de partes interesadas diversas y opiniones distintas facilita precisamente la supervivencia y sostenibilidad de una compañía. Y ese gobierno corporativo viene a dar pleno sentido a un modelo de empresa *stakeholder* que de por sí se orienta a la creación de riqueza neta y sostenible para el conjunto de las partes interesadas, con equilibrio económico en la distribución de dicha riqueza. Así, en el fondo del debate sobre la administración de una compañía está siempre presente la dimensión política —asignación de la capacidad de decisión— y la dimensión económica —distribución equitativa de resultados—, sin perjuicio de que a su alrededor sobrevuelen y se entremezclen importantes elementos sociológicos, condicionantes ecológicos, perfiles culturales, etc.

De ahí que, tras las duras experiencias socioeconómicas de los últimos años, comiencen a aparecer voces que sugieren repensar el modelo de empresa; de hecho, en parte volviendo a recuperar experiencias bien conocidas e ideas presentes hace décadas. En cierto modo, no deja de llamar la atención que, por ejemplo, hace medio siglo ya se pusieron sobre la mesa en Francia incluso métodos de evaluación

de resultados multidimensionales y Documentos de análisis como el balance social o el excedente de productividad global.

A partir de aquí, queda todavía mucho camino por recorrer. No es siempre fácil materializar la participación de todos los partícipes en el gobierno y desarrollo de las operaciones de la empresa. Delimitar bien los grupos de interés legitimados para intervenir; articular sistemas de elección de representantes de cada una de ellos —trabajadores, clientes, proveedores, comunidades locales afectadas por la actividad de la firma, entidades defensoras del medio ambiente,...—; determinar la forma de participación de cada grupo; diseñar nuevos sistemas de incentivos para administradores y gerentes; o avanzar en la elaboración de mejores esquemas y procedimientos para la evaluación multidimensional de resultados empresariales son todos aspectos que requieren estudio, búsqueda de equilibrio de intereses y establecimiento de compromisos, además de, muy probablemente, el estímulo del conjunto de la ciudadanía, un amplio debate político y reformas legales de cierto calado, siempre junto con la promoción y el incentivo de la Administración pública, como impone el artículo 129.2 de la Constitución española.

REFERENCIAS

Alcalá Díaz, A. (2018): "El interés social en la sociedad anónima cotizada. Nuevas perspectivas para un concepto clásico del Derecho de Sociedades", en Isabel Fernández Torres, Francisco Javier Arias Varona y Javier Martínez Rosado (coords.), *Derecho de sociedades y de los mercados financieros libro homenaje a Carmen Alonso Ledesma*, Madrid: Iustel, pp. 39-72.

Albert, M. (2003): *Parecon: live after capitalism*. London: Verso.

Alperovitz, G.; Speth, J.G. y Guinan, J. (2015): *The next system project: new political-economic possibilities for the twenty-first century*. Washington (D.C.); Democracy Collaborative Foundation,

Altzelai Uliondo, I. (2018): "La participación financiera de los trabajadores en Francia, un modelo de participación en los resultados de la empresa", en Gemma Fajardo García (dir.), *Participación de los trabajadores en la empresa y sociedades laborales*, Valencia: Tirant lo Blanch, pp. 139-179.

Beffa, J. L. y Clerc, Ch. (2013): "Les chances d'une codétermination à la française" *Prisme*, núm. 26, París: Centre Cournot.

Business Roundtable (2019): "Statement on the purpose of a corporation", Washington, D.C. Disponible en: <https://opportunity.businessroundtable.org/wp-content/uploads/2019/12/BRT-Statement-on-the-Purpose-of-a-Corporation-with-Signatures.pdf>

Del Rosal, M. y Lafuente Hernández, S. (2019): "Codecesión y fondos de inversión de los asalariados: los casos de Alemania y Suecia", *Dossieres de Economistas sin Fronteras*, núm. 32 (*Reivindicando la democracia en la empresa*), pp. 42-50.

Esteban Velasco, G. (2005): "Interés social, buen gobierno y responsabilidad social corporativa (algunas consideraciones desde una perspectiva jurídico-societaria)" en Gaudencio Esteban Velasco, José María Gondra, José Mariano Moneva Abadía y Pedro Rivero Torre, *Responsabilidad social corporativa. Aspectos jurídico-económicos*, Castelló de la Plana: Publicacions de la Univesitat Jaume I, pp. 13-62.

Estrada López, B. (2018a): *La revolución tranquila*, Albacete: Bomarzo.

Estrada López, B. (2018b): "Religión, Capitalismo, Democracia y Sindicatos", *Dossieres de Economistas sin Fronteras*, núm. 32 (*Reivindicando la democracia en la empresa*), pp. 19-23.

Favereau, O. (dir.) (2016): *Penser le travail pour penser l'entreprise*, París: Presses des Mines.

Fotopoulos, T. (2005): "Participatory economics (Parecon) and inclusive democracy", *International Journal of Inclusive Democracy*, 1(2), pp. 1-23.

Freundlich, F. (2018): "La participación en el capital en Estados Unidos", en Gemma Fajardo García (dir.), *Participación de los trabajadores en la empresa y sociedades laborales*, Valencia, Tirant lo Blanch, pp. 57-97.

García Jiménez, M. (2018): "La participación de los trabajadores en la empresa. Concepto y modalidades" en *Participación de los trabajadores en la empresa y sociedades laborales* Gemma Fajardo García (dir.), Valencia, Tirant lo Blanch, pp. 31-56.

Gobierno de Reino Unido (2019): "Tax and Employee Share Schemes". Disponible en <https://www.gov.uk/tax-employee-share-schemes>.

Halimi, S. (2012): *Le Grand Bond en arrière*, Marsella: Agone.

Hierro Aníbarro, S. (2017): "La cogestión en la encrucijada europea", en Javier Juste y Cristóbal Espín (coords), *Estudios sobre órganos de las sociedades de capital: liber amicorum*, Fernando Rodríguez Artigas y Gaudencio Esteban Velasco, Cizur Menor (Navarra): Thomson-Reuters Aranzadi, pp.875-897.

Lafuente Hernández, S. (2018): "La cogestión empresarial: ¿Un paso hacia la democratización de las sociedades de capital?". Disponible en: <https://perspectiva.ccoo.cat/la-cogestion-empresarial-un-paso-hacia-la-democratizacion-de-las-sociedades-de-capital/>

Malleson, T. (2015): *After occupy: economic democracy for the 21st century*. Nueva York: Oxford University Press.

Mathieu, M. (2019): "European Survey 2018", Bruselas: European Federation of Employee Share Ownership (EFESO). Disponible en: <http://www.efesonline.org/Annual%20Economic%20Survey/2018/Survey%202018.pdf>

Mayer, C. (2013): *Firm commitment*, Oxford: Oxford University Press,

Mayer, C. (2018): *Prosperity: better business makes the greater good*, Oxford: Oxford University Press.

Notat, N. y Senard, J. D. (2018): *L'entreprise, objet d'intérêt collectif. Rapport aux Ministres de la Transition écologique et solidaire, de la Justice, de l'Économie et des Finances, du Travail*, París: La Documentation Française.

Nuttall, G. (2018): "Guía sobre las principales formas de participación de empleados en el Reino Unido", en Gemma Fajardo García (dir.), *Participación de los trabajadores en la empresa y sociedades laborales*, Valencia: Tirant lo Blanch, pp. 181-227.

Otxoa-Errarte, R. (2018): "La experiencia alemana de participación financiera de los trabajadores en la empresa", en Gemma Fajardo García (dir.), *Participación de los trabajadores en la empresa y sociedades laborales*, Valencia: Tirant lo Blanch, pp. 99-138.

Plataforma por la Democracia Económica (2019): "Reivindicando la democracia en la empresa", *Dossiers Economistas sin Fronteras*, núm. 32, pp.4-6.

Radtke, J.; Holstenkamp, L.; Barnes, J. y Ortwin, R. (2018): "Concepts, formats, and methods of participation: theory and practice", en L. Holstenkamp y J. Radtke (Hrsg.), *Handbuch Energiewende und Partizipation*, Wiesbaden: Springer, pp. 21-42.

Rodríguez Fernández, J.M. (2003): *El gobierno de la empresa: un enfoque alternativo*, Madrid: Akal.

Rodríguez Fernández, J.M. (2006): "Valor accionarial y orientación stakeholder: bases para un nuevo gobierno corporativo", *Papeles de Economía Española*, 108, pp. 10-26.

Rodríguez Fernández, J.M. (2007): "Responsabilidad social corporativa y análisis económico: práctica frente a teoría", *Ekonomiaz*, 65, pp. 12-49.

Rodríguez Fernández, J.M. (2008): "Modelo *stakeholder* y responsabilidad social: el gobierno corporativo global", *M@n@gement*, 11(2), pp. 81-111.

Roger, B. (2019) (éd.): *L'entreprise, formes de la propriété et responsabilités sociales*, París: Parole et Silence.

Romero Castro, N. y Piñeiro Chousa, J. (2018): "Prácticas de buen gobierno y creación de valor: retos para los administradores societarios" en *Actores, actuaciones y controles del buen gobierno societario y financiero*, Marcos R. Torres Carlos (coor.); Ángel Fernández Albor Baltar (dir.), Elena F. Pérez Carrillo (dir.), Marcial Pons, pp. 291-307.

Sánchez Pachón, L.A. (2010a): "Marco jurídico de las empresas de economía social en la Comunidad de Castilla y León", en Josefa E. Fernández Arufe, Jesús María Gómez García y Azucena Román Ortega (coords.), *Estudios de economía social*, Valladolid: Universidad de Valladolid, págs. 151-179.

Sánchez Pachón, L.A. (2010b): "El reconocimiento de la economía asocial y de sus agentes en el proyecto de Ley de Economía Social", *Noticias de la Economía Pública, Social y Cooperativa*, núm. 54, pp. 53-58.

Sánchez Pachón, L.A. (2019): "Buen gobierno y sociedades cooperativas: Disposiciones y recomendaciones para el buen gobierno de las sociedades cooperativas", *Cooperativismo y Desarrollo* núm. 114, pp. 1-30. Disponible en: <https://revistas.ucc.edu.co/index.php/co/article/view/2677/2664>

Schweickart, D. (2011): *After capitalism*. Lanham (MD): Rowman & Littlefield Publishers, 2ª ed.

Segrestin, B. y Hatchuel, A. (2012): *Refonder l'entreprise*, París: Seuil.

Segrestin, B. y Vernac, S. (2019): *Gouvernement, participation et mission de l'entreprise*, París: Hermann.

Sikka, P.; Hudson, A.; Hadden, T.; Wilmott, H. y nueve autores más (2018): *A better future for corporate governance: democratising corporations for their long-term success*, Londres. Disponible en: <http://visar.csustan.edu/aaba/LabourCorpGovReview2018.pdf>

Sinde, J.M. (2019): "Hacia un modelo inclusivo participativo de empresa", *Boletín de Estudios Económicos*, 74(227), pp. 285-309.

Tilton, T. (1991): *The political theory of Swedish social democracy*, Oxford: Clarendon Press.

Veblen, T. (1965): *Teoría de la empresa de negocios*, Buenos Aires: Eudeba. Edición original en inglés, 1904.

Wolff, R. (2012): *Democracy at work: a cure for capitalism*. Chicago: Haymarket Books.

PROPUESTAS INSPIRADORAS PARA REPENSAR LO ECONÓMICO Y LA EMPRESA A LA LUZ DE LA CRISIS ECOSOCIAL¹

INSPIRING PROPOSALS TO RETHINK ECONOMICS AND BUSINESS FROM THE PERSPECTIVE OF THE ECO-SOCIAL CRISIS

Gaël Carrero Gros²

Universidad Autónoma de Madrid

Amparo Merino de Diego³

Universidad Pontificia de Comillas

Fecha de recepción: 3.09.2019

Fecha de aceptación: 2.11.2019

Resumen

Las evidencias de las distintas crisis ecosociales se asientan sobre unas determinadas creencias sobre "lo económico", tales como la ilusión del crecimiento material ilimitado o la autorregulación de los mercados, así como su papel como generadores de bienestar social definido por la maximización de la utilidad individual. La puesta en práctica y sostenimiento de estas creencias se asienta hoy sobre la figura de "la empresa". Una institución que, en el contexto neoliberal, se ha vuelto central ya no solo para la organización material de nuestras relaciones económicas, sino también para la definición de nosotros mismos como sujetos. En este trabajo partimos de que tales creencias, en tanto construcciones sociales, pueden ser revisadas, cuestionadas y cambiadas. A partir de este argumento, nuestro objetivo es sugerir que otros modos de sociabilidad y de subjetividades económicas son posibles. Para ello analizamos las propuestas de los paradigmas de la economía social y solidaria, la economía ecológica, la economía feminista y la economía de los bienes comunes o del procomún.

Palabras clave: *economía feminista, economía ecológica, economía social y solidaria, empresa social, diverse economy*

Abstract

The evidences of the different eco-social crises that we live today are based on a set of beliefs about the economic science, such as the illusion of unlimited material growth, the self-regulation of markets, and their central role on sustaining social welfare through maximizing individual utility. These assumptions are commonly treated as if they were natural laws. The business institution is at the core of the implementation and reinforcement of these beliefs. An institution that, in the neoliberal context, has become central not only because of its role in the organization of our economic relations, but also of ourselves as subjects. We argue that such beliefs are not natural laws, but social constructions and, as such, they can be reviewed, questioned and changed. From this argument, our aim is to suggest a diversity of alternative modes of sociability and economic subjectivities. With that purpose, we examine the proposals of the paradigms of social and solidarity economy, ecological economics, feminist economics and the economy of the commons.

Keywords: *feminist economics, ecological economics, social and solidarity economy, social enterprise, diverse economy*

¹ Artículo redactado a partir de la revisión de un trabajo previo publicado por *Dossier de Economistas sin Fronteras* nº 32, titulado "Reivindicando la democracia en la empresa". Disponible en <https://ecosfron.org/>.

² gael.carrero@uam.es

³ amerino@icade.comillas.edu

INTRODUCCIÓN: SOBRE LA EMPRESARIALIZACIÓN DE LA VIDA

Nos encontramos como sociedad ante una crisis de carácter múltiple (Prats, Herrero y Torregro 2016). Las evidencias de que hemos cruzado ya varias líneas rojas planetarias –como demuestra el cambio climático, la pérdida de biodiversidad o la alteración de los ciclos del fósforo y el nitrógeno (Steffen et al. 2015)– son ya sobradamente conocidas. Al igual que también es bien sabido que esta translimitación hunde sus raíces en un sistema económico hipertrófico. Norgaard (2013) propuso incluso el término "Econoceno" –quizás más acertadamente que el de "Antropoceno" (Crutzen 2006)– para explicitar el origen económico de nuestro impacto sobre la Tierra, e indicar que éste es de tal magnitud que nos ha llevado inevitablemente a tener que diferenciar una nueva era geológica.

La hipertrofia del modelo económico actual se asienta así sobre una aguda miopía en términos ecológicos principalmente, funcionando en base a la peligrosa negación de los límites planetarios (Naredo 2010) y la consideración única de los factores de producción y de los productos –o el trabajo– desde la óptica de los mercados y la creación de valor monetario (Donaldson y Walsh 2015; Norgaard 1984). Un valor monetario que crece indefinidamente, sin considerar los flujos de materiales y energía que subyacen al proceso económico. De este modo, el modelo de producción capitalista sigue una tendencia de sobreexplotación que, finalmente, agota las bases ecológicas y sociales de su reproducción (Koch 2012).

Sin embargo, el problema es más complejo, porque las inercias y la red de interdependencias que permiten la sostenibilidad –o determinan la insostenibilidad– del modelo de producción capitalista, trascienden la organización de la esfera material de la vida, implicando los modos de cómo nos pensamos y problematizamos nuestros vínculos sociales. Es decir, la hegemonía de este modelo de producción, y su reproducción, no depende exclusivamente de su lógica interna y sus condiciones de materialidad, sino también del conjunto de estructuras sociales, normas, convenciones y justificaciones institucionalizadas que lo organizan y lo legitiman socialmente (Boltanski y Chiapello 2002).

Ahora bien, cabe señalar que estas instituciones o fórmulas de justificación, han sido sometidas a una renovación más o menos constante en el tiempo, viéndose cómo distintos discursos han servido a la reproducción de este modelo económico y lo han convertido en hegemónico, adaptándolo a las exigencias de los distintos procesos económicos, sociales, políticos e históricos en curso². Así, en el contexto actual de intensificación de las políticas de corte neoliberal y de la visión economicista y gerencialista de la realidad que éstas imponen (Harvey 2007), es la metáfora del "empresedor" la que actúa en el presente como una de las piezas más importantes del mecanismo de legitimación y reproducción de este modelo (Serrano 2016).

Desde esta metáfora, se insta a activar el marco empresarial y la lógica capitalista –la tendencia al crecimiento, a la acumulación y a la naturalización de la competencia– en la propia construcción de sí de los sujetos (Dardot y Laval 2010; Schwiter 2013). O dicho en otras palabras, a través de esta metáfora se insiste ahora en convertir a los sujetos en una suerte de "empresa de sí" (Foucault 2009). Esto es, pidiéndoles que asuman la propia vida y a sí mismos como un proyecto muy individualizado, en el que se han de correr riesgos e invertir en un trabajo constante sobre sí, que permita adquirir competencias útiles –en términos de mercado–. Así, a través de esta metáfora, la figura de la empresa acaba ejerciendo un papel central en la producción simbólica de representaciones que conforman nuestro modo de pensarnos como sociedad y en la sociedad (Serrano y Fernández 2018), de forma acorde a la expansión de lógica capitalista.

² Véase el análisis realizado por Serrano (2016) en relación con los distintos imaginarios del trabajo que se han sucedido y promocionado en el ámbito político de España en los últimos 20 años; y han servido de fundamento para mantener –o al menos una ilusión de– cohesión social durante las distintas etapas de crisis económica vividas en este país. Explica así cómo se ha pasado del discurso de la empleabilidad al de la activación y la flexiseguridad, al del emprendimiento.

Ocurre así en tanto que los discursos que dominan y configuran actualmente nuestros distintos espacios de sociabilidad (Alonso y Fernández 2013) –y en especial, los profesionales y educativos– ensalzan insistentemente el marco empresarial, como si éste se tratara de una suerte de "sentido común" (Szeman 2015), que pudiera aplicarse para ordenar nuestra existencia; ya no sólo en términos materiales, sino también en términos antropológicos y psicológicos (como un régimen de subjetivación). Por lo que podemos decir que el modelo económico hegemónico actual se asienta no sólo sobre una aguda miopía en términos ecológicos, sino también en unas estrechas representaciones de la sociedad y de los sujetos en ésta, que invitan a atomizar y mercantilizar cada vez más la vida (Orozco 2014), y nuestras maneras de relacionarnos con otros y con nosotros mismos.

Por otra parte, este proceso que podemos definir como "empresarialización de la vida" –apelando a los términos usados por Álvarez Cantalapiedra (2014)–, se expresa también de otras formas, en relación, por ejemplo, a la cada vez mayor empresarialización de nuestra relación con la naturaleza. Lo vemos así en la intensificación de los procesos de mercantilización de los recursos naturales y de la gestión ambiental (Cortés 2018) que se generan a través de las dinámicas de deslocalización, desregularización y privatización, y son el resultado directo de la naturaleza expansiva de este modelo económico que describimos. Muestra de ello son ejemplos como la monetización de servicios ambientales (como intento de definir el valor económico de la biodiversidad)³, la creación del mercado europeo de emisiones de dióxido de carbono, o la apertura de los mercados aún incipientes en torno a la eficiencia energética, las energías renovables, el reciclaje o, incluso, el desarrollo de los derechos de propiedad sobre materiales genéticos.

Por todo ello, vemos cómo la figura de la empresa capitalista se alza en la actualidad casi como protagonista de los procesos de generación de riqueza, de integración, de bienestar social y de mantenimiento de la naturaleza. Sin embargo, frente a esta exacerbada empresarialización de la vida, se alzan también algunas voces críticas, que intentan construir otras formas de hacer empresa y ampliar nuestra mirada sobre los procesos económicos y la definición de los sujetos en tanto que agentes económicos. Voces que tienen en común el distanciamiento de las creencias implantadas por este modelo económico miope –como única alternativa posible–; y que denuncian su desacoplamiento y menoscabo de los procesos de reproducción de la vida. Voces que comparten también una crítica a esta manera restrictiva de entendernos a nosotros mismos como sujetos-empresa que afrontan su existencia desde su mera individualidad, negando el reconocimiento de la vulnerabilidad como característica inmanente al sujeto, así como el entramado de las relaciones de interdependencia que nos sostienen. Y es a partir de aquí, que nace el objetivo de este trabajo: contribuir a dar más visibilidad a propuestas que quedan fuera del punto de mira de esta lógica dominante y amplían nuestra mirada para entendernos como agentes económicos en la sociedad.

La estructura de este trabajo es como sigue. Ante todo, se repasan las aportaciones provenientes de la economía cooperativa, social y solidaria, así como de la economía ecológica, la economía feminista y la economía de los bienes comunes. A continuación, se reflexiona sobre la noción de "empresa social". Un apartado a modo de conclusión pone término a estas páginas.

ECONOMÍAS "OTRAS" PARA REPENSAR LA VIDA DENTRO Y FUERA DE LA EMPRESA

El hecho de que el modelo de empresa capitalista se haya impuesto como institución y actor central de nuestros procesos económicos, no debería hacernos olvidar que no es la única forma posible de hacer empresa, además de que son muchas y muy diversas las formas en los que se puede organizar los

³ Véase la "Evaluación Ecosistémica del Milenio" (Millennium Ecosystem Assessment), publicada en 2005, apoyada por la ONU; o el proyecto "La Economía de los Ecosistemas y la Biodiversidad" (TEEB por su sigla en inglés) lanzado en 2008 en el contexto de la iniciativa de la 'economía verde', del Programa de las Naciones Unidas para el Medio Ambiente (PNUMA), el cual que fue coordinado, no por un biólogo ni por un ecólogo sino por un banquero, Pavan Sukhdev, ejecutivo del Deutsche Bank. (Extraído de: <https://wrm.org.uy/es/articulos-del-boletin-wrm/seccion1/3-como-asignar-un-precio-a-los-servicios-ambientales-y-a-quien-le-interesa/>)

procesos económicos que permiten la reproducción de la vida, tal y como recuerdan autores como Gibson-Graham (2008) o Sousa Santos y Rodríguez (2011).

Aun siendo iniciativas muy minoritarias, la economía cooperativa, social y solidaria, la economía feminista, la economía ecológica o la economía de los bienes comunes o del procomún son ejemplos que – con más corta o larga tradición– demuestran que existen formas de hacer economía que ponen en el centro las relaciones de inter y ecoddependencia que permiten la reproducción de la vida; y permiten aplacar –al menos en cierta medida– las contradicciones derivadas del "conflicto capital-vida" (Pérez Orozco 2014) que arrastra el modelo de empresa capitalista dominante. Luego, también, lo interesante de estas propuestas es que todas ellas –de un modo u otro– tienen en común la convicción de que es necesario recuperar la economía como un espacio político, y de decisión ética, frente a la visión apolítica de lógica empresarial dominante que se construye alrededor de los principios de la economía neoclásica.

Ahora bien, cabe decir a su respecto, como menciona Gaiger citando a Razeto, que no es posible encontrar una materialización perfecta de estos planteamientos –como realidad empírica–, sino que más bien, han de entenderse como "potencialidades parcialmente realizadas, como racionalidades que presiden y orientan a los comportamientos [económicos], como tendencias que apuntan a identidades en formación" (2009:191). Y es así, con esta intencionalidad, como recogemos seguidamente algunas de las potencialidades y tendencias identificadas en relación con estas propuestas.

Inspiraciones desde la economía cooperativa, social y solidaria

Si bien en las sociedades de mercado el modelo de empresa capitalista –centrado en la reproducción del capital– se ha impuesto como la institución central que organiza el proceso social de transformación de recursos (naturales, tecnológicos y humanos), así como el intercambio de bienes y servicios, no es el único posible. Bajo esta fórmula, la riqueza es monetarizada, y se produce y distribuye principalmente de acuerdo a la propiedad de los medios de producción ostentada por los accionistas, sin que entren necesariamente en consideración otras dimensiones u otros impulsos más allá de operar por la reproducción del capital invertido. De esta forma, la institución empresarial, sin mayor orientación que dicha reproducción del capital, deriva fácilmente en formas autoritarias y en una jerarquización económica entre quienes detentan el poder sobre los medios de producción y los que solo disponen de su fuerza de trabajo, generando una desigualdad social que se acrecienta progresivamente.

Ante esta tendencia, el cooperativismo de tradición obrera y campesina se alza ya desde el siglo XIX y perdura hasta la actualidad, evolucionando como forma de resistencia y modelo alternativo para organizar los procesos productivos y de generación de riqueza. Este modelo, nace así precisamente desde la amenaza de la exclusión y la marginación que genera el sistema productivo capitalista y hace una apuesta por introducir en la empresa una forma de gestión más democrática de la misma, así como una distribución más horizontal de la propiedad de los recursos productivos y de la riqueza generada entre las trabajadoras y trabajadores. Se propone pues, desde este planteamiento, la puesta en práctica de un principio de "reciprocidad voluntaria" (Narotzky 2010) o de "solidaridad democrática" (Laville 2009) en la empresa, que posiciona el bienestar de la comunidad de trabajo y de su entorno más amplio en el centro de las preocupaciones de la actividad económica, convirtiendo la reproducción del capital en un medio para ello, en vez de ensalzarlo como un fin en sí mismo (Hintze 2010).

En este sentido, el modelo de empresa cooperativo-asociativo se establece como una pieza clave para el desarrollo de una "cultura económica" más colectiva y democrática, que se contrapone al individualismo metodológico que deviene del pensamiento económico neoclásico y aplica el modelo de empresa capitalista que lo sigue. No obstante, cabe señalar que algunas empresas cooperativas, habiéndose eclipsado por su éxito económico, o bien por no tener una orientación política fuerte de "su hacer", pueden igualmente responder a intereses capitalistas. Por lo que la verdadera transformación que este modelo de empresa

puede generar viene de la apuesta consciente que existe en este tipo de empresas por limitar el lucro en favor de la satisfacción de las necesidades del entorno laboral, social y medioambiental en el que se enmarca. De hecho, nace así, como resultado de esta puntualización, la *Economía Social y Solidaria*: como crítica ante la pérdida de valores de movimiento cooperativista pionero, y evolución del mismo, en tanto que amplía las miras del modelo introduciendo una visión de estos procesos económicos más feminista, ecológica y enfocada al procomún.

Dentro de este ámbito, podemos destacar grandes entidades cooperativas como *Fiare Banca Ética*, *Som Energia* o *Somos Conexión* (como ejemplos vivos de la viabilidad y eficiencia del modelo de empresa cooperativo, basado en la propiedad colectiva), o iniciativas asociativas-comunitarias como son las *Cooperativas integrales* o los *Mercados sociales* (Carrero 2018), que asocian diversos proyectos empresariales y consumidores con una misma filosofía: generar una transformación social profunda a través del establecimiento de mecanismos de solidaridad cooperativos entre los agentes implicados en distintos espacios y momentos del ciclo económico. Pero lo interesante de estos casos es, además, que demuestran la capacidad y potencialidad transformadora que pueden tener este tipo de propuestas a gran escala. Esto es, la posibilidad de la expandir los principios cooperativos para la creación de redes de apoyo mutuo a diversas escalas (local, regional, nacional e incluso, internacional) que permitan plantear modelos de sociabilidad y escenarios económicos alternativos al "todos contra todos" –excluyente– que se impone bajo el marco de la mundialización neoliberal.

Inspiraciones desde la economía ecológica

En un plano más amplio, igualmente se hace pertinente recordar que el paradigma económico neoclásico en el que se asienta el régimen económico actual redujo el campo de estudio de la Economía casi exclusivamente a aquellos objetos y factores que se consideraban directamente útiles para el ser humano en términos de mercado. Así, se entiende que la actividad económica es protagonizada por la empresa capitalista (como actor central), encargada de la "producción" (como metáfora de extracción), y a ella se le atribuye la creación de riqueza (entendida fundamentalmente en términos monetarios). En coherencia con esta propuesta, el crecimiento se constituye en un objetivo intrínsecamente deseable, obviando las realidades físicas y materiales que subyacen al proceso económico. Pero, efectivamente, las más elementales leyes de la termodinámica dejan clara la imposibilidad de un crecimiento infinito en un mundo finito de materiales y energía que además sufren procesos de degradación entrópica en su transformación para el aprovechamiento humano (Naredo 2010).

Es así, desde la identificación de esta contradicción y el recordatorio de las necesidades físicas para la vida, que la economía ecológica propone renovar nuestro sentido sobre los posibles modelos de organización económica, poniendo la mirada en las relaciones entre ecosistemas y sistemas económicos en un sentido amplio. Considera los procesos de la economía como parte integrante de la biosfera y los ecosistemas que la componen, de modo que las preferencias humanas, la tecnología y la cultura co-evolucionan para reflejar las oportunidades y limitaciones ecológicas (Costanza 1991).

Son ya varias las líneas de trabajo e investigación afines o derivadas de este planteamiento (como la ecología industrial, la ecología urbana o la agricultura ecológica) que abordan el comportamiento físico y territorial de los distintos sistemas y procesos, cultivando con ello una mirada más holística de la economía. Luego, además, este planteamiento vendría a inspirar toda una constelación de prácticas económicas o empresas que buscarán ajustar su actividad a los límites que exige el mantenimiento de la biosfera: algunas poniendo el foco en la dimensión técnica (por ej., reducción del uso de materiales y energía, creación de valor desde residuos, procesos circulares o de simbiosis, durabilidad, etc.), y otras en la dimensión social (sustitución del valor de la propiedad por un criterio de funcionalidad, orientación a la

conservación ambiental, a la promoción de la autocontención o idea de decrecimiento, a la localización o proximidad, etc.)⁴.

Una experiencia extendida que se inspira en los postulados de la economía ecológica, y adopta una mirada holística del aprovisionamiento de productos de alimentación, es –por ejemplo– la de los grupos autogestionados de consumo o redes alternativas de distribución de alimentos. Estos grupos surgen como reacción hacia el dominio de grandes corporaciones, monocultivos y monopolios que industrializan la producción y la distribución; y son causa de preocupación por las implicaciones de este modelo alimentario sobre la salud humana, la degradación medioambiental y la explotación animal. De esta forma, estas propuestas se constituyen no solo como espacios alternativos de producción, intercambio y consumo de alimentos (que aplican criterios agroecológicos, de cercanía y de justicia social), sino también como fórmulas de gestión y de toma de decisiones sobre el proceso productivo más colectivas e implicadas con el entorno (acordados en función de las características y necesidades de cada grupo). De esta forma, la relación que se genera entre consumidores y proveedores busca basarse en una relación de reciprocidad y apoyo mutuo, desde la que se construye conjuntamente otro modelo de producción (y de alimentación) más justo, sano y sustentable.

Inspiraciones desde la economía feminista

Por otra parte, repensar los procesos económicos y la empresa desde una mirada más holística requiere mirar a otra de las bases fundamentales que sostienen nuestra vida: el cuidado. Nuestras sociedades dominadas por la lógica capitalista han separado el trabajo de reproducción social (relegado a la esfera doméstica, no remunerado, llevado a cabo fundamentalmente por mujeres, invisibilizado) del trabajo de producción económica (desarrollado en la esfera pública, remunerado, protagonizado tradicionalmente por hombres, generador de estatus social). El modelo de sociedad de consumo y de mercado laboral que se sostiene sobre esta separación tiende a reducir (o precarizar) cada vez más el tiempo para el cuidado, aumentando día a día nuestro grado de incertidumbre vital. Por otra parte, presiona para externalizar este trabajo de cuidados hacia la esfera productiva, agudizando la dualización de la organización de la reproducción social y distinguiendo entre quienes pueden pagar esa externalización y quienes no.

En este sentido, la mirada del feminismo, y el correspondiente desarrollo de la economía feminista, ha tratado de hacer visibles estas crisis, denunciando la infravaloración del trabajo de cuidados y las desigualdades de género arraigados en los principios de la economía ortodoxa (Benería 2018). Así, la economía feminista llama la atención sobre la mirada androcéntrica y el "estrabismo productivista" de la "teocracia mercantil" (Pérez Orozco 2014; 2011), que relega el bienestar del conjunto social a una posición periférica. Es más, podríamos decir que es la mirada que mejor señala el hecho de que el modelo capitalista está definido por una contradicción social interna, en la medida en que la economía estándar depende para su existencia de los mismos procesos de reproducción social cuyo valor ignora o minusvalora. Advierte de que esta contradicción social, inherente a la estructura de la sociedad capitalista, es fuente de inestabilidad constante (Fraser 2016): por un lado, la producción económica capitalista no es autosuficiente, sino que depende de la reproducción social (esto es, de un trabajo de cuidados de diversa índole); pero, por otro, su impulso hacia la acumulación ilimitada amenaza con desestabilizar esos mismos procesos y capacidades reproductivos de la sociedad.

Visibilizadas esas contradicciones, una amplia variedad de formatos de organización alternativos al modelo de empresa capitalista incorpora, más o menos explícitamente, el foco en el cuidado y en el sostenimiento de la comunidad centrales en la perspectiva de economía feminista. Así, los proyectos de

⁴ Véase, por ejemplo, Bocken et al. (2014) para una revisión de arquetipos de modelos de negocio definidos desde una gama amplia de intereses sociales y medioambientales, más allá de la lógica del beneficio y el valor del accionista.

comunidades de crianza, los grupos de lactancia, las redes de trueques, los bancos de tiempo o incluso el planteamiento de las ciudades en transición, son algunos de los ejemplos de iniciativas en las que se llevan a cabo diversas actividades económicas que ponen el foco en generar prácticas que cuidan y sostienen a la comunidad.

El caso específico de los bancos de tiempo puede ser considerado un ejemplo prototípico de propuesta que nace desde la idea del cuidado. Se trata de un sistema de intercambio comunitario (en inglés LETS, *Local Exchange Trading System*) en el que los bienes y servicios se intercambian entre los miembros del grupo a escala local, sin utilizar monedas de curso legal. El sistema se basa en el crédito mutuo y el dinero es más bien un medio de seguimiento que registra los intercambios. En los bancos de tiempo, ésta es la moneda social que facilita los intercambios. Nacen basados en una filosofía de construcción de lazos comunitarios más fuertes, que proporcionan trabajos de cuidado y servicio a la comunidad al margen del corsé de los mercados de mercancías y del trabajo productivo. Es esta posición al margen de la lógica de mercado una de las características con mayor potencial transformador de la propuesta, en la medida en que reconoce en todos los miembros del grupo la capacidad de ofrecer y de cuidar, independientemente de su edad, sus habilidades, su empleo, o su educación. Así, por ejemplo, en estos espacios se propone valorar por igual la hora de servicio de todos los participantes, sin relación con el valor que ese servicio pueda adquirir en la economía de mercado. Y todo ello, apoyado en un principio de reciprocidad, central en la idea del banco de tiempo (Werner 2015).

Inspiraciones desde la economía de los bienes comunes o del procomún

Sin duda, una de las principales razones que hace que el modelo de empresa capitalista se erija como institución central de la sociedad contemporánea, es la limitación o estrechamiento de formas de reproducción social que permiten la integración y subsistencia al margen de la participación en las dinámicas de mercado (sean estas privadas o públicas). Lo cual va unido a un proceso de desposesión y proletarización progresiva de un sector cada vez más amplio de la población (Harvey 2012).

El modelo de empresa capitalista –por su naturaleza acumulativa y de crecimiento constante– exige una progresiva privatización y mercantilización de nuestros accesos al uso y disfrute de los espacios y bienes que son necesarios para la reproducción de la vida, por lo que tiende a subsumir o corromper fórmulas más colectivas o comunitarias de producción o manejo de recursos (ya sean éstas materiales o de tipo relacional). De hecho, la expansión de este modelo solo es posible en base a estos cercamientos –de diversa índole (Ostrom 2014; Federicci 2016)– y su consiguiente generación de formas de relación cada vez más excluyentes e individualizadas.

Cuando hablamos de formas de reproducción social al margen de la participación en las dinámicas de mercado, nos referimos a sistemas de gestión, abastecimiento u organización colectiva descentralizados, que se apoyan en una lógica de reciprocidad comunitaria, y no se enfocan a criterios de rentabilidad sino de distribución y sustentabilidad. Es decir, estos sistemas se basan normalmente en el acuerdo de una asignación equitativa tareas y derechos entre los miembros de un grupo para producir o gestionar un determinado bien, cuyo fin es el autoabastecimiento y la prevención de sobreexplotación de algún recurso. Esto es, lo que llamamos la economía de los bienes comunes o del procomún (Calle y Casadevante 2015; Calle 2015); y dentro de la cual nos encontramos iniciativas de diversa índole: desde sistemas de gestión comunitaria de bienes naturales estratégicos (como son montes, huertos, pastos, semillas, reservas de agua o bancos de pesca, entre otros posibles), como de bienes creativos (como son las iniciativas de *software* y de cultura libre, entre las que podemos citar el sistema operativo de *Linux*, *Wikipedia* o las licencias de derechos de autor *Creative Commons*), o de espacios urbanos (como son las iniciativas de plazas o huertos comunitarios, los centros sociales autogestionados, o las iniciativas de vivienda cooperativa en régimen de cesión de uso).

Lo interesante del conjunto de estas iniciativas es que definen una forma de "ser", "estar" y "actuar" en común (Bollier 2014; Laval y Dardot 2015); y que abren vías para pensarnos como sujetos económicos al margen de la empresa y el Estado, en tanto nos permiten trascender la centralidad de las relaciones de mercado y plantear la viabilidad de otros modelos de producción que no están apoyados ni en el modelo de propiedad privada ni en el modelo de propiedad pública en los que se asienta la hegemonía de la empresa capitalista. Ahora bien, tampoco se deben idealizar estas propuestas, pues no es tarea fácil crear y mantener "bienes comunes", en tanto que supone delimitar las fronteras de una comunidad de derecho, encontrar el conjunto de protocolos sociales adecuado para el grupo y los recursos a gestionar, llegar a consensos, lidiar con la diversidad, mantener la horizontalidad, o encontrar un nivel equitativo de reparto de las responsabilidades entre los miembros del grupo, entre otras cuestiones que implican un desafío constante. Así mismo, es también importante señalar, que no todas las prácticas de economía colectiva sirven a la lógica del procomún, ya que en algunos casos se usa precisamente la descentralización y la colaboración, para la agudización de los procesos de mercantilización de la vida.

SOBRE LA NOCIÓN DE "EMPRESA SOCIAL": NAVEGANDO ENTRE LA TRANSFORMACIÓN SOCIAL Y LA VIOLENCIA SIMBÓLICA

Las anteriores inspiraciones ofrecen un sustrato rico sobre el que experimentar reacciones a pequeña escala contra lógicas dominantes insostenibles. Pero también, en tanto identidades en formación, cabe llamar la atención sobre el riesgo de abuso, banalización o excesiva idealización de etiquetas tales como "empresa social", que buscan incluir, bajo un único paraguas, la amplia diversidad de potencialidades de estas "otras economías".

Si bien el fenómeno de la empresa social puede entenderse como un trabajo de cambio institucional, desde una lógica de empresa centrada en el beneficio monetario hacia otra que gira en torno a la transformación social, cabe también llamar la atención sobre el riesgo de cooptación inherente a cualquier cambio institucional, particularmente cuando ese cambio se busca desde dentro del sistema (Battilana y D'Aunno 2009). Efectivamente, la utilidad para servir al interés colectivo de la empresa social se ve comprometida por la tensión asociada a tener que operar desde dentro de unas reglas del juego que busca cambiar, lo cual dificulta el distanciamiento necesario para concebir y practicar modelos radicalmente diferentes.

En efecto, la racionalidad neoliberal que pone en el centro de la vida social a la institución empresarial, hasta el punto de adoptar cuerpo en los sujetos, lo hace principalmente a través de metáforas como "el emprendimiento" y la figura del "emprendedor" por extensión –entendiendo éste como un sujeto económico que hace las veces de pequeño empresario, precariado asalariado, o falso autónomo (Moruno 2015)–. Unas metáforas actualmente promovidas por instancias educativas, profesionales y políticas, por encima de cualquier otro referente o forma de representación de los sujetos en tanto que actores económicos. Vendrían a representar, en fin, el tipo de sujeto coherente con el modelo de crecimiento del capitalismo financiarizado y post-fordista, basado en la flexibilidad e innovación permanente del trabajo, de los productos y de las formas de producción (Jessop 1996; Koch 2006).

Como consecuencia, la empresa social puede ser interpretada como una manifestación más de las agendas neoliberales, contribuyendo *de facto* "a silenciar o a impedir un discurso alternativo sobre los problemas que emergen de la estructura social" (Garrow y Hasenfeld 2014:1477). El lenguaje del emprendimiento social establece, así, un orden simbólico que normaliza ciertas realidades sociales en favor de otras. De ahí que, como defienden Dey y Steyaert (2012), quepa denotar como simbólicamente

violentas⁵ esas representaciones del emprendimiento social, en la medida en que se basan en la construcción de unos límites (establecidos por actores como consejos editoriales de revistas académicas, incubadoras de empresas, prensa o instituciones educativas, por mencionar algunos) que deciden qué regímenes de verdad (en palabras de Foucault 1980) tienen legitimidad y cuáles no.

Efectivamente, la significación neoliberal del emprendimiento social se refleja a través de la inscripción de ideas asociadas a la gestión empresarial en el cuerpo de lo social. En este sentido, los enfoques críticos del emprendimiento social, si bien diversos, tienen en común el cuestionamiento de una representación mitificada del emprendimiento (Dey y Steyaert 2012). Una representación que se asume sin discusión como algo intrínsecamente estimulante y valioso, definido desde una particular cosmovisión acerca de lo bueno que enfatiza cómo la posesión estrictamente individual de ciertas habilidades -por ejemplo, la capacidad ejecutiva, la inventiva o la propensión a asumir riesgos- es utilizada para crear y distribuir bienes sociales (Peredo 2011).

Como consecuencia, a la hora de proveer esos bienes sociales, se observa no tanto que el Estado desaparezca, sino que se funde con la lógica empresarial dominante (Álvarez Cantalapiedra 2014), adoptando valores y mecanismos del sector privado. De este modo, pasamos del Estado garante de la racionalidad económica de una sociedad a una suerte de simple coordinación pública de las iniciativas empresariales privadas (Alonso Benito 2011).

De ahí que, más allá de cambios en la noción de la empresa (ya sea marcada por intereses más particulares o más amplios), sea de interés particular visibilizar otras lógicas y espacios alternativos para la provisión de bienes y servicios como los que hemos apuntado. Unas formas de organización social dirigidas a la generación de medios para el sostenimiento y reproducción de la vida; y que se basan en otras formas de entender la idea de necesidades para la vida y su satisfacción (Max Neef 1994), así como en otros modos de sociabilidad económicos. Unas organizaciones, en fin, orientadas a superar un modelo de sociedad basado, por un lado, en el crecimiento (entendido éste meramente en términos monetarios o financieros) y, por otro, en el éxito individual y las habilidades "empresariales".

A modo de conclusión: economía más allá de la empresa

Lo que encontramos en común entre estas diversas propuestas de organización de nuestras relaciones económicas (entendidas éstas en un sentido amplio), es que todas ellas abren vías para contestar este proceso de *empresarialización de la vida* al que asistimos en la actualidad. Esto es, en tanto que todas estas propuestas permiten visibilizar las limitaciones y disfunciones del modelo económico capitalista hipertrófico, así como del modelo de empresa capitalista que se impone sobre la vida, haciendo visible la extensión e incrustación real de los procesos económicos en el ámbito social y natural. En este sentido, nos permiten además ampliar la concepción que tenemos sobre nosotros mismos en tanto que agentes económicos en la sociedad, evidenciando las relaciones de inter y ecodependencia que nos sostienen.

De esta forma, estas "otras economías" (*la economía cooperativa, social y solidaria, la economía feminista, la economía ecológica y la economía de los bienes comunes o del procomún*), nos marcan caminos para la ampliación de aquello que entendemos por "lo económico" y las formas posibles de "hacer empresa", a través de una revisión crítica de nuestras formas de organizarnos y relacionarnos para responder a nuestras necesidades, de nuestras formas de propiedad y gobernanza, y de las formas de relación que establecemos con la naturaleza. Así mismo, nos introducen propuestas y ejemplos de otras

⁵ El concepto de violencia simbólica fue introducido por Pierre Bourdieu para referirse a "esa violencia que arranca sumisiones que ni siquiera se perciben como tales, apoyándose en unas 'expectativas colectivas', en unas creencias socialmente inculcadas" (Bourdieu 1997: 173).

lógicas o formas de entender y de organizar nuestras acciones económicas o de intercambio, que no se rigen por la lógica del intercambio mercado.

Así, finalmente, cabe señalar que –aun sin medir el impacto real que pueden tener estas propuestas– su mayor interés reside en el hecho de que, efectivamente, consiguen disputar el reduccionismo economicista del proyecto capitalista neoliberal actual, construyendo espacios de experimentación y de resistencia frente éste. Esto es, generando narrativas, prácticas y subjetividades que ponen en el centro de sus preocupaciones la reproducción de la vida, frente a la reducción del capital.

REFERENCIAS

Alonso, L.E. y Fernández, C.J. (2013): *Los discursos del presente. Un análisis de los imaginarios sociales contemporáneos*. Madrid: Siglo XXI.

Alonso, L.E. (2011): "¿Gobierno o gestión? El Estado remercantilizador y la crisis de lo social", *Encrucijadas: Revista Crítica de Ciencias Sociales*, 1, pp. 7-12.

Álvarez Cantalapiedra, S. (2014): "El poder de las empresas sobre la vida social", *Papeles de Relaciones Ecosociales y Cambio Global*, (127), pp. 5-11.

Battilana, J., D'Aunno, T. (2009): "Institutional work and the paradox of embedded agency". En Lawrance, T.B.; Suddaby, R. y Lecca, B. (eds), *Institutional Work: Actors and Agency in Institutional Studies of Organizations*. Cambridge: Cambridge University Press, pp. 31-58.

Benería, L. (2018): "¿Qué es la economía feminista?", *Alternativas Económicas*, (57), pp. 50-51.

Bocken, N. M.; Short, S. W.; Rana, P. y Evans, S. (2014): "A literature and practice review to develop sustainable business model archetypes", *Journal of Cleaner Production*, 65, pp. 42-56.

Bollier, D. (2014): *Pensar desde los comunes. Una breve introducción*, Madrid: Sursiendo-Traficantes de Sueños-Tinta limón-Cornucopia-Guerrilla Translation.

Boltansky, L. y Chiapello, E. (2002): *El nuevo espíritu del capitalismo*, Madrid: Akal.

Bourdieu, J. (1997): *Razones prácticas: sobre la teoría de la acción*, Barcelona: Anagrama.

Calle, A. (2015): "Economías para los bienes comunes. Relevancia y práctica". *Dossieres EsF*, 16, pp. 48-53.

Calle, A. y Casadevente, J.L. (2015): "Economías sociales y economías para los bienes comunes", *Otra Economía*, 9(16), pp. 44-68.

Carrero, G. (2018): "Mercados sociales: un instrumento para la generación de tejido productivo en el marco de un proyecto transformador de la economía", *Dossieres EsF*, 31, pp. 42-48.

Cortés, J.A. (2018): "De la naturaleza como Mercancía a la naturaleza como empresa. Políticas de conservación en tiempos de crisis y neoliberalismo". En Santamarina, B.; Coca, A. y Beltrán, O. (eds.). *Antropología Ambiental. Conocimientos y prácticas locales a las puertas del Antropoceno*, Barcelona: Icaria, pp. 99-116.

Costanza, R. (ed.) (1991): *Ecological economics: The science and management of sustainability*, Nueva York: Columbia University Press.

Crutzen P.J. (2006): "The 'Anthropocene'". En Ehlers E. y Krafft T. (eds), *Earth System Science in the Anthropocene*, Berlín: Springer, pp. 13-18.

Dey, P. y Steyaert, C. (2012): "Social entrepreneurship: Critique and the radical enactment of the social", *Social Enterprise Journal* 8(2), pp.90-107

Donaldson, T. y Walsh, J. P. (2015): "Toward a theory of business", *Research in Organizational Behavior*, 35, pp.181-207.

Foucault, M. (1980): *Power/knowledge: selected interviews and other writings, 1972-1977*, Nueva York: Pantheon Books.

Foucault, M. (2009): *Nacimiento de la biopolítica. Curso en el College de France (1978-1979)*, Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica.

Federicci, S. (2016): *Caliban y la bruja. Mujeres, cuerpo y acumulación originaria*, Madrid: Traficantes de Sueños.

Fraser, N. (2016): "Capitalism's Crisis of Care", *Dissent*, 63(4), pp.30-37.

Gaiger, L.I. (2009): "Emprendimiento económico solidario", en Cattani, A.D.; Coraggio, J.L. y Laville, J.L. (eds.), *Diccionario de la otra economía: lecturas sobre economía social*. Buenos Aires: Altamira, pp. 184-193.

Garrow, E.E. y Hasenfeld, Y. (2014): "Social enterprises as an embodiment of a neoliberal welfare logic", *American Behavioral Scientist*, 58 (11), pp.1475-1493.

Gibson-Graham, J. K. (2008): "Diverse economies: performative practices for other worlds", *Progress in Human Geography*, 32(5), pp. 613-632.

Harvey, D. (2007): *Breve historia del neoliberalismo*, Madrid: Akal.

Harvey, D. (2012): *Espacios de esperanza*, Madrid: Akal.

HIntze, S. (2010): *La política es un arma cargada de futuro: la economía social y solidaria en Brasil y Venezuela*, Argentina: CLACSO.

Jessop, B. (1996): "Post-Fordism and the state". En Greve, B. (ed.), *Comparative welfare systems*, Londres: Palgrave Macmillan, pp. 165-183.

Koch, M. (2006): *Roads to post-fordism. Labour markets and social structures in Europe*, Londres: Routledge.

Koch, M. (2012): *Capitalism and Climate Change. Theoretical Discussion, Historical Development and Policy Responses*, Londres: Palgrave MacMillan..

Laval, C. y Dardot, P. (2010): *La nouvelle raison du monde: essai sur la société néolibérale*, Paris: La Découverte.

Laval, C. y Dardot, P. (2015): *Común. Ensayo sobre la revolución del siglo XXI*, Barcelona: Gedisa.

Laville, J.L. (2009): "Definiciones e instituciones de la economía. Con Mauss y Polanyi hacia una teoría de la economía plural", En Coraggio, J.L. (org.), ¿Qué es lo económico? Argentina: CICCUS, pp. 1-41.

Max Neef, M. (1994): *Desarrollo a escala humana: conceptos, aplicaciones y algunas reflexiones*, Barcelona: Icaria Editorial.

Moruno, J. (2015): *La fábrica del emprendedor: Trabajo y política en la empresa- mundo*, Madrid: Akal

Naredo, J. M. (2010): *Raíces económicas del deterioro ecológico y social*. Madrid: Siglo XXI.

Narotzky, S. (2010): "La economía social: conceptos teóricos y economía real. Una perspectiva antropológica", comunicación del Congreso Internacional de Economía Social. Consulta el 2 de marzo de 2019 en: https://es.slideshare.net/slides_eoi/susana-narotzky-la-economia-social-conceptos-tericos-y-economia-real.

Norgaard, R. (2013): "Escaping economism, escaping the econocene", en Schneidewind, U.; Santarius, T. y Humburg, A. (eds.), *Economy of Sufficiency*. Wuppertal: Wuppertal Institute for Climate, Environment and Energy, pp.44-52.

Norgaard, R.B. (1984): "Coevolutionary development potential", *Land Economics*, 60(2), pp.160-173.

Ostrom, E. (2014). *El gobierno de los bienes comunes. La evolución de las instituciones de acción colectiva*, Mexico: Siglo XXI.

Peredo, A.M. (2011): "Social entrepreneurship", en Dana, L.P. (ed.). *World encyclopedia of entrepreneurship*. Cheltenham: Edward Elgar, pp. 410-414.

Pérez Orozco, A. (2011): "Crisis multidimensional y sostenibilidad de la vida", *Investigaciones Feministas: papeles de estudios de mujeres, feministas y de género*, 2, pp. 29-53.

Pérez Orozco, A. (2014): *La subversión feminista de la economía. Aportes para un debate sobre el conflicto capital-vida*, Madrid: Traficantes de Sueños

Prats, F.; Herrero, Y. y Torrego, A. (2016): *La gran encrucijada. Sobre la crisis ecosocial y el cambio de ciclo histórico*, Madrid: Libros en Acción.

Schwiter, K. (2013): "Neoliberal subjectivity–difference, free choice and individualised responsibility in the life plans of young adults in Switzerland". *Geographica Helvetica*, 68(3), pp.153-159.

Serrano, A. (2016): "Colonización política de los imaginarios del trabajo: La invención paradójica del 'emprendedor'", en Gil Calvo, E. (coord.), *Sociólogos contra el economicismo*, Madrid: Catarata, pp. 110-128.

Serrano A. y Fernández, J.C. (2018): "De la metáfora del mercado a la sinécdoque del emprendedor: la reconfiguración política del modelo referencial de trabajador" *Cuadernos de Relaciones Laborales*, 36(2), pp. 207-224.

Sousa Santos, B. y Rodríguez, C. (2011): "Introducción. Para ampliar el canon de la producción". En Sousa Santos, B. (coord.). *Producir para vivir. Los caminos de la producción no capitalista*, México: Fondo de Cultura Económica, pp. 15-62.

Steffen, W.; Richardson, K.; Rockström, J. y cols.. (2015): "Planetary boundaries: Guiding human development on a changing planet", *Science*, 347(6223), pp. 1259855-1/1259855-10.

Szeman, I. (2015): "Entrepreneurship as the new common sense", *South Atlantic Quarterly*, 114(3), 471-490.

Werner, K. (2015): "Performing economies of care in a New England time bank and buddhist community", en Roelvink, G.; St. Martin, K.; Gibson-Graham, J.K. (eds.), *Making other worlds possible. Performing diverse economies*. Minneapolis: University of Minnesota Press, pp. 72-97.

CLÁSICOS U OLVIDADOS

CLASSIC OR FORGOTTEN AUTHORS

LOURDES BENERÍA Y LA ECONOMÍA FEMINISTA: A LOS 40 AÑOS DE *REPRODUCTION, PRODUCTION AND THE SEXUAL DIVISION OF LABOUR*

Paloma de Villota¹

Universidad Complutense

INTRODUCCIÓN

En 2019 se cumplen cuarenta años desde que Lourdes Benería publicó su magnífico y pionero artículo "Reproducción, Producción y División Sexual del Trabajo" en la prestigiosa revista *Cambridge Journal of Economics*. En este mismo año se celebra el bicentenario del nacimiento de Clara Schumann que fue una gran pianista y realizó giras y conciertos como artista profesional por Europa. A pesar de su gran formación musical que le permitió componer obras de gran calidad, escribió en su diario la siguiente anotación: "Alguna vez creí que tenía talento creativo, pero he renunciado a esta idea; una mujer no debe desear componer. Ninguna ha sido capaz de hacerlo, así que ¿por qué podría esperarlo yo?" (RCSMM, 2019). Para entender sus palabras resulta imprescindible recordar que, en el siglo XVIII, la Revolución Francesa con la consagración de los principios de Libertad, Igualdad y Fraternidad ajustició a Olimpia de Gauges por su Declaración de los Derechos de la Mujer y de la Ciudadana, redactada en 1791, parafraseando la Declaración de Derechos del Hombre y del Ciudadano, del 26 de agosto de 1789.

La legislación posterior y el código civil napoleónico relegaron a las mujeres a la esfera doméstica reproductiva e impidieron su actuación en el ámbito público. No en vano esa realidad socioeconómica que amordazaba a las mujeres, negándoles su creatividad en la Europa del siglo XIX, queda reflejada en el diario de Clara Schubert, y solo se ha ido transformando gracias a titánicos esfuerzos de mujeres como Elizabeth Cady Stanton y Lucretia Mott que desde los movimientos para el abolicionismo de la esclavitud impulsaron la Declaración de Seneca Falls en 1848. En ella se denuncia la humillante situación en la que se encontraba la mitad del género humano, sometida a una degradación social en la que se negaban sus derechos a causa de leyes injustas: "las mujeres se sienten vejadas, oprimidas y fraudulentamente desposeídas de sus derechos más sagrados, insistimos en que se les deben reconocer inmediatamente todos los derechos y privilegios que les pertenecen como ciudadanas de los Estados Unidos". Declaración en la que no solamente se denunciaba la falta de derechos civiles, jurídicos y políticos sino también los

¹ pvillota0903@hotmail.com

de carácter económico y social que sufrían las mujeres para poder dedicarse al comercio, administrar negocios, etc.

Considerando el pensamiento socialista y el movimiento obrero cabe subrayar las múltiples contradicciones existentes desde sus inicios pues, aunque Engels en *El Origen de la Familia la Propiedad Privada y el Estado* había hecho hincapié en la "necesidad y la forma de establecer una verdadera igualdad social de los sexos, no se mostrarán a plena luz hasta que el hombre y la mujer tengan derechos absolutamente iguales. Se verá entonces que la emancipación de la mujer tiene como primera condición la entrada de todo el sexo femenino en la industria pública, y que esta condición exige la supresión de la familia conyugal en tanto que unidad económica de la sociedad" (citado por Jacqueline Heinen 1978:14). Lo cierto es que el I Congreso de la Asociación Internacional de Trabajadores celebrado en 1866 aprobó mayoritariamente una resolución totalmente contraria: "Sin la familia, la especie humana no es más que un conglomerado de seres [...] sin la familia la mujer no tiene sobre la tierra ninguna razón de ser; ya que sin la familia, la mujer no es más que un ser errante, condenado por su constitución física a una agotamiento prematuro, a unos esfuerzos incesantes e impotentes, de lo que el más claro resultado para su organismo es una transformación radical, completa, que equivaldría a la negación misma de la especie y a la desaparición de la raza" (citado por Jacqueline Heinen 1978:21).

Ante esta disparidad de pareceres las palabras de Celia Amorós (1990) pueden resultar esclarecedoras al considerar el patriarcado como un "pacto -interclasta- por el cual el poder se constituye como patrimonio genérico de los varones [...]"; o a Heidi Hartmann, que considera el salario familiar como la plasmación de un "pacto interclasta entre varones de clases sociales antagónicas a efectos del control social de la mujer" (citado por Posada 2000: 63).

Abundando en las causas del sometimiento y subordinación de las mujeres, Lourdes Benería en el artículo aquí reproducido, hace hincapié en la necesidad de eliminar dos tipos de condiciones:

"Una es la plena participación de la mujer en la producción remunerada, y la otra su participación plena en la apropiación del producto social. En la medida en que, como pensó Engels, la satisfacción de esas condiciones está vinculada a la eliminación de clases sociales, ello implica cambios fundamentales en el acceso a los recursos económicos. En la medida en que supone la eliminación de desigualdades basadas en el sexo, requiere la completa eliminación de todos los mecanismos que subordinan la mujer al hombre" (Benería 1979: 144 del texto reproducido por REC).

A lo largo de los siglos XIX y XX el reconocimiento de los derechos políticos, económicos y sociales de las mujeres tuvo un largo y tortuoso recorrido histórico, siendo posible seguir este proceso de cambio a través de la proclamación del sufragio universal, que incluyera a todos los ciudadanos y ciudadanas sin excepción en algunos países. En Nueva Zelanda, por ejemplo, en 1893 se logra el sufragio femenino, gracias al movimiento liderado por Kate Sheppard, aunque sólo a partir de 1919 las mujeres podrán ser elegidas. Estados Unidos va a presentar un caso muy singular, dado que en 1919 solo las mujeres blancas obtuvieron el derecho al sufragio, mientras que las mujeres y varones de color tuvieron que esperar hasta la promulgación de la Ley de Derecho al Voto de 1965. Esta Ley fue solo posible gracias al esfuerzo reivindicativo de los movimientos sociales en contra de la segregación racial y a favor de la extensión de los derechos civiles para la totalidad de la población. Movimientos que alcanzaron gran relevancia a partir de la década de los cincuenta hasta finales de los setenta e hicieron posible la universalización de los derechos civiles y políticos, al tiempo que mostraron su oposición a la discriminación sexual y a la guerra de Vietnam. Durante estos años destaca el auge y la fuerza del movimiento feminista y del movimiento pacifista que contaron con una masiva participación de mujeres.

En Europa el sufragio femenino data en Finlandia (entonces una región del Imperio ruso) del año 1907, pudiendo ocupar las mujeres desde esta fecha escaños en el parlamento, lo que constituye un auténtico avance al que se suman pocos años después Noruega y Suecia. Rusia, tras la Revolución de 1917, y después de mucha presión (incluyendo una marcha de 40.000 personas contra el Palacio Táuride), el Gobierno Provisional concedió el sufragio femenino (Wade 2005). En España se implantó durante la II República en 1931, gracias al esfuerzo titánico de Clara Campoamor y en Suiza a nivel federal en 1971.

Si bien es cierto que el siglo pasado encierra pasajes terribles como las dos conflagraciones mundiales, que dejaron un saldo trágico de millones de muertes y/o la utilización de la energía atómica como arma letal, registra también otros hitos esperanzadores para el conjunto de la Humanidad como la creación de la Sociedad de Naciones en 1919 y la Organización de las Naciones Unidas en 1945 con el reconocimiento de la igualdad de derechos entre mujeres y hombres en su Carta Fundacional y en la Declaración Universal de los Derechos Humanos de 1948, cuyo artículo 21 reconoce el derecho de toda persona a "participar en el gobierno de su país, directamente o por medio de representantes libremente, escogidos" así como el "acceso, en condiciones de igualdad, a las funciones públicas de su país". A principios de la década de los cincuenta se celebra la Convención sobre los Derechos Políticos de la Mujer, adoptada por la Asamblea General de la ONU en 1952, que basándose en el Artículo 21, citado anteriormente, dispone en su artículo primero que "las mujeres tendrán derecho a votar en todas las elecciones en igualdad de condiciones con los hombres, sin discriminación alguna".

En este entorno esperanzador, van a proliferar en Estados Unidos los movimientos sociales reivindicativos contra la segregación racial que continuaron durante la década de los sesenta y de los setenta del siglo XX y contaron con la participación de miles de mujeres al igual que los movimientos feministas y pacifistas que se manifestaron pacíficamente en contra de la discriminación sexual y de la guerra de Vietnam. En esta atmosfera reivindicativa, Lourdes Benería realizará sus estudios de doctorado en la Universidad de Columbia en Nueva York, durante 1973 y 1975, aunque había nacido en Bohí, Cataluña, España, y concluido su licenciatura en la Universidad de Barcelona en 1961. Ciudad en la que inició su trayectoria investigadora en el Centro de Estudios de Planificación y participó como docente de Economía en la Universidad Autónoma, durante el curso académico 1972-73. Tras doctorarse en la Universidad de Columbia, desarrollará su carrera profesional en la Universidad de Rutgers de 1975 a 1986 y a partir de 1987 en la Universidad Cornell (Ithaca, Nueva York) en el Departamento de Planificación Urbana y Regional, encargada del Área de Estudios de Género, Feministas y Sexualidad, siendo la primera mujer en obtener una cátedra en ese Departamento. Tras su jubilación, continuará su relación con esta Universidad como profesora emérita.

En Ginebra entre 1977 y 1978 estuvo encargada de un programa de investigación de la Organización Internacional del Trabajo, OIT, sobre la división sexual de trabajo en el Tercer Mundo que le brindó la oportunidad de comparar estudios realizados en distintos países. Este encargo le resultará crucial para la elaboración del artículo de la revista *Cambridge Journal of Economics*, reproducido en este número de la Revista de Economía Crítica en reconocimiento de la trascendencia que tuvo en su momento, al ser uno de los pioneros en marcar la ruta a seguir para incorporar la perspectiva feminista como teoría crítica al análisis económico.

Además de su dilatada trayectoria académica, Lourdes Benería ha colaborado con organizaciones internacionales como la Organización Internacional del trabajo (OIT), UNIFEM, Programa de Naciones Unidas para el desarrollo (PNUD), United Nations Institute for Social Development (UNRISD), etc. Ha sido presidenta de la Asociación Internacional de Economía Feminista (IAFFE), 2003-2004 y editora asociada de su revista *Feminist Economics* y del *European Journal of Development Research*. Actualmente es miembro del comité editorial de la *Revista de Economía Crítica*.

LA CONTRIBUCIÓN ESPECIAL DE REPRODUCTION, PRODUCTION AND THE SEXUAL DIVISION OF LABOR

Este artículo debe enmarcarse dentro de un contexto de cambio paradigmático sobre las teorías del desarrollo económico como consecuencia de la aparición de la obra de Esther Boserup "*Women's Role in Economic Development*" en 1970, en la que se critica haber ignorado totalmente la situación en la que se encontraban las mujeres (Boserup 1970). A partir de este momento se inicia una corriente significativa de estudios sobre desarrollo, Women in Development (WID), que al incluir esta perspectiva feminista crítica sirvió de inspiración a toda una generación de feministas académicas y a las Naciones Unidas y se plasmó en la organización en 1975 de la I Conferencia Internacional de la Mujer en la Ciudad de México. Esto fue el punto de arranque de la proclamada Década de las Mujeres 1976-1985, con conferencias internacionales trascendentales como la de Nairobi en 1985 y la de Pekín en 1995, que suponen hitos en la Historia de las Mujeres y cuyos Planes de Acción marcan metas muy ambiciosas para la eliminación de la discriminación contra las mujeres en el mundo. Un impulso que, a lo largo del siglo XXI, ha ido languideciendo paulatinamente.

El Plan de Acción de la Conferencia Internacional de la Mujer de 1975 postulaba ya la necesidad de llevar a cabo un cambio social radical para la reestructuración de "las funciones y los roles asignados tradicionalmente a cada sexo dentro de la familia y de la comunidad en su conjunto" para lo que consideraba imprescindible efectuar un cambio de los roles tradicionales tanto para las mujeres como para los hombres que hiciera posible la participación de las mujeres en todas las actividades sociales, lo que implicaba para éstos compartir las responsabilidades del trabajo en el hogar y en el cuidado de los hijos (UN/ECA, 1975).

En este contexto histórico de cambio, Lourdes Benería presentará una ponencia en la III Conferencia sobre "La subordinación de las mujeres y el proceso de desarrollo", en 1978, en el Instituto de Estudios sobre el Desarrollo (Development Studies) de la Universidad de Sussex, organizada por Kate Young que, posteriormente, junto con Carol Wolkowitz y Roslyn McCullagh, publicará varias ponencias en el libro *Of Marriage and the Market. Women's Subordination in International Perspective* (Young et al. 1981).

El título de la ponencia presentada por Benería coincide con el artículo de 1979: "Reproduction, Production and the Sexual Division of Labour" y en la misma hace hincapié en la importancia hegemónica de las actividades reproductivas sobre las productivas en la determinación de los roles de las mujeres, al igual que el impacto de carácter estructural que provoca el proceso de acumulación de capital y las alteraciones en el mercado de trabajo y cambio de roles en la agricultura, conforme a las diferentes características territoriales. Señala, igualmente, la determinación de los roles de las mujeres en el medio rural como consecuencia de las estructuras socioeconómicas existentes, en el que debe incluirse el régimen de tenencia de la tierra y la estructura de clases. Por otra parte, la focalización de la producción hacia el mercado, en ocasiones, va a empeorar la situación de las mujeres al obstaculizar el mantenimiento de la economía de subsistencia y ocasionar la desposesión del acceso a la tierra que habían disfrutado con anterioridad.

Ahora bien, conforme a la información suministrada por una breve reseña sobre la Conferencia de Sussex es posible conocer que la generalización teórica efectuada en la presentación, a partir de las diferentes relaciones de producción, generó debate. Además, hay que resaltar que entre sus participantes se encontraban Diane Elson y Ruth Pearson, economistas feministas, pioneras como Lourdes Benería de esta nueva corriente crítica de la Economía (Conference 1978).

Sin duda el encargo de la Organización Internacional del Trabajo, OIT para dirigir el programa de investigación sobre la división sexual de trabajo en el Tercer Mundo en 1978 y 1979 no es ajeno a esta "generalización", como ella misma reconoce años más tarde:

"tenía en mi mesa estudios sobre la división sexual del trabajo en muchos países, con una gran diversidad de situaciones, pero la pregunta que me parecía fundamental era "¿cómo se podría generalizar desde cada país?" y "¿qué factores nos permiten llegar a un nivel de abstracción mayor ante la gran diversidad de situaciones? Pero la pregunta que me parecía fundamental era "¿cómo se podría generalizar desde cada país?" y "¿qué factores nos permiten llegar a un nivel de abstracción más elevado?"².

Por consiguiente, este artículo es fruto de una abstracción teórica a partir de diversos estudios de carácter empírico sobre las mujeres del medio rural en diferentes países en desarrollo. En el mismo se explicitan la naturaleza y las funciones de los roles sexuales tradicionales y de las estructuras que los han sostenido generacionalmente, además del análisis de las causas generadoras de la subordinación y desigualdad socioeconómicas padecidas por las mujeres en el medio rural en los países en desarrollo.

La búsqueda se lleva a cabo a partir de un planteamiento teórico muy sólido apoyado en reflexiones de autores clásicos como Stuart Mill, Marx o Engels, junto a contemporáneos como Althusser y, dentro de la línea crítica sobre el desarrollo económico, mostrada por la economista danesa Esther Boserup. Línea que permite resaltar el impacto negativo que han provocado en las mujeres de los países en desarrollo los cambios estructurales derivados del desarrollo económico capitalista, implantado a escala mundial.

Al igual que la ponencia presentada en la Universidad de Sussex, el artículo señala como punto focal para el análisis de la actividad económica de las mujeres su función específica en la reproducción de la fuerza de trabajo, de la que se deriva su participación en la producción, el tipo de trabajo que realmente efectúan, y la división del trabajo entre los sexos. El concepto de reproducción utilizado hace referencia al proceso dinámico de cambio vinculado a la perpetuación de los sistemas sociales, en el que se debe distinguir, de acuerdo con Edholm, Harris y Young (1977), tres niveles distintos de abstracción teórica: reproducción social, reproducción de la fuerza de trabajo y reproducción biológica. (Edholm *et al.* 1977:105).

En un encuentro reciente Lourdes Benería resaltaba el nexo de unión entre "reproducción" y "producción" en la subordinación de las mujeres, puesto que las actividades llevadas a cabo en la "reproducción" van a depender a su vez de la naturaleza del proceso productivo generado por las exigencias dentro de cada sistema específico de crecimiento y acumulación.

"El concepto de "reproducción" nos estaba llegando, aunque todavía en una forma poco desarrollada, o sea que decidí centrarme en el poder determinante de la reproducción para explicar la subordinación de la mujer en muchos aspectos y su incorporación (o no) en la producción de mercado. La distinción entre los diversos aspectos de la reproducción (biológica, de la fuerza de trabajo y reproducción social) me resultó útil. Nota que no utilicé la noción de patriarcado porque me parecía muy difusa. Utilicé la de subordinación de las mujeres"³.

Coincide con Meillassoux (1977) en concebir la relación entre producción y reproducción dentro del contexto de la reproducción o perpetuación de un determinado sistema social, lo que implicaba una estrecha relación entre modos de producción, control de la reproducción y subordinación de la mujer.

El análisis de la división sexual del trabajo desde una perspectiva dinámica deviene una herramienta de análisis trascendental que implica la consideración del hogar, no como una unidad aislada, sino como un microcosmos cuyas funciones productivas y reproductivas dependen en parte del estadio en el cual se encuentra la sociedad en el proceso de transformación económico-social. Se deben analizar tanto los cambios generados "dentro de la unidad familiar, esto es, la observación de cómo la transformación de

² Comentario de Lourdes Benería a la autora de estas líneas, diciembre 2019.

³ *Idem*

las estructuras agrarias y del modo de producción afecta a la familia, a sus funciones productivas y reproductivas y a la división doméstica del trabajo; cómo los cambios en el plano no-doméstico, esto es, el análisis de cómo afectan a la actividad productiva de ambos sexos y a las condiciones en las cuales ocurre la participación en la producción social" (Benería 1979).

Esta visión dinámica de la división trabajo en la sociedad exige tener en cuenta los cambios relacionados con las estructuras y modos de producción, comercialización y proletarización, así como la mayor o menor disponibilidad de la fuerza de trabajo y el desarrollo de mercados de trabajo asalariado.

El artículo concluye comparando la división sexual del trabajo, desde una perspectiva dinámica, en diferentes países en los que la penetración capitalista ha afectado a los distintos modos de producción existentes generando modelos territoriales distintos: modelo sudafricano, de Jamaica y el de relaciones comerciales de África Occidental. En el primero, la mujer permanece inmersa en la economía de subsistencia mientras los varones emigran para trabajar en las minas; el trabajo masculino se integra en el sector capitalista, mientras la mujer se hace cargo del trabajo doméstico, el sustento de la familia y la agricultura de subsistencia que garantiza la supervivencia familiar, lo que determina que los salarios masculinos no sean imprescindibles para cubrir todo el coste de reproducción de la fuerza de trabajo. De esta manera, el trabajo de las mujeres beneficia al sector capitalista dominante de la economía. En el caso de Jamaica es completamente distinto como consecuencia de la falta de vinculación de una gran parte de la población masculina al trabajo asalariado, lo que ha redundado en una participación relativamente elevada de la mujer en la producción remunerada. Por último, las relaciones comerciales de África Occidental o en otros lugares como Nigeria que previamente eran realizadas por mujeres, su situación va a empeorar. En este proceso, iniciado primeramente por la penetración colonial y continuado con los cambios estructurales posteriores, se había ido erosionando la relativa independencia económica de la que previamente habían disfrutado las mujeres.

En resumen, destaca a través de las páginas de este artículo la visión crítica de Lourdes Benería sobre el desarrollo económico y sobre el impacto negativo de la penetración capitalista en la economía de subsistencia. Considerando, además, que los procesos de privatización de la tierra y la introducción de nuevos productos para los mercados nacional e internacional van a agudizar las divisiones de clase y el reparto del excedente empeorando en ocasiones la situación de las mujeres. Todo ello sin que los efectos del cambio sobre ambos sexos, a partir de la unidad doméstica, sean olvidados.

ALGUNAS APORTACIONES FUNDAMENTALES A RESALTAR EN LA LABOR PIONERA DESARROLLADA POR LOURDES BENERÍA AL INCLUIR LA PERSPECTIVA FEMINISTA EN LA ECONOMÍA

Aunque sin ningún afán de exhaustividad, en este apartado me gustaría subrayar algunas líneas del análisis pionero desarrollado por Lourdes Benería al enfocar la Economía desde una perspectiva feminista a lo largo de su trayectoria académica, , en la que intenta mostrar con datos empíricos los efectos negativos del capitalismo.

- a. Al incluir la perspectiva feminista en el análisis económico va a efectuar, desde la década de los setenta, una lúcida crítica de la teoría neoclásica, totalmente válida en el presente, al considerar que la división sexual del trabajo existente en el ámbito intrafamiliar no puede ser considerada cómo dada, por la existencia de diversos factores que es necesario cuestionar y que determinan la capacidad de ganancia de cada uno de los miembros de la unidad familiar.

El análisis económico neoclásico sobre las relaciones intrafamiliares parte de la década de los cincuenta con Jacob Mincer y otros economistas quienes, centrados en el mercado de trabajo, intentan esclarecer la realidad estadounidense con el aumento de la participación laboral femenina en tiempos de prosperidad económica en los que la renta familiar estaba aumentando. La respuesta

a este puzzle sería el aumento del coste de oportunidad para las mujeres como consecuencia de la elevación de los salarios sin atender a la compleja realidad que determinaba sus decisiones y que Betty Friedan describe de forma magistral en su libro *La Mística de la feminidad* (Friedan 1963). Sin duda, Mincer realizó un esfuerzo encomiable al ampliar el campo del análisis económico al incluir el ámbito de las negociaciones intrafamiliares; sin embargo, su visión idealizada y armónica con la que se intenta conseguir la maximización de la utilidad individual por parte de cada miembro de la unidad familiar simplifica y distorsiona la realidad existente. Sus análisis, junto con los de Gary Becker (Premio Nobel de Economía y máximo representante por su *Tratado sobre la Familia*, publicado en 1981), originaron una nueva corriente, denominada Nueva Economía de la Familia que, ignorando la desigualdad de las relaciones de poder desveladas por el pensamiento feminista, pretendía esclarecer a partir de postulados esencialistas la división sexual del trabajo existente en el interior de la familia y en el mercado de trabajo.

Este tipo de análisis fue muy criticado por académicas feministas como Sandra Harding, que de manera irónica definió de forma concisa en su conocida expresión "add women and stir" (Harding 1987). Igualmente Bruce y Dwyer (1988) van a refutar la idealización de la armonía familiar que utilizaban los modelos neoclásicos al hacer hincapié en el conflicto de intereses y asimétricas relaciones de poder existentes de puertas adentro. La contribución a este debate de Amartya Sen (1990), Premio Nobel de Economía, deviene fundamental al aplicar la teoría de los juegos al análisis de las negociaciones intrafamiliares, lo que supone añadir una perspectiva innovadora y la visualización de relaciones de cooperación y conflicto en su interior. Ello supuso un claro avance respecto a la visión individualista y tradicional de la familia del modelo neoclásico. Su postura crítica se nutre también de las aportaciones procedentes del feminismo al desarrollo económico, siendo conveniente recordar su contribución en la elaboración del Índice de Desarrollo Humano (IDH) del Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo, PNUD. La colaboración de Lourdes Benería en el libro-homenaje a Amartya Sen, destaca la importancia de su valiosa aportación en el análisis de las negociaciones intrafamiliares (Benería 2009).

- b. Al aplicar la perspectiva feminista al análisis económico, Lourdes Benería va a hacer hincapié en el impacto generado por los cambios socio-económicos estructurales en las condiciones de vida de la gente. Aunque, en principio, su análisis se va a centrar en el mercado de trabajo y, fundamentalmente, en la situación de desigualdad y sometimiento padecida por las mujeres del medio rural en los países en vías de desarrollo en Latinoamérica, también se centrará sobre el sector informal para poner de relieve las distorsiones generadas por la acumulación de capital en el proceso de desarrollo económico desde una perspectiva feminista.

Es necesario destacar, igualmente, sus numerosos trabajos sobre la intensificación y perpetuación del sector informal desde la década de los setenta en el que quedaban atrapadas mayoritariamente las mujeres. Su percepción del mismo como un círculo vicioso generador de pobreza en el que las personas se encuentran con unas condiciones laborales ínfimas debe ser destacada por haberse manifestado en un momento en el que el sector informal todavía se consideraba como una forma transitoria de empleo para los países en desarrollo (ILO 1972; SSP/UCECA 1976); que gradualmente sería absorbido por el sector económico formal, como había ocurrido en los países ricos. Sin embargo, estudios como los de Bromley y Gerry (1979:186) mostraron, ya a finales de los setenta, la interdependencia entre ambos sectores y cómo la economía formal se estaba beneficiando de las actividades económicas informales para la obtención de mayores beneficios y mejorar su competitividad.

La feminización del sector informal desde la década de los setenta va a ser imparable en los países pobres, sin embargo su impacto sobre las mujeres no va a ser el mismo en todas partes

ni va a presentar siempre un desarrollo lineal, como ejemplifica el caso mexicano de la industria maquiladora, en la que los jóvenes varones, como consecuencia de una mayor complejidad tecnológica, desempleo masivo y migración rural, durante los ochenta y noventa van a ir desplazando a las mujeres, reduciendo su participación con relación a la observada a mediados de la década de los ochenta (Cravey 1998). Como Lourdes Benería destaca con gran claridad y lucidez en su artículo de 1979, este cambio evidencia empíricamente la necesidad de mantener una visión dinámica de la división sexual del trabajo como consecuencia del incesante cambio de roles en las actividades reproductivas y productivas entre ambos sexos.

- c. Al contemplar desde una perspectiva feminista el análisis económico, una crítica muy insistente en su trayectoria académica se va a centrar en la frontera entre actividades "económicas y "no económicas", como de forma muy lúcida subraya Shahra Razavi en el Homenaje tributado a Lourdes Benería por la Asociación Internacional de Economía Feminista en 2012, al afirmar que para los miembros procedentes del área de estudios de desarrollo, el nombre de Lourdes Benería se encuentra estrechamente vinculado a la necesidad de modificar el Sistema de Contabilidad Nacional para contabilizar el trabajo de las mujeres; es decir, que se modifique para la inclusión de muchas de las actividades económicas que realizan las mujeres y que todavía permanecen invisibles. Su artículo publicado en *World Development* en 1992 (Benería 1992b) fue decisivo en la revisión del Sistema de Contabilidad Nacional realizado en 1993, aunque resultó insuficiente al no incluir muchas actividades no remuneradas -como las de cuidado de las personas- que constituyen una parte primordial del trabajo de las mujeres (Al-Adhami and Razavi 2012).
- d. Al enfocar desde una perspectiva feminista el análisis de la Políticas de Ajuste Estructural aplicadas durante la década de los ochenta, Lourdes Benería ilumina el camino a seguir al exigir la elaboración de modelos macroeconómicos alternativos a los que el Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial venían utilizando. Los resultados de distintos estudios empíricos llevados a cabo desde una perspectiva de género evidenciaban la injusta distribución del peso de estas políticas sobre las mujeres, al constatar empíricamente que en muchos países aumentó la desigualdad de género en el ámbito familiar como consecuencia de la intensificación de su trabajo remunerado y no remunerado. Todo ello va a suponer un jarro de agua fría a la proclamada neutralidad implícita de los modelos macroeconómicos neoclásicos.

La observación del hogar como microcosmos en el que se llevan a cabo funciones productivas y reproductivas, dependiente del proceso de transformación económico-social del conjunto de la sociedad, no puede ser contemplado como una unidad aislada y ello constituye una aportación muy valiosa del pensamiento crítico feminista. Este enfoque es sumamente enriquecedor para el análisis económico y lo realizará también sistemáticamente Diane Elson en sus análisis de las políticas de ajuste estructural (Elson 1995).

En esta línea de análisis, Lourdes Benería denuncia, tras entrevistar a diferentes familias de la ciudad de México, la casi total ausencia de políticas sociales que, junto a los recortes de subsidios y los escasos servicios sociales existentes, convirtieron a la familia como único refugio capaz de velar por la supervivencia de sus miembros ante los devastadores efectos de las políticas de ajuste estructural. Lo que significa la privatización de la supervivencia en el ámbito familiar con la intensificación de las actividades domésticas, contando en ocasiones con el apoyo de otros miembros de la familia (como las abuelas para atender al cuidado infantil y las tareas domésticas), para que la madre pueda participar en el mercado de trabajo, etc. De esta forma se reestructura la vida diaria familiar en torno a las actividades reproductivas y productivas necesarias para la supervivencia de sus miembros, lo que va a generar una mayor desigualdad de género en su

interior como consecuencia de la distribución de la carga del ajuste (Benería y Roldan 1987; Benería 1992a).

En el análisis realizado junto a Breny Mendoza de los "fondos sociales de emergencia" para paliar los efectos que las políticas de ajuste estructural en algunos países de América Latina, Lourdes Benería criticará su falta de operatividad, subrayando su incapacidad para constituirse en una política social a largo plazo por su incapacidad para alterar las medidas macroeconómicas (Benería y Mendoza 1995:73); lo que se traduce en que no es posible efectuar una política social sostenible sin llevar a cabo una política económica complementaria (Al-Adhami and Razavi 2012).

- e. Al analizar desde una perspectiva feminista el proceso de globalización, Lourdes Benería va a poner de manifiesto el efecto negativo de la implantación de políticas neoliberales en todo el mundo, diseñadas al margen de mecanismos de redistribución salvo para el caso extremos de las personas más pobres.

Estas políticas han generado un aumento continuado del sector informal en los países pobres y un aumento de la precariedad laboral como consecuencia del deterioro continuado de las relaciones laborales y del poder negociador que ha incrementado la inseguridad laboral incluso en los países más ricos (salvo en escasos puestos profesionales y técnicos). En general, la tendencia observada conduce hacia una mayor inestabilidad, creándose muchos empleos temporales y a tiempo parcial. La menor protección laboral y mayor inseguridad se traduce en precarias condiciones de vida que los programas asistenciales de lucha contra la pobreza apenas atenúan.

El proceso de globalización y los cambios provocados en el desplazamiento de los mercados laborales por las prácticas de deslocalización de las grandes empresas y/o subcontratación de mano de obra en países periféricos, desde la década de los ochenta, ha generado grandes distorsiones. Su certera observación sobre los efectos negativos de la deslocalización de las empresas en los países de origen, nos muestra las distorsiones sufridas por las personas empleadas en la empresa de fabricación de máquinas de escribir, mediante el estudio del caso de la empresa, Smith-Corona Corporation que, en 1992, para abaratar costes laborales va a tomar la decisión de trasladar sus actividades fabriles de Cortland, New York, a Tijuana, México. Entre los resultados del análisis, realizado junto con Santiago, se señala el conjunto de pérdidas económicas y de diferente naturaleza que debe afrontar el personal de la empresa, en su mayoría mujeres. Se constata que, en comparación con los varones, durante los tres años posteriores al cierre, las trabajadoras sufrirán un mayor quebranto económico, además de alteraciones adversas relacionadas con el bienestar de sus familias. Resultados fundamentales que permiten iluminar la acción de gobierno con la inclusión de los roles específicos de las mujeres para evitar agravar este tránsito (Benería y Santiago 2001; Benería 2003).

El proceso de globalización ha generado asimismo un aumento de las migraciones de mujeres de países pobres a ricos, en parte consecuencia de la crisis de los cuidados en los que la mayor participación femenina ha generado su desplazamiento para el cuidado infantil y ha provocado el abandono de los propios, como señala Lourdes Benería al comentar a Salazar Perreñas en su estudio sobre Filipinas, en las que hace hincapié en la aparición de cadenas de cuidado globales del Sur al Norte (Salazar 2001).

- f. Al contemplar el análisis económico desde una perspectiva feminista, Lourdes Benería cuestiona la visión androcéntrica de la Economía Neoclásica y el *Homo Economicus* movido por su propio interés o utilidad, como llevan a cabo diversas economistas feministas como Marianne Ferber y Julie Nelson (Ferber y Nelson 1993) o la propia Lourdes Benería en el *Hombre de Davos*, como ella lo denominará (Benería ed. 1999).

A modo de conclusión, me gustaría llevar a cabo un breve resumen sobre la labor pionera de Lourdes Benería al aplicar la perspectiva feminista al análisis económico para conocer el impacto de los cambios socio-económicos estructurales sobre las condiciones de vida de la gente. Su análisis se va a centrar, inicialmente, en el mercado de trabajo y, fundamentalmente, en la situación de desigualdad y sometimiento padecida por las mujeres del medio rural en los países en vías de desarrollo (Latinoamérica), al igual que en el sector informal para poner de relieve las distorsiones generadas por la acumulación de capital en el proceso de desarrollo económico. Posteriormente, durante la década de los ochenta y siguientes como consecuencia de la crisis de la deuda, se centrará en el estudio del impacto generado por las políticas de ajuste estructural impuestas por el Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial generando en el interior de los hogares un mayor desequilibrio e intensificación del trabajo remunerado y no remunerado de las mujeres; al observar el proceso de globalización, llamará la atención sobre feminización de los flujos migratorios generados, en ocasiones, como consecuencia de la crisis de cuidados en los países ricos, centrandó también su atención, últimamente, en la economía del cuidado y en la medición de la desigualdad de género. Sus numerosas publicaciones han ido en paralelo junto a las líneas de análisis aquí esbozadas sin ningún afán de exhaustividad.

Por último, como miembro de la Asociación de Economía Feminista solo me queda repetir las palabras de Shahra Razavi en el homenaje tributado en 2012 y considerar que el nombre de Lourdes Benería se encuentra para mucha gente estrechamente vinculado a la modificación del Sistema de Contabilidad Nacional en 1993 por introducir algunas actividades realizadas por las mujeres, aunque a finales del año 2019 queden todavía muchas por incluir como por ejemplo todas las relacionadas con el ámbito del cuidado.

BIBLIOGRAFÍA

Al-Adhami, R. and Razavi, S. (2012): "Paying Homage: Shahra Razavi on the life and work of feminist economist Lourdes Benería", 6 July 2012. UNRISD, United Nations Institute for Social Development.

Amorós, C. (1990): *Mujeres, participación y cultura política*, Buenos Aires: de la Flor (eds).

Becker, G. (1981): *A Treaty on the Family*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.

Benería, L. (1979) "Reproduction, production and the sexual division of labor", *Cambridge Journal of Economics* 3 (3): 203-25.

Benería, L. (1982): "Accounting for women's work", en: Benería, L. (ed.): *Women and Development: The Sexual Division of Labor in Rural Societies*. New York: Praeger, pp. 161-84.

Benería, L. (1992a): "The Mexican Debt Crisis: Restructuring the Economy and the Household" in Benería, L. y Feldman, S. (1992): *Unequal Burden. Economic Crisis, Persistent, Poverty and Women's Work*, San Francisco: Westview Press.

Benería, L. (1992b): "Accounting for women's work: the progress of two decades", *World Development* 23 (11), pp. 1839-50.

Benería, L. (1995): "Towards a Greater Integration of Gender in Economics", *World Development*, 23 (11), pp. 1830-1850.

Benería, L. (2003): "Global/Local Conexions: Employment patterns, Gender and Informalization", en: Benería, L. (2003): *Gender Development and Globalization*. New York: Routledge.

Benería, L. (2009): "From Harmony to Cooperative Conflicts; Amartya Sen Contribution to Household Theory; Arguments for a Better World", en: Ravi Kanbur y Kaushik Basu (Eds.) *Essays in Honour of Amartya Sen*. Vol: II: Ethics, Welfare, and Measurement. Oxford, Oxford University Press.

- Benería, L. (1999) "Globalization, Gender and the Davos Man", *Feminist Economics*, 5(3), pp. 61-83.
- Benería, L. y Mendoza, B. (1995): "Structural adjustment and social emergency funds: the cases of Honduras, México and Nicaragua". Paper prepared for UNRISD's project for Economic Restructuring and New Social Policies. *European Journal of Development Research*, Spring.
- Benería, L. y Roldan, M (1987): *The Crossroads of Class & Gender: Industrial Homework, Subcontracting, and Households Dynamics in Mexico City*, Chicago: University of Chicago Press.
- Benería, L. y Santiago, L. E. (2001): "The impact of industrial relocation on displaced workers: a case study of Cortland. N. Y", *Economic Development Quarterly*, 15 (1), pp. 78-89.
- Boserup, E. (1970): *Women's Role in economic Development*, London: George Alien and Unwin.
- Bromley, R y Gerry, C. (1979): *Casual work and poverty*, London: John Willey and Son.
- Bruce, J and Dwyer, D (Eds), (1988): *A Home Divided Women and Income in the Third World*, Stanford, CA: Stanford University Press.
- Conference (1978). Conference 133: The Continuing Subordination of Women in the Development Process. The Sexual Division of Labour in Rural Production Systems. Disponible en <https://core.ac.uk/download/pdf/43541746.pdf>
- Cravey, Altha J. (1998): *Women and Work in Mexico: Maquiladoras*, New York: Rowan and Littlefield.
- Edholom, F, Harris, C. y Young, K. (1977): "Conceptualising Women", *Critique of Anthropology*, 3 (9/10), pp. 10-130.
- Elson, D. (1995): *Male Bias. In the Development Process*. Manchester and New York: Manchester University Press.
- Engels, F. (1975): *The Origins of the Family, Private Property and the State*, Nueva York, International Publishers.
- Ferber, M. y Elson, J. (Eds.), (1993): *Beyond Economic Man. Feminist Theory and Economics*, Chicago: University of Chicago Press.
- Friedan, B. (1963): *The Feminine Mystique*, New York: WW Norton & Company
- Guttman, M. (1996): *The Meaning of Macho. Being a Man in Mexico City*, Berkeley/Los Angeles/London: University of California Press.
- Harding, S. (Ed.), (1987): *Feminism and Methodology*, Bloomington, IN: Indiana University Press.
- Heinen, J., Monjo, A. y Serra, M. (1978): *De la Iª a la IIIª Internacional: la cuestión de la Mujer*, Madrid: Editorial Fontamara.
- ILO (International Labour Office), (1972): *Employment, Incomes and Equality: Strategy for Increasing Productive Employment in Kenya*. Geneva: ILO.
- Meillossoux, C. (1977): *Femmes, Greniers et Capitoux*, Madrid: Pons.
- Posada Kubisa, L. (2000): *Celia Amorós (1945-)*, Madrid: Ediciones del Orto. Biblioteca de Mujeres.
- RCSMM (2019): *Real Conservatorio de Música de Madrid: Programa de Música de compositoras contra la violencia de género. In memoriam de Rosario Segura Graiño*, 27 de noviembre de 2019.
- Salazar Perreñas, R. (2001): "Transgressing the Nation-State: The Partial Citizenship and "Imagined (Global) Community" of Migrant Filipina Domestic Workers", *Signs, Journal of Women, Culture and Society* 26 (4), pp. 129-53

Sen, A (1990): "Gender and cooperative conflicts", en: I. Tinker (Ed.): *Persistent Inequalities*, New York: Oxford University Press, pp. 195-223.

SSP/UCECA (1976): *La Ocupación Informal en Áreas Urbanas*. México D.F: Secretaría de Programación y Presupuesto/Unidad Coordinadora del Empleo, Capacitación y Adiestramiento.

UN/ECA, (1975): "Women and national development in African countries some profound contradictions", *The African Studies Review* vol. XVIII, 18(3), pp. 47-70.

Wade, R. (2005): *The Russian Revolution, 1917* (2nd edition). Cambridge: Cambridge University Press.

Young, K., Wolkowitz, C. y McCullagh, R. (1981): *Of Marriage and the Market: Women's Subordination in International Perspective*, London: CSE Books.

REPRODUCCIÓN, PRODUCCIÓN Y DIVISIÓN SEXUAL DEL TRABAJO¹

Lourdes Benería

INTRODUCCIÓN

El objetivo principal de este artículo es elaborar la tesis de que el punto focal de la actividad económica de la mujer se origina en su función específica en la reproducción de la fuerza de trabajo. En esa función se halla la raíz de las diferentes formas que la subordinación de la mujer ha adoptado en distintas sociedades; de este modo, la participación de la mujer en la producción, la naturaleza de su trabajo y la división del trabajo entre los sexos se consideran resultado de sus actividades reproductoras, resultado condicionado también por la naturaleza del proceso productivo y por las exigencias de un sistema determinado de crecimiento y acumulación. Durante estos últimos años ha ido apareciendo un número creciente de estudios y nueva documentación sobre el trabajo de la mujer. La investigación empírica está aumentando nuestra comprensión de la naturaleza de este trabajo y de los factores que afectan a la división sexual del trabajo a todos los niveles. Este artículo constituye un esfuerzo de generalización a partir de los resultados de esas investigaciones, con objeto de recapitular lo que de ellas podemos aprender en el presente estadio. El artículo se refiere principalmente a los países del Tercer Mundo y, más en particular, a la mujer de medio rural.

Parto de la consideración de que hemos alcanzado un período histórico en el cual se cuestionan los supuestos y las convicciones más fundamentales que influyen en los roles y en las relaciones de poder entre la mujer y el hombre incluyendo en ello la existente división sexual del trabajo. La mayoría de los análisis económicos aceptan esa división como algo dado. Aunque algunos economistas anteriores, como John Stuart Mill, se ocuparon de la posición de la mujer en la sociedad, la economía neoclásica, basada

¹ Este artículo apareció en inglés en el *Cambridge Journal of Economics*, 1979, 3, pp. 203-225. Previamente se había presentado a la Conferencia sobre la subordinación de la mujer y el proceso de desarrollo en el Institute of Development Studies, University of Sussex, en septiembre de 1978. La autora agradece comentarios y sugerencias hechos por sus colegas de la Organización Internacional del Trabajo, por Sherry Gorelick, Lorraine Tuffing y Anne Whitehead, por miembros del New York URPE [Unión de Economía Política Radical] Women's Caucus, y por los editores del *Cambridge Journal of Economics*. Se reproduce aquí la versión castellana aparecida en la revista *mientras tanto*, 6, pp. 47-84.

en el análisis microeconómico y en las relaciones de intercambio para explicar las decisiones de la unidad familiar y la división del trabajo entre los sexos, toma como dados los factores mismos que hay que poner en cuestión, como la capacidad de ganancia de cada individuo. Por ejemplo, si las habilidades adquiridas por la mujer se han orientado hacia el hogar, y no hacia la producción no-doméstica, y si las del hombre se han orientado en sentido contrario, este tipo de análisis sugiere que la mujer tenderá a "especializarse" en actividades domésticas porque la capacidad de ganancia del hombre es mayor. El análisis, en suma, toma como dadas las condiciones mismas que hay que cambiar para no perpetuar una división del trabajo que coloca a la mujer en posiciones subordinadas.

Dentro de la tradición marxista, Engels discutió los orígenes de la posición de la mujer en la sociedad y entendió que la división del trabajo por sexo está determinada por el papel de la mujer en la crianza de los hijos y por la separación entre la producción social y la doméstica. En cualquier caso, consideró que ese papel está vinculado a la aparición de la propiedad privada y de la sociedad de clases. Pero pese a su interesante tesis sobre los orígenes de la opresión de la mujer, su discusión de la naturaleza de la división del trabajo entre los sexos no fue más allá de sugerir que es una consecuencia de sus respectivos papeles en la crianza de los hijos. Y de hecho no creyó que esa división fuera intrínsecamente opresiva. Más bien consideró que la emancipación de la mujer no era sólo cuestión de su participación en la producción social, sino también de la eliminación de la propiedad privada y de la sociedad de clases. Por eso no analizó las desigualdades procedentes de una división sexual del trabajo que puede cambiar. Por otra parte las ideas de Marx al respecto no eran muy diferentes. Aunque reconoció que en la familia hay desigualdad entre el hombre y la mujer y que la mujer es muy explotada en el mercado de trabajo capitalista, Marx prestó poca atención a la importancia de la división del trabajo por sexo a todos los niveles, así como a sus orígenes.²

Frente al supuesto de que la división del trabajo según el sexo es "natural" o algo "dado" debido a la fisiología de la mujer y a su papel en la reproducción, la literatura feminista reciente, al ofrecer un análisis crítico de la universalidad de la subordinación de la mujer, ha subrayado la conclusión de que las desigualdades sociales son resultado de una serie de factores susceptibles de cambio. Más concretamente, esa literatura sugiere que el cambio tiene que producirse en dos direcciones: *a)* participación de hombres y mujeres en las responsabilidades de la familia y de la producción doméstica, y *b)* participación plena de la mujer en la producción no-doméstica y en la apropiación del producto social, en condiciones de igualdad entre los sexos. Eso implica que la presente división sexual del trabajo no se puede tomar como un dato fijo.³ Por el contrario, se convierte en un punto focal en torno al cual han de ocurrir cambios de gran alcance. El Plan de Acción de la Conferencia Mundial del Año Internacional de la Mujer recoge ese objetivo en forma clara:

"La consecución de la igualdad entre el hombre y la mujer implica que han de tener iguales derechos, oportunidades y responsabilidades que les permitan desarrollar sus talentos y capacidades para su propio desarrollo personal y para beneficio de la sociedad. A este fin es esencial una *reestructuración de las funciones y de los roles* asignados tradicionalmente a cada sexo dentro de la familia y dentro de la comunidad en su conjunto. Hay que reconocer la necesidad de un cambio en el rol tradicional del hombre y de la mujer. Para posibilitar la participación igual de la mujer en todas las actividades de la sociedad, el hombre tiene que aceptar compartir las responsabilidades del hogar y de los hijos". (UN, 1975; cursiva mía)

Más difícil que la mera afirmación de un principio es la cuestión de cómo tiene que proceder ese cambio. Un paso inicial en este sentido consiste en analizar la naturaleza y las funciones de los roles

² Véase, por ejemplo, Marx (1967: 351 y 394). El análisis feminista reciente ha indicado la insuficiencia del análisis de Marx sobre la posición de la mujer en las actividades domésticas y no-domésticas. (Véanse, en particular, Beechey 1977; Edholm, Harris y Young 1977; Flax 1977-78).

³ Véanse, por ejemplo, los trabajos incluidos en Reiter (1975), y Rosaldo y Lamphere (1974).

sexuales tradicionales y en estudiar las estructuras que los han sostenido generación tras generación. Esta tarea requiere estudios detallados y específicos para la dilatada serie de situaciones concretas que se pueden observar a través de distintas sociedades. Pero también exige un esfuerzo para conceptualizar las cuestiones pertinentes y para levantar un esquema general sobre la base del cual se pueda avanzar. El presente artículo atiende a ese esfuerzo.

REPRODUCCIÓN Y SUBORDINACIÓN

La diferenciación basada en el sexo es una de las formas más extendidas de explotación humana, arraigada en la interacción personal entre los sexos, en instituciones sociales básicas, como la familia, y enraizada en estructuras económicas y políticas. Sus manifestaciones son múltiples y se extienden por todos los niveles de la sociedad. Esas manifestaciones constituyen en su totalidad un complejo sistema de relaciones de poder entre los sexos que tipifica la subordinación de la mujer a diferentes niveles sociales.

Dicha subordinación, aunque se observa persistentemente en la mayoría de las sociedades, se manifiesta en gran variedad de formas y diferentes grados de intensidad. Así, por ejemplo, podemos hablar de las distintas formas que toma el machismo: en una comunidad indú, en una estructura familiar basada en la poligamia y en la familia nuclear de una sociedad industrializada y urbana. Esas formas no se desarrollan en un vacío, ni tan sólo como consecuencia de diferencias físicas y biológicas entre los sexos. A menudo las apoya una base económica definida por la organización de la producción y de la reproducción en una sociedad determinada. Por ejemplo, en la medida en que en muchos países africanos "hay una relación directa entre la dimensión del área cultivada por una unidad familiar y el número de esposas que tiene el cabeza de familia" (Boserup 1970: 38), es evidente que existe un incentivo económico favorable a la poligamia. Análogamente el fenómeno de la reclusión de la mujer y segregación de sexos se presenta en sociedades donde el trabajo femenino fuera de la producción doméstica no es esencial. Por ejemplo, la baja densidad de población y las técnicas agrícolas primitivas de muchas sociedades africanas tradicionales explican la alta participación de la mujer en la producción agrícola. Por el contrario la práctica de la reclusión estricta de la mujer en sociedades asiáticas ha tenido lugar en zonas de elevada densidad de población y de técnicas agrícolas más avanzadas, como el arado, lo cual ha hecho innecesaria la participación de la mujer en la producción agrícola.

Sin embargo otros factores ideológicos, políticos y sociales refuerzan los económicos y se hallan en la base de la subordinación de la mujer. En lo que sigue se argumenta que el dominio del hombre sobre la mujer se ha desarrollado históricamente en torno a la necesidad de controlar la reproducción en sus varios aspectos. El concepto de reproducción utilizado aquí es el de un proceso dinámico de cambio vinculado a la perpetuación de los sistemas sociales. Incluye la reproducción social así como la biológica, de modo que su significado rebasa el de la reproducción de seres humanos. Los análisis de la fecundidad, al referirse únicamente a la tasa de reproducción biológica, ignoran toda la cuestión de la reproducción social y sus implicaciones para las funciones asignadas a la mujer en la sociedad. Pero la complejidad del concepto de reproducción requiere una elaboración ulterior.

Edholm, Harris y Young (1977) han introducido una distinción útil entre tres aspectos de la reproducción que corresponden a diferentes niveles de abstracción teórica: reproducción social, reproducción de la fuerza de trabajo y reproducción biológica. La primera se refiere a la reproducción de las condiciones que sostienen un sistema social. En este caso la cuestión fundamental es la de "qué estructuras se tienen que

reproducir para que pueda darse esa reproducción social en su conjunto" (Edholm, Harris y Young 1977: 105).⁴

La reproducción biológica, o procreación, consiste esencialmente en la crianza de los hijos. Aunque es un componente básico de la reproducción de la fuerza de trabajo, se puede diferenciar claramente de ésta. Por reproducción de la fuerza de trabajo se entiende no sólo el mantenimiento cotidiano de los trabajadores presentes y futuros, sino también "la asignación de agentes a determinadas posiciones en el proceso productivo". Es decir que mientras que la reproducción biológica es estrictamente cosa del desarrollo físico de los seres humanos, la reproducción de la fuerza de trabajo tiene que ver con el proceso por el cual esos seres humanos se convierten en trabajadores. La escolarización, por ejemplo, es un factor importante en la reproducción de la fuerza de trabajo. En una sociedad rural, la transmisión de técnicas y capacitación agrícolas de una generación a otra es un aspecto fundamental del proceso por el cual se reproduce la fuerza de trabajo rural.

La distinción entre esos tres niveles de reproducción facilita el análisis del modo como la mujer en general y la división del trabajo en particular se ven afectadas por la reproducción. Dado el estado actual de la tecnología, sólo la reproducción biológica está inevitablemente ligada a la función reproductiva específica de la mujer. Sin embargo, todas las sociedades han asignado a la mujer otros dos aspectos fundamentales de la reproducción de la fuerza de trabajo, a saber, el cuidado de los hijos y el complejo de actividades asociadas con el mantenimiento diario de la fuerza de trabajo dentro de la unidad doméstica.

La reproducción social implica la transmisión del acceso y el control de recursos económicos de una generación a otra. En la sociedad de clases ese proceso requiere que los sujetos a los que se transmiten los recursos y el control sean identificados, puesto que lo que se transmite es cualitativa y cuantitativamente distinto para cada grupo o individuo. Hasta el punto que esa diferenciación no existe en una sociedad comunitaria: no es necesario identificar individualmente a los beneficiarios de la herencia y del control. Engels precisó la relación entre la reproducción social y la posición subordinada de la mujer atribuyendo esta última a la transformación histórica que llevó de la sociedad comunitaria a la sociedad de clases, transformación ligada a la institucionalización de la propiedad privada. La propiedad privada suscitó la necesidad de identificar a sus herederos. Pero aunque la maternidad es siempre identificable, la paternidad es más difícil de trazar a menos que se implante un control tajante de la sexualidad de la mujer. Engels sostuvo que en la mayoría de las sociedades se implantó un control estricto de la reproducción biológica —y, por consiguiente, de las actividades reproductoras de la mujer— con objeto de controlar la reproducción social.

En la literatura feminista referente a los orígenes de la subordinación de la mujer se ha sostenido que el dominio masculino es anterior a la propiedad privada y a las sociedades de clases (Molyneux 1978; Reiter 1975). Pero otras aportaciones a la discusión han sacado a la luz nueva evidencia en favor de la tesis de Engels (Leacock 1975; Sacks 1975). Prescindiendo ahora del estado de la discusión, el hecho es que la tesis de Engels es, en cualquier caso, una aportación básica que puntualiza la existencia de una relación entre las formas de propiedad y la estructura de la producción, por un lado, y, por otro, la condición de la mujer.

De todos modos, la transmisión de la propiedad privada no es más que un factor entre los muchos que implican reproducción. El problema de la reproducción varía según las clases y los segmentos de clases. Para la clase terrateniente de una sociedad feudal, se trata de la reproducción de las relaciones

⁴ Otros aspectos de la reproducción social se pueden aislar como parte del mismo proceso. Althusser, por ejemplo, subraya no sólo la reproducción de la fuerza de trabajo, sino también la reproducción de: a) los medios de producción, y b) las relaciones de producción, y ve esos tres aspectos del proceso reproductivo como los pilares fundamentales de cualquier sistema social (Althusser 1976).

de producción feudales y, consiguientemente, la transmisión de la propiedad privada. Para la clase capitalista se trata de la reproducción de relaciones capitalistas de producción, lo cual también incluye la transmisión de la propiedad privada. Para la clase profesional y para los trabajadores calificados, se trata de la reproducción de un sistema educativo y de aprendizaje que, junto con una determinada distribución de la renta, posibilita el acceso a sus respectivos títulos y oficios. En este caso no se trata de ninguna transmisión de propiedad privada, pero el problema de la reproducción sigue en pie. Y en la medida en que la reproducción implica la transmisión *individual* del acceso a determinados recursos, persiste la necesidad de identificar a los beneficiarios de esa transmisión.

Por consiguiente, no es necesario asociar el control de las actividades reproductivas de la mujer con la institución de la propiedad privada, como lo hizo Engels, puesto que la reproducción social implica también la perpetuación de otras formas de diferenciación social. Por eso no está justificada la posición de que la opresión de la mujer carece de base material en los casos en que no se transmite propiedad privada, como lo han sostenido Quick y otros.⁵ La necesidad de identificar a los herederos existe siempre que en una sociedad de clases hay acceso individual a los recursos. Pero este acceso se transmite también por otros medios, no sólo mediante la propiedad privada.

Se sigue de todo eso que los conflictos relacionados con la reproducción serán más intensos en sociedades de clases que en sociedades igualitarias. Ello se debe a que en una sociedad de clases los privilegios de que disfrutaban grupos e individuos se ven amenazados de distintas formas por los que no disfrutaban de ellos. Esos privilegios incluyen el control de los recursos productivos y de los mecanismos de explotación de una clase por otra. Por eso es necesario instaurar un conjunto de factores que faciliten la transmisión del control de una generación a otra; y de ahí deriva la complejidad del proceso reproductivo. En cambio, el proceso reproductivo de una sociedad igualitaria está exento de conflictos de clases; en el caso de una sociedad comunitaria, la reproducción supone la transmisión de los recursos compartidos de una forma colectiva, y no la transmisión de poder y control de una clase a sus herederos.

Desde esta perspectiva sobresalen tres puntos focales para el análisis de la subordinación de la mujer y de la división sexual del trabajo. Uno es el control ejercido sobre las actividades reproductoras de la mujer en distintas sociedades. Otro es la medida en la cual el cuidado de los niños y las tareas domésticas asociadas con el mantenimiento y reproducción de la fuerza de trabajo se vinculan al rol especial de la mujer en la reproducción biológica y se consideran dominio femenino. Por último, hay que considerar en qué medida la participación de la mujer en la producción está condicionada por su papel en la reproducción. Los dos últimos aspectos se tratarán más adelante; en lo que sigue me referiré al primero.

El control de la actividad reproductora de la mujer y, más concretamente, de la sexualidad femenina es una de las expresiones más evidentes del dominio del hombre sobre la mujer. Es en este sentido que hay que ver instituciones como la reclusión de la mujer y la segregación de los sexos en muchas zonas de Asia y del norte de África, el severo castigo del adulterio femenino en la gran mayoría de las sociedades, la circuncisión de la mujer y la restricción de su movilidad tan dominante en todas partes, por no citar más que unos pocos ejemplos. En muchas sociedades rurales las restricciones puestas a la movilidad de las muchachas, por ejemplo, aumentan abruptamente al llegar a la edad de la pubertad, cuando empiezan a tener capacidad reproductora; y esas restricciones son particularmente severas para las casadas jóvenes en el período de tasas de fecundidad más altas.⁶

⁵ Quick (1977: 44) sostiene que "la explotación de la mujer dentro de la clase explotada, la cual no tiene propiedad privada, carece de base material" y "para Engels se funda en los "deseos" del varón, y no en las relaciones sociales de producción".

⁶ En el Bangladesh rural, por ejemplo, las muchachas no van a la escuela al llegar a los años de la pubertad, aunque sean de familias acomodadas, si eso supone estar con varones o desplazarse más allá de los límites autorizados. Esto sucede a pesar de que "una niña de menos de 5 o 6 años tiene casi tanta libertad como un niño de esa edad". Por otro lado, "el purdah (reclusión) más estricto para una mujer tiene lugar durante los primeros años en casa de su nueva familia, donde se la mantiene rigurosamente encerrada hasta que haya tenido uno o dos hijos". (Abdulla y Zeidenstein 1978: 81)

Este punto de vista ilumina también el papel de la ideología y de la religión en el control de la actividad reproductora de la mujer y en la racionalización de su posición subordinada. El libro de Mernissi *Beyond the Veil* (1975), que estudia la regulación de la sexualidad en las sociedades islámicas, presenta una ilustración reveladora. En las sociedades pre-islámicas, sostiene la autora, la paternidad física se consideraba a menudo poco importante. Durante el período en que apareció el Islam las uniones sexuales seguían dos tendencias, una matrilineal y otra patrilineal, en las cuales el hijo pertenecía al grupo de la madre o al del padre respectivamente. En el primer caso la paternidad física no tenía importancia y la libertad sexual de la mujer era mayor que en el segundo caso, en el cual la paternidad física tenía importancia. El Islam aceleró el paso de la matrilinealidad a la patrilinealidad, redujo la libertad de la mujer y robusteció la autoridad masculina, al tiempo que configuraba la historia jurídica e ideológica de la estructura familiar musulmana. La poligamia llegó a ser una de las formas patriarcales más visibles de subordinación de la mujer bajo el Islam.⁷

Estos cambios tenían sus raíces en una transformación profunda de la estructura socioeconómica. Mernissi explica que el éxito avasallador del Islam entre las tribus árabes se debió a la desintegración del sistema tribal por causa de "una floreciente economía mercantil que fue corroyendo el comunitarismo tribal tradicional" (Mernissi 1975: 38). Las tendencias comunitarias se canalizaron hacia el ejercicio de la guerra, y se aprovechó la institución de la familia para crear nuevas lealtades y para "transferir la posesión privada de los bienes y suministrar al mismo tiempo un rígido control de la libertad sexual de la mujer" (Mernissi 1975: 39).

Es importante resaltar que el Islam afirma la igualdad teórica entre los sexos y, por consiguiente, no implica inferioridad alguna de la mujer. Mernissi argumenta que, contrariamente a la creencia en la inferioridad biológica de la mujer que tan frecuentemente se encuentra en la cultura occidental, la ideología islámica "se basa en la idea de que la mujer es un ser poderoso y peligroso. Todas las instituciones sexuales (poligamia, repudio, segregación sexual, etc.) se pueden entender como una estrategia para contener su poder" (Mernissi 1975: XVI).

Me he detenido en este ejemplo para ilustrar la relación entre los cambios de la estructura socioeconómica —en particular la institucionalización de la propiedad privada— y la necesidad de controlar la reproducción y sus efectos sobre la mujer. Hay que añadir a este respecto que el control de la reproducción se produce en dos planos, el privado y el público. Aunque sus límites no son fáciles de definir, se puede decir que el nivel privado tiene sus raíces en la familia y corresponde al repertorio de costumbres, tradiciones y otras expresiones de relaciones sociales de la sociedad civil. Incluye ideologías y creencias y está reforzado por instituciones de apoyo, como los sistemas de herencia, la religión, los medios de información y la familia misma. El nivel público, por su lado, tiene que ver con el aparato del estado y otras instituciones que se ocupan del orden y del poder político. Representa a la sociedad civil y es al mismo tiempo árbitro suyo. Su importancia por lo que hace a los procedimientos que afectan a la reproducción ha aumentado a medida que el control de la población se ha ido convirtiendo en uno de los problemas que se consideran relacionados íntimamente con el desarrollo económico y social.

La interacción entre el control público y el privado de la reproducción tiende a aumentar en la sociedad moderna. La familia de muchos hijos, tan corriente en sociedades rurales tradicionales, se puede explicar por el hecho de que cada hijo representa una adición a la fuerza de trabajo, que puede cultivar la tierra; a menudo este factor económico ha sido reforzado por religiones y costumbres "pro-natalistas" que presionan intensamente en favor de tasas de natalidad altas. Pero esa presión se puede ver reforzada de nuevo o debilitada por la acción del nivel público. La ley puede intervenir a distintos niveles. En algunos países africanos y del Medio Oriente se puede observar un ejemplo muy simbólico del control de la actividad

⁷ Para un análisis más detallado de esos cambios véanse la Introducción y Parte I del libro de Mernissi (1975).

reproductora de la mujer por el hombre: cuando se disuelve un matrimonio, la madre se queda con los hijos, pero el marido puede tomarlos pasada cierta edad, generalmente cuando los niños cumplen siete años, o antes si la mujer se vuelve a casar (Swanson 1977). A esa edad ha pasado ya el período de esfuerzo más intenso en la crianza, y en las economías rurales los niños empiezan a ser productivos.

La escisión entre lo público y lo privado en la sociedad moderna puede redundar en contradicciones entre un nivel y otro en cuestión de reproducción. Así, por ejemplo, mientras que la mayoría de las grandes religiones mundiales han tendido a ser pro-natalistas —lo cual refleja el hecho de que tienen sus raíces en sociedades rurales—, en cambio gran número de gobiernos han adoptado una actitud favorable a la planificación familiar y al control de la población.⁸ Qué fuerzas dominan en cada momento depende de varios factores. Pero, en cualquier caso, los cambios relativos a la reproducción biológica y a la política demográfica —con los efectos que tienen sobre la mujer— se tienen que entender en el contexto de la interacción entre lo privado y lo público.

La mujer se enfrenta con una contradicción básica entre la necesidad de reproducirse —objetivo que comparte con el hombre— y el control que se ejerce sobre ella como resultado de su papel en la reproducción. Esta contradicción se presenta con diferentes grados de intensidad. Así, por ejemplo, la aceptación por parte de la mujer de instituciones como el *pardah* y de la restricción de su libertad de movimientos tiende a mitigar, en apariencia al menos, los conflictos entre los sexos.⁹ En cambio estos conflictos son mucho más agudos cuando la mujer llega a darse cuenta de la relación entre su papel reproductor y su subordinación. Esto ha sucedido durante estos últimos años, cuando mujeres de todas las regiones de la tierra han reclamado mayor dominio de su propia capacidad reproductora.

El control impuesto sobre la actividad reproductora de la mujer tiene dos consecuencias básicas. Una es que el hogar se convierte en el foco del trabajo de la mujer dado que en él se concentran las actividades dedicadas a la reproducción física. Ésta es la base de la división del trabajo tradicional, por la cual las actividades domésticas se consideran exclusivamente dominio de la mujer. En este sentido el hogar se convierte en la raíz misma del patriarcado, y la división tradicional doméstica del trabajo llega a ser su manifestación más inmediata. La segunda consecuencia es la restricción de la movilidad de la mujer que impera en la mayoría de las sociedades, aunque con diferentes grados de intensidad. Los ejemplos abundan en el medio rural, y van desde el vendaje de los pies para atrofiarlos en la China pre-revolucionaria hasta la reclusión, o las frecuentes restricciones para viajar, las cuales requieren en muchos casos que una mujer obtenga el permiso de su esposo o de otro varón.¹⁰ Ambas consecuencias condicionan los tipos de actividad en los que se concentra la mujer; los dos factores refuerzan la separación entre las esferas doméstica y social de la producción y entre las actividades de la mujer y del hombre. La sección siguiente trata este tema con más detalle.

PRODUCCIÓN Y DIVISIÓN SEXUAL DEL TRABAJO

En esta sección se argumenta que el análisis del papel de la mujer en la reproducción es esencial para entender la amplitud y la naturaleza de su participación en las actividades productivas, y el alcance y la naturaleza de la división sexual del trabajo. Otros autores han sostenido lo contrario y han enfocado primariamente su atención hacia la producción, para analizar luego sobre esa base el papel de las mujeres en la reproducción. Muchos estudios demográficos, por ejemplo, tienden a considerar que las tasas

⁸ Véase una ilustración de la importancia dada a la política demográfica en la serie sobre población y planificación familiar publicada por el Population Council, USA; en particular Berelson (1974); Nortman y Hofstatter (1974, 1975, 1976); Stamper (1973); Tietze y Mustein (1974).

⁹ En los países en que se observa el *pardah* —la reclusión y separación física de los sexos dentro del área doméstica— su cumplimiento estricto se considera a menudo como un signo de distinción, ya que la mujer pobre tiene que trabajar en el campo y pocas veces puede permitirse el "lujo" de la reclusión.

¹⁰ En Abdulla y Zeidenstein (1978: Part. II), hay una descripción detallada de las restricciones impuestas a los viajes de las mujeres. También Swanson (1977) y Boulding (1977) analizan este tema.

de fecundidad están condicionadas por el papel de la mujer en la actividad no-doméstica.¹¹ También el análisis marxista tradicional tiende a ver la reproducción como determinada por el papel de la mujer en la producción (O'Laughlin 1977; Giménez 1977). La argumentación que se presenta aquí no pretende refutar ese tipo de análisis; hay que reconocer la complejidad de las interrelaciones entre las actividades productivas y las reproductivas. Mi intención es subrayar la importancia capital del papel reproductor de la mujer para entender su posición en la sociedad y la división del trabajo según el sexo. Las relaciones primarias de subordinación/dominio entre los sexos se sitúan en la esfera reproductiva del hogar. Las relaciones familiares patriarcales y la socialización de varones y mujeres en roles diferentes tienen su expresión más fundamental en el plano de la familia.

En la literatura acerca de la división del trabajo por sexo algunos autores han suscitado la cuestión de si representa "subordinación" o "coordinación". En el primer caso esta división crea posiciones subordinadas, mientras que lo contrario sucede en el segundo caso.¹² Mackintosh (1978), por ejemplo, ha indicado que un proceso de trabajo organizado jerárquicamente, como el proceso de trabajo capitalista, crea "categorías de trabajo subordinadas, tipificadas por el sexo" (Mackintosh 1978: 91). Al mismo tiempo, sostiene esta autora, la existencia de una jerarquía sexual ha afectado la naturaleza de la estructura de los puestos de trabajo, creando trabajos femeninos de carácter subordinado. Su análisis se refiere principalmente a una estructura industrial, pero se puede argumentar análogamente en el caso de economías rurales.

En el análisis que sigue se sugiere que la división del trabajo por sexo tiende a crear mecanismos de subordinación para la mujer. Aunque en economías rurales es posible observar algunas formas de "diferenciación funcional" —esto es, de realización de tareas cualitativamente diferentes sin "destinar" permanentemente un trabajador a una tarea dada—, la ejecución de tareas tiende a engendrar una tajante "división del trabajo" por sexo.¹³ Es posible ver a hombres y mujeres en rotación de tareas, pero más corriente es observar una división nítidamente definida entre las que se consideran masculinas y las que se consideran femeninas.

La división más básica es la que separa el trabajo doméstico del trabajo no doméstico. En todas las sociedades el trabajo doméstico se considera muy predominantemente trabajo de la mujer. La razón de esto se encuentra en el papel reproductor de la mujer, ya que, como se ha indicado antes, esta función biológica insustituible ha sido la base de la asociación de la mujer con el cuidado de los niños y con otras tareas relacionadas con el mantenimiento cotidiano de la fuerza de trabajo. Esta asociación, que ya en este plano no está determinada biológicamente, ha sido la raíz de la separación entre la esfera en que primariamente se concentra la mujer y aquella en la que lo hace el varón. La falta de conexión directa entre el trabajo doméstico y la producción para el mercado acarrea que la mayor parte del trabajo de la mujer no esté remunerado y no se considere como actividad económica (Benería 1981).

La interrelación entre actividades reproductivas y actividades productivas en el ámbito doméstico hace muy difícil trazar una línea de separación clara entre unas y otras cuando se examina la composición de las actividades de la mujer y la división sexual del trabajo. De hecho, la distinción resulta artificial si

¹¹ Por ejemplo, estudios empíricos realizados en países industrializados y urbanos han ilustrado la correlación positiva entre la educación de la mujer y su tasa de participación en la fuerza de trabajo, y la correlación negativa entre esas variables y la tasa de fecundidad (Leibowitz 1975; Rosenzweig 1975). En cuanto a países en desarrollo, se ha observado que las tasas de participación en la fuerza de trabajo se relacionan tanto positiva como negativamente con la fecundidad (Rosenzweig 1975; Standing 1977).

¹² Edholm, Harris y Young (1977: 121), por ejemplo, distinguen entre "una división del trabajo en la cual hay cooperación directa en un mismo proceso de trabajo y otra en la cual se intercambian productos acabados entre productores especializados". Sin embargo, su análisis de los mecanismos que producen cooperación o subordinación no es muy claro; aunque parecen indicar que la cooperación y el intercambio directos crean más relaciones de complementariedad que de subordinación, no analizan casos en los cuales el intercambio puede ser desigual.

¹³ Véase una distinción más detallada entre "diferenciación funcional" y "división del trabajo" en Weiss (1976).

consideramos la producción como parte de un proceso global de reproducción.¹⁴ La actividad doméstica requiere muchas horas de trabajo, a menudo duro y físicamente exigente, que va desde la preparación de comidas hasta el transporte del agua a hombros —a veces desde lejos— y todas las tareas relacionadas con la satisfacción de las necesidades básicas de la familia, como el vestido, la higiene y la salud y la transformación de alimentos.¹⁵ En las economías de subsistencia el trabajo doméstico contiene un elemento importante de producción, orientada al consumo familiar, a diferencia de lo que ocurre en la familia urbana, en la cual el consumo se hace cada vez más dependiente de bienes producidos fuera de la unidad doméstica.

El núcleo del trabajo doméstico es pues el conjunto de actividades de mantenimiento requeridas para reproducir diariamente la fuerza de trabajo, lo cual comprende la transformación de bienes en valores de uso para el consumo. El contenido y la naturaleza de algunas de estas funciones —determinadas por la dimensión de la familia y por el tipo de producción ejecutada en el ámbito doméstico— dependen también de factores externos a la familia, tales como el grado de penetración del mercado en la economía. Por eso la actividad doméstica de la mujer se tiene que analizar en el contexto de la dinámica de un sistema económico en proceso de transformación, como se verá en la sección 4.

En las economías rurales hay un alto grado de integración entre el trabajo doméstico y las actividades de la mujer fuera de la casa. A menudo la participación de la mujer en labores agrícolas y en actividades mercantiles es una prolongación del trabajo doméstico. Así por ejemplo la preparación de comidas en el hogar, además de ir destinada al auto-consumo familiar, a menudo se vende en el mercado; del mismo modo el cuidado de los hijos se extiende fuera del hogar en los casos tan numerosos en que la mujer se lleva a sus hijos al campo o a la plaza del mercado.

Las muchas horas de trabajo de la mujer rural¹⁶ incluyen no sólo el mantenimiento cotidiano de la familia y las actividades reproductivas, sino también una participación directa en la producción social de valores de uso y de cambio (como la producción agrícola y el cuidado del ganado), actividades de la circulación (comercialización de productos y pequeño comercio), así como trabajo asalariado. Mientras que la concentración de la mujer en el trabajo doméstico es prácticamente universal, en las actividades no-domésticas la división sexual del trabajo es más compleja. Como han indicado Boserup y otros, lo que se considera trabajo femenino o masculino fuera del hogar varía considerablemente según los países y las regiones. Las generalizaciones que siguen están basadas en los esquemas de trabajo femenino más visibles, sin pretender que esos esquemas no tengan excepciones. Así puede argumentarse que la mujer tiende a concentrarse en actividades que son:

- a. compatibles con la reproducción y, más precisamente, con el cuidado de los niños;
- b. relacionadas con su clase;
- c. subordinadas al trabajo del hombre y también sometidas a relaciones jerárquicas basadas en la

¹⁴ La relación entre producción y reproducción ha sido detalladamente analizada por Meillassoux (1977), el cual sostiene que para entender las relaciones de producción hay que situarlas en el contexto de la reproducción o perpetuación de un determinado sistema social. Consiguientemente Meillassoux (1977) ve una estrecha relación entre modos de producción, control de la reproducción y subordinación de la mujer dentro del contexto específico de la familia. En el capitalismo, por ejemplo, las relaciones entre los sectores capitalista y doméstico son tales que el primero depende de la familia para el control de los "medios de reproducción" de una fuerza de trabajo en abundancia suficiente para mantener bajos los salarios. Pese a los problemas suscitados por el análisis de Meillassoux (1977), analizados por varios autores, y pese a su visión estática de la subordinación de la mujer (véanse Mackintosh, 1977, y Edholm Harris y Young, 1977, para el desarrollo de esta crítica), su aportación es importante porque muestra que la condición de la mujer "no es natural", sino que surge de "circunstancias históricas cambiantes, enlazadas siempre con su función reproductiva" (Meillassoux 1977: 116). También es importante su acentuación de la integración de las actividades reproductivas y productivas.

¹⁵ La información detallada sobre el trabajo de la mujer ha aumentado considerablemente durante los últimos años. Véanse, por ejemplo, de Souza (1978); Swanson (1977); Abdulla y Zeidenstein (1978); UN (1977); Dinovitzer (1978).

¹⁶ El número creciente de estudios sobre el trabajo de la mujer rural en el tercer mundo muestran que en las zonas rurales la mujer llega a trabajar un promedio de 16-17 horas diarias, y que este número de horas es mayor que las de trabajo masculino (Khan y Bilquees 1976; Singh y Jain 1977; UN 1977; Boulding 1977).

edad;

d. consideradas una extensión de la actividad doméstica;

e. poco permanentes y con una remuneración relativamente baja.

En primer lugar, las actividades compatibles con la reproducción suponen escasa movilidad física, no sólo por las razones aducidas en la sección anterior —esto es, el control ejercido sobre la sexualidad de la mujer—, sino también porque el cuidado de los niños reduce automáticamente la movilidad. El trabajo de la mujer rural, por ejemplo, tiende a concentrarse en tareas cerca de la casa, como el cuidado de los animales domésticos (tarea a menudo compartida con los niños) o la recogida de leña (Swanson 1977). No es una casualidad que la mujer se concentre en la preparación de alimentos procedentes de las actividades de caza y pesca de los varones, o en la preparación de alimentos en general.¹⁷ En sociedades nómadas la mujer tiende a realizar más actividades centradas en el campamento que el hombre (Boulding 1977). Lo mismo se puede decir de la concentración de la mujer en el comercio a pequeña escala, predominante en África y observado también en América Latina y en otras regiones.¹⁸ En los países en los que hombres y mujeres se dedican al comercio, como Rhodesia y la región de los Hausa en Nigeria, los hombres en general se encuentran en los mercados grandes y/o públicos; en estos casos la mujer se concentra en mercados menores o practica el comercio desde su casa (UN/ECA 1975). Además, en los países en los que la mujer lleva el producto al mercado, el transporte se hace normalmente a pie, lo que implica un transporte a corta distancia.

He aquí una división sexual del trabajo típica en el México rural y que ejemplifica ese esquema:

"Dentro del pueblo —y del conjunto de la comarca— había una división sexual del trabajo claramente definida y que todo el mundo era capaz de describir sin vacilaciones. Las mujeres no trabajan en los campos, salvo en el momento de la cosecha, o bien, ocasionalmente, cuando sus hombres necesitaban que se les echara una mano; van a buscar el agua y la leña, ejecutan todos los trabajos de mantenimiento del hogar, cuidan a los niños y a los ancianos y el ganado de la familia, y preparan la comida. Los varones, por su parte, trabajan en los campos, pero no van a por agua ni a por leña (a menos que las mujeres no puedan hacerlo, por alguna causa), ni mantienen la casa cotidianamente, ni guisan, ni lavan la ropa". (Young 1977: 6)

En segundo lugar, las actividades de la mujer tienden a diferir según las jerarquías de las clases rurales. Pese al hecho de que las instituciones patriarcales afectan a mujeres de todas las clases, hay diferencias importantes entre los trabajos realizados por la mujer según el acceso de cada familia a los recursos productivos. El ejemplo de Bangladesh antes dado muestra que la mujer de la clase terrateniente trabaja exclusivamente dentro de las habitaciones separadas propias de ella. Sólo la mujer que no pueden "permitirse" el lujo de la segregación —esto es, mujeres de familias sin tierras, o de familias que cultivan en un marco de mera subsistencia— participa en los campos en las faenas agrícolas:

"Un signo tradicional de prestigio en el Bangladesh rural es el comportamiento de la mujer en la familia. La conducta adecuada para la mujer de clase acomodada incluye el *pardah* estricto, una *estricta división sexual del trabajo y libertad relativa de trabajos domésticos manuales*. Sólo familias de buena posición económica pueden permitirse ese comportamiento". (Abdulla y Zeidenstein 1978: 90. *Cursiva mía*)

¹⁷ La preparación de comidas es una de las tareas que la mujer realiza universalmente, especialmente cuando se destina al consumo doméstico. Pero la mujer también prepara comidas para vender en el mercado, que a menudo vende ella misma, rasgo común de los países en los que la mujer interviene en el comercio al por menor.

¹⁸ Luego se analiza con más detalle el caso de las mujeres comerciantes africanas.

En el México rural, pese a la clara división sexual del trabajo antes descrita, Young menciona diferencias en el trabajo de la mujer y en sus posibilidades de ganancia según el *status* de la familia. En el área de Oaxaca que describe esta autora, la mujer de familias con suficiente tierra para emplear trabajo asalariado "no realiza faenas agrícolas, y en la época de la cosecha del café organiza las actividades de las recolectoras, aunque ella misma no cosecha" (Young 1977: 16). En cambio, la mujer pobre trabajaba en el campo como el hombre, generalmente como trabajadora asalariada. Y la mujer del campesino mediano participa de vez en cuando en la agricultura, pero "parece más constreñida por la exigencia cultural de que la mujer casada se quede en casa y dependa totalmente de su marido" (pág. 17). Análoga diferenciación por clase registran Deere (1977), Boserup (1970) y Stoler (1977).

Tercero: las jerarquías rurales están también relacionadas con el sexo y con la edad. La subordinación de las actividades de la mujer a las del hombre se puede observar incluso cuando la mujer tiene una independencia económica relativa. Así, en varios países africanos en los que la mujer tiende a poseer sus propios terrenos es una práctica común que "las mujeres pasen una gran parte de su tiempo ayudando a sus maridos" (Oppong, Okali y Houghton 1975: 73). Aunque también el hombre ayuda a la mujer a cultivar su tierra, varios autores —Okali y Mabey (1975), por ejemplo— han precisado que él tiene más posibilidad de reclamar el trabajo familiar, y en especial el de su esposa.¹⁹

Otro ejemplo del carácter subordinado de las actividades de la mujer es la medida en la cual ésta se ve desplazada de su trabajo cuando la penetración capitalista en las economías de subsistencia provoca paro estructural. En la India, donde esa penetración ha reducido considerablemente el número de pequeñas explotaciones de subsistencia, la proporción de mujeres que cultivan esas explotaciones ha disminuido espectacularmente con el tiempo.²⁰

La división del trabajo por edad en comunidades rurales tiene como resultado una diferenciación de tareas entre mujeres de edades diferentes. Este es el caso tanto en las tareas domésticas como en las no-domésticas. Antes se indicó que las muchachas disfrutaban de una movilidad mayor antes de la pubertad que después. Consecuentemente, hay menos diferenciación de tareas entre chicas y chicos en edad temprana. Se puede, por ejemplo, encontrar muchachas cuidando el ganado y trabajando en los campos al igual que los muchachos (ILO 1970; Swanson 1977; Abdulla y Zeidenstein 1978); después de la pubertad, como su movilidad es menor, sus tareas se concentran más en el hogar. Además, existe una división jerárquica del trabajo según la edad entre las mujeres, dentro y fuera de la casa. El trabajo de las mujeres jóvenes está a menudo subordinado al de las de mayor edad, y se centra en torno al cuidado de los niños.²¹

Cuarto: las actividades retribuidas de la mujer son a menudo una extensión de su trabajo doméstico. Así ocurre con las tareas consideradas típicamente trabajo femenino, no masculino. Los ejemplos de esta tipificación sexual de los puestos de trabajo, tan dominante en el empleo industrial, son también abundantes en las sociedades rurales. El bordado, el tejido a mano y otras artesanías son ejemplos típicos y comunes.²² Algunas de estas actividades, como el acarreo del agua y de grandes pesos, exigen mucha fuerza física. Es posible observar excepciones a esta tipificación sexual de los trabajos. En circunstancias de escasez de fuerza de trabajo y en proyectos determinados destinados a promover el empleo de la mujer, éstas realizan trabajos que no es fácil clasificar como femeninos, tales como la producción de tejas,

¹⁹ Eso no se debe sólo a la autoridad que el varón ejerce sobre la mujer, sino también a que, aunque en muchas zonas africanas hay más mujeres que hombres en la fuerza de trabajo agrícola, el hombre posee propiedades de mayor tamaño que las de la mujer. Además, los varones suelen heredar la tierra, mientras que las mujeres la reciben generalmente como regalo de sus maridos, de sus madres o de otras parientes de sexo femenino. Una elaboración de estas cuestiones puede encontrarse, en Oppong, Okali y Houghton (1975) y Berger (1977).

²⁰ Mies (1978) cuenta que la proporción de mujeres entre los cultivadores era de una media de 350 a 450 por mil varones en 1961, y que esa razón bajó abruptamente hasta 135 por 1.000 varones en 1971 (Mies 1978: 14). Sobre la misma cuestión, v. el informe del Committee on the Status of Women in India (1974).

²¹ Véase la sección acerca de las mujeres comerciantes africanas, que ilustra esta diferenciación.

²² ILO/SIDA contiene un informe sobre la participación de la mujer en los oficios artesanales en el continente africano.

el transporte de arroz y el trabajo en molinos arroceros (Manuab 1977). También es posible encontrar mujeres en trabajos pesados de la construcción, trabajando junto con varones.²³ Aunque estos ejemplos no son numerosos, indican la artificialidad y el condicionamiento social de la separación entre lo que generalmente se considera trabajo femenino y de cómo se contrapone al masculino.

Por último, cuando la mujer trabaja como asalariada, se la encuentra concentrada en las actividades menos permanentes y peor pagadas. Su concentración primaria en tareas relacionadas con la reproducción tiene dos consecuencias principales.

Una es que, para la sociedad patriarcal, la producción no-doméstica es primordialmente ocupación del hombre; la presencia de la mujer en esa producción se considera secundaria respecto de sus actividades reproductivas, lo que constituye la base de la marginalidad de la mujer y de su lugar subordinado en la producción remunerada. La otra es que la remuneración de la mujer se considera complementaria, no como la fuente primaria de renta familiar; este hecho es la base de los escasos ingresos de la mujer y de su discriminación salarial. Como la marginalidad y los bajos salarios femeninos constituyen un fenómeno muy generalizado y predominante, no me detendré a presentar datos sobre este punto.²⁴ En su lugar se presenta una ilustración del problema con el ejemplo del trabajo femenino en plantaciones.

Tradicionalmente se ha empleado a trabajadoras en muchos tipos de plantaciones, pero especialmente en las de café y té. A la mujer se la prefiere para ciertos trabajos, como la cosecha del té en Taiwan o la recolección de los granos maduros de café (Tanzania y Kenya).²⁵ En las grandes plantaciones de té y de árbol del caucho en Sri Lanka, Malaya y la India la fuerza de trabajo es casi mitad masculina y mitad femenina, mientras que en el África oriental, central y occidental se emplea a muchas menos mujeres (ILO 1970: 3). Pero, en cualquier caso, predomina el carácter estacional y no permanente del empleo femenino lo cual es un fenómeno que sigue aumentando. En algunos países africanos la mujer representa la gran mayoría de los trabajadores estacionales, y la práctica de emplear mujeres como trabajadoras regulares ha disminuido considerablemente desde la década de los años 1960.²⁶ También en América Latina las mujeres y los niños se emplean en gran número "sólo en los trabajos no calificados del campo, con los salarios más bajos, y sólo en mucho menor medida en trabajos análogos en las industrias de transformación de la cosecha situadas en las mismas plantaciones". (ILO 1970: 45)

A medida que durante la década pasada aumentaban los problemas del paro y el subempleo en muchos países la tendencia a relegar a la mujer a la condición de trabajadora ocasional ha ido intensificándose. Esta situación se agrava con el aumento de la mecanización, no sólo porque ésta reduce el empleo y substituye a menudo el trabajo manual tradicionalmente realizado por mujeres —la escarda, por ejemplo—, sino también porque los puestos de trabajo mecanizados se convierten en puestos "masculinos" permanentes y no benefician a la mujer. Por otro lado, los salarios de la mujer son más bajos que los del varón incluso cuando hacen el mismo tipo de trabajo.²⁷ La expresión más simbólica y extrema de la explotación y

²³ Véanse, por ejemplo, los dos estudios de ILO: *"The impact of the Maharashtra employment guarantee scheme on women workers"* [India]; y N. Sachak, *"The role of women in or in relation to labour-intensive public work schemes in Njombe and Dodoma Districts"* [Tanzania].

²⁴ Ilustraciones típicas pueden encontrarse en PREALC (1978), ILO Clearing House (1976); e ILO (1970).

²⁵ La razón que se da corrientemente es que la mujer tiene "más habilidad y un tacto más delicado" y es más cuidadosa con la cosecha. Véase ILO (1970: 4). Nótese que, aunque eso implica que la productividad de la mujer es superior a la del hombre en este caso, su salario es considerablemente más bajo.

²⁶ La información que se da aquí se puede encontrar más detallada en ILO (1975).

²⁷ Las tasas salariales de la mujer en las plantaciones son siempre más bajas. En Sri Lanka, por ejemplo, los salarios mínimos diarios de la mujer en las plantaciones de té, árbol del caucho y cocoteros representaban en 1969 un término medio del 70 % de los salarios masculinos. La misma proporción, cuando no peor, se puede encontrar en otros países; en algunos casos los salarios de la mujer no llegan a la mitad de los del varón (ILO 1970). Es interesante notar las consecuencias que tiene esta discriminación salarial para la teoría de la formación del salario. Aunque esta cuestión cae fuera de los objetivos del presente artículo, me limitaré a mencionar que los salarios inferiores pagados a la mujer incluso cuando realiza trabajos idénticos a los del hombre ilustran la falta de correspondencia entre salarios y productividad marginal —dadas las condiciones de oferta y demanda en el mercado de trabajo— que sostiene la economía ortodoxa. Así otras alternativas para explicar la naturaleza del salario en general y del femenino en particular parecen más realistas. Véase, por ejemplo, el artículo de Beechey (1977).

subordinación de la mujer son tal vez los casos en los cuales los empresarios de las plantaciones pagan al trabajador varón también el trabajo realizado por mujeres de su unidad doméstica. (ILO 1970: 24)

En resumen: la concentración primordial de la mujer en el área de la reproducción la convierte en trabajadora secundaria en el área de la producción social. Eso tiene varias consecuencias. Una es que la mujer constituye una reserva de fuerza de trabajo muy flexible; en un sistema de trabajo asalariado, ella suministra la fuente más barata de fuerza de trabajo y de beneficios para las empresas capitalistas. Otra consecuencia es que su participación en la producción no-doméstica se ve constreñida por una división del trabajo que no sólo reproduce su subordinación en la esfera doméstica sino que la refuerza al mismo tiempo. Esto ocurre particularmente cuando la estructura de la producción es jerárquica y explotadora. Por último, es importante subrayar que la participación de la mujer en la producción no-doméstica está restringida por las exigencias de su concentración primaria en la reproducción; no obstante hay que tener en cuenta que el cuidado de los hijos y el mantenimiento cotidiano de la fuerza de trabajo están asignados a la mujer *socialmente*, no biológicamente. Volveré a tocar esta cuestión en los comentarios finales.

LA DIVISIÓN SEXUAL DEL TRABAJO: UNA PERSPECTIVA DINÁMICA

En la sección anterior se presentó en una forma estática el análisis del tipo de actividades que realiza la mujer. Sin embargo, el trabajo de la mujer a todos los niveles se entiende mejor si se lo sitúa dentro de la perspectiva de un sistema económico en proceso de transformación. Como se ha dicho antes, el hogar no es una unidad aislada, sino que constituye un microcosmos cuyas funciones productivas y reproductivas dependen en parte del estadio en el cual se encuentra una sociedad dada en el curso de su transformación económica y social. En esta sección se mantiene que el trabajo de la mujer se tiene que analizar a la luz de varios factores clave que suponen cambios relacionados con

- a. las estructuras y modos de producción;
- b. la comercialización y la proletarización de la agricultura;
- c. la disponibilidad de la fuerza de trabajo y el desarrollo de mercados de trabajo asalariado.

En primer lugar, Boserup (1970: caps. 1-3), en su análisis de las estructuras agrarias de subsistencia y de las diferencias entre el trabajo agrícola predominantemente femenino en África y predominantemente masculino en Asia, ha precisado la relación entre las estructuras agrarias y los roles de la mujer en las economías rurales. Su análisis permite ver claramente la relación entre variables ecológicas, sociales y demográficas en la determinación de los tipos de cultivo y de la división sexual del trabajo. Como ya se recalcó anteriormente la disponibilidad de tierras colectivas y la baja densidad de población han contribuido al importante papel de la mujer en la producción de productos alimenticios en África, mientras que la abundancia de fuerza de trabajo masculina procedente de las clases más pobres en países asiáticos ha tendido a disminuir el papel de la mujer en la agricultura de esta región y ha suministrado la base de la segregación de sexos. Así pues, la participación de la mujer en la agricultura varía según los sistemas de tenencia de la tierra y el modo de producción engendrado por las estructuras de propiedad de la tierra. Hay, por ejemplo, diferencias importantes en el trabajo de la mujer entre áreas en las que predomina una propiedad de la tierra de tipo latifundista y áreas en las que predomina el minifundio. En la hacienda latino-americana —ejemplo del primer tipo— la mujer suele ser trabajadora agrícola menos permanente que el hombre, incluso en los casos en que la concentración de la propiedad de la tierra requiere que tanto los varones como las mujeres sin tierra trabajen para las clases terratenientes. En el segundo caso, el cultivo de una agricultura de subsistencia en parcelas muy pequeñas es a menudo realizado por la mujer, mientras que el hombre trabaja como asalariado fuera de la economía de subsistencia (Garret 1976; Deere 1976; Benería 1977). Por último, algunos de los factores indicados en la sección anterior en relación con la división sexual del trabajo —como la influencia del empleo según las clases y los salarios— se ven afectados también por cambios de estructuras agrarias.

Todo ello significa que los cambios del modo de producción se tienen que analizar desde el punto de vista de sus diferentes efectos sobre la división sexual del trabajo, una dimensión de esos cambios que generalmente se ha descuidado. Dicho más precisamente, el análisis tiene que atender a dos planos: *a)* cambios dentro de la unidad familiar, esto es, análisis de cómo la transformación de las estructuras agrarias y del modo de producción afecta a la familia, a sus funciones productivas y reproductivas y a la división doméstica del trabajo; *b)* cambios en el plano no-doméstico, esto es, análisis de cómo afectan a la actividad productiva de ambos sexos y a las condiciones en las cuales ocurre la participación en la producción social.

Segundo: la comercialización y la proletarización de la agricultura acarrear cambios importantes en el trabajo y en la condición de la mujer. Como lo han indicado ya varios autores, este proceso puede alterar fundamentalmente la división del trabajo por sexo. El estudio de la Colombia rural por Rubbo muestra que ese proceso puede acarrear un deterioro de la posición de la mujer "tanto absolutamente cuanto respecto del varón" (Reiter 1975: 333). En este caso la autora explica esa degradación por la pérdida de independencia de la mujer, a consecuencia de haber perdido acceso al cultivo de tierras y de quedarse reducida a la responsabilidad exclusiva de las tareas relacionadas con la reproducción.

Es bien sabido que la penetración del mercado en la agricultura de subsistencia y la introducción de cultivos comerciales en África ha disminuido por lo común las funciones productivas de la mujer. El robustecimiento de la propiedad privada bajo los regímenes coloniales y la tendencia de los derechos comunales sobre las tierras a desaparecer han desposeído a la mujer y han reducido su control sobre recursos productivos, porque con el nuevo régimen los nuevos propietarios de la tierra son varones.²⁸ Además, la implantación de los cultivos comerciales ha afectado de varios modos al trabajo de la mujer en el sector de la economía de subsistencia. El predominio del trabajo masculino en los nuevos cultivos comerciales ha hecho que la mujer sea casi totalmente responsable de los cultivos alimenticios de subsistencia, incluso en zonas en las que esta producción estaba compartida igualitariamente entre hombres y mujeres (Bukh 1977). El resultado de estos cambios ha sido no sólo la instauración de una nueva división sexual del trabajo sino también el aumento de la carga de trabajo de la mujer, lo cual ha provocado un desplazamiento hacia cultivos alimentarios menos intensivos. A eso se debe por ejemplo el paso del cultivo del ñame al de mandioca que tiene mucho menos valor nutritivo —en algunos países africanos la producción de mandioca requiere menos trabajo intensivo, y la mujer puede combinarla más fácilmente con su trabajo doméstico.²⁹

La comercialización de la agricultura explica por qué el desarrollo del mercado nacional e internacional influye en el cambio de la división del trabajo. Este desarrollo es clave para ver la relación del trabajo de la mujer con el proceso de acumulación y apropiación del excedente. Hay otros numerosos ejemplos de la influencia del desarrollo del mercado en el trabajo de la mujer. Según Young, la introducción del cultivo del café en la región mexicana de Oaxaca —resultado de una alianza entre capital local y capital mercantil, así como de la penetración del mercado en esta zona— produjo importantes cambios en el trabajo de la mujer y en su control de los recursos productivos. El nuevo cultivo substituyó al tejido doméstico como actividad económica básica de la mujer. Este cambio la liberó de un trabajo que consumía mucho tiempo, pero substituyó ese trabajo por la recolección del café sobre una base estacional, actividad más difícil de

²⁸ Véase un análisis más detallado de esta cuestión en Tinker y Bramsen (1976) y Boserup (1970).

²⁹ En Ghana el paso del cultivo del ñame al de mandioca se debió a la introducción de la producción de cacao, esencialmente con trabajo masculino. El ñame, antes cultivado principalmente por el hombre, aunque también la mujer participaba en algunas fases de su producción, había sido la principal cosecha alimentaria. La decadencia de la producción de ñame fue acelerada por la emigración masculina. Véase en Bukh (1977) un análisis más detallado de esta cuestión.

integrar con el trabajo doméstico.³⁰ Los efectos de ese cambio sobre la mujer variaron según la clase a la que pertenecía, distinción ya analizada en la sección 3.

Tercero: otros factores que hay que tener en consideración en el análisis del trabajo de la mujer son la disponibilidad de fuerza de trabajo y el desarrollo del mercado de trabajo asalariado. Por ejemplo: esos factores son importantes para explicar las diferencias entre la emigración femenina y la masculina. En muchos países africanos predomina la emigración masculina hacia zonas de empleo asalariado mientras que las mujeres emigran mucho menos (Clarke 1977a; Little 1976). En cambio, en América Latina la emigración femenina parece ser superior a la masculina (Arizpe 1976; Jelin 1976; Young 1977). Esa diferencia no se puede explicar más que atendiendo a condiciones históricas concretas de cada caso y al papel de la emigración en el suministro de una fuente de fuerza de trabajo. El modelo sudafricano que se analiza más adelante ofrece una ilustración muy útil para entender el esquema africano; por eso no me detendré ahora en este punto. La diferencia entre este caso y el de la América Latina parece relacionarse con dos factores principales. Uno es que la mujer africana está mucho más implicada en la agricultura de subsistencia, lo cual tiende a liberar fuerza de trabajo masculina para su empleo asalariado en el sector capitalista. El otro es la naciente estructura del empleo femenino, que en la América Latina da lugar a un flujo de migración femenina —sobre todo mujeres jóvenes— hacia el servicio doméstico y trabajos marginales en el sector informal.³¹

Cuando abunda la fuerza de trabajo masculina, lo corriente es que la mujer sea absorbida más lentamente que el hombre en el trabajo asalariado o que pierda su trabajo primero. Esto explica, por ejemplo, la disminución de la participación de la mujer en la fuerza de trabajo en la India.³² En Chile el empleo agrícola ha cambiado desde 1935 de tal modo que la mujer se ha visto desplazada desproporcionadamente del empleo permanente en las grandes explotaciones y ha quedado concentrada en pequeñas explotaciones en las que actúa como trabajo familiar no remunerado (Barrett 1976).

A medida que se va haciendo predominante el empleo asalariado a causa de la proletarianización de la población campesina, resulta cada vez más necesario un análisis de la posición de la mujer y de su situación dentro de la estructura de la producción y de la división internacional del trabajo. En las áreas rurales es posible encontrar a la mujer trabajando en tareas artesanales, en la construcción, en los servicios, en las pequeñas industrias tradicionales e incluso en industrias modernas vinculadas al capital internacional, el cual encuentra en la mujer campesina la fuente más barata de fuerza de trabajo. Su participación en el trabajo asalariado agrícola abarca desde el trabajo de las plantaciones hasta el empleo en el nuevo *agrobusiness*, la explotación agrícola a gran escala orientada al mercado internacional.³³

El proceso de crecimiento económico y acumulación tiene, pues, una dimensión que puede afectar a la mujer de un modo y al hombre de otro. La penetración capitalista en las economías de subsistencia, la privatización de la tierra y la introducción de nuevos productos para los mercados nacional e internacional profundizan las divisiones de clase, la proletarianización del excedente. De un modo general el cambio afecta

³⁰ Young sostiene que, cuando eran tejedoras, las mujeres controlaban no sólo la organización de su trabajo, sino también las rentas derivadas de él, mientras que como recolectoras de café para la casa su trabajo no era remunerado. Véase Young (1977) para un análisis detallado. León de Leal y Deere (1978) han llevado a cabo un estudio análogo de la relación entre la división sexual del trabajo y el desarrollo de la agricultura capitalista en cuatro regiones de Colombia.

³¹ Jelin informa de que las tasas de participación son más elevadas entre las mujeres emigrantes de la América Latina que entre las no emigrantes. En Santiago, por ejemplo, "el 57 % de las inmigrantes recientes de edades entre 15 y 24 años trabajaban... mientras que sólo lo hacían el 35 % de las inmigrantes antiguas y el 30 % de las naturales de la misma edad" (Jelin 1976: 132-133). También expone datos análogos de otros países.

³² Véase la sección 3.

³³ El empleo de la mujer en la industria del tabaco, en el tejido, el bordado y otras actividades de trabajo intensivo y orientadas al mercado internacional ha predominado en numerosas regiones del Tercer Mundo. En zonas tales como el Asia Sudoriental, Taiwan, América Central y la frontera entre México y los USA se han instalado nuevas industrias que emplean una alta proporción de mujeres. En Marruecos y en Colombia se emplea a la mujer en el cultivo de vegetales y flores para los mercados europeo y norteamericano. Entre otras fuentes sobre esta cuestión, véase: Baerresen (1971), ILO (1970), ILO/SIDA (1975), ILO/Clearing House (1976), Mies (1978), Trajtenberg (1976).

a ambos sexos, a partir de la base misma de la unidad doméstica. El modo como los cambios afecten a la mujer depende de cada caso histórico concreto, pero es esencial analizarlo para entender el papel de la mujer en el proceso general de desarrollo.

Es posible precisar dos consecuencias de este análisis. Una es la necesidad de ver históricamente las fuerzas que afectan a la estructura de la producción con objeto de entender los cambios en la división sexual del trabajo. La otra es que los roles sexuales están sometidos al cambio, y no se pueden considerar "naturales" o "dados". Es importante subrayar que el papel de la mujer en la reproducción no implica que lo biológico sea un destino inalterable. La eliminación de la subordinación de la mujer supone el cumplimiento de dos tipos de condiciones. Una es la plena participación de la mujer en la producción remunerada, y la otra su participación plena en la apropiación del producto social. En la medida en que, como pensó Engels, la satisfacción de esas condiciones está vinculada a la eliminación de clases sociales, ello implica cambios fundamentales en el acceso a los recursos económicos. En la medida en que supone la eliminación de desigualdades basadas en el sexo, requiere la completa eliminación de todos los mecanismos que subordinan la mujer al hombre.

DIFERENCIAS ENTRE PAÍSES

Pese a la universalidad con que la mujer está concentrada en actividades en torno a la reproducción y al mantenimiento diario de la fuerza de trabajo es posible observar una gran variedad entre sus esquemas de participación en la producción no-doméstica según varios países y regiones. En esta sección se ilustra este hecho con tres casos de estructuras muy diferentes. Estas diferencias deben entenderse dentro de la dinámica de cada economía y, más particularmente, bajo la perspectiva de los factores analizados en las dos secciones anteriores.

El modelo sudafricano

Es bien conocida la estructura de migración por la cual la mujer se queda con los niños en el sector de subsistencia mientras los varones dejan las aldeas para convertirse en trabajadores asalariados de las minas de África del Sur (Mueller 1976; Clarke 1977a; Wolpe 1975). El trabajo masculino queda absorbido por el sector capitalista, mientras la mujer se hace cargo de las tareas relacionadas con el trabajo doméstico, el sustento de la familia y la agricultura de subsistencia. En este caso existe una división del trabajo tajante entre los sexos. La emigración separa al hombre de las actividades agrícolas y deja a la mujer inmersa en las tareas de la sociedad tradicional, la cual, como dice Mueller, no se ha desarrollado "como sede de cambio e innovación" (Mueller 1976: 156). En la medida en que la subsistencia de la familia está garantizada por el sector no-capitalista, los salarios masculinos no necesitan cubrir todo el coste de reproducción de la fuerza de trabajo. Como han sostenido varios autores, el sector capitalista puede beneficiarse así de un sistema de bajos salarios posibilitado por el trabajo de la mujer en el sector de subsistencia.³⁴ Por consiguiente, además de su contribución a la producción doméstica y agrícola, el trabajo de la mujer tiene un efecto importante para el sector capitalista dominante, el cual se beneficia del alto grado de explotación que permite ese sistema.

Podemos preguntarnos por qué es la mujer la que se queda en el sector de subsistencia y no el hombre. Dos explicaciones parecen lógicas. La primera es que el sistema es una continuación del papel tradicional de la mujer africana en la producción de alimentos. La segunda es que la concentración de la mujer en la reproducción la prepara para quedarse a cargo de los hijos y del mantenimiento de la familia. Si su participación en el sector capitalista exige movilidad geográfica, como ocurre en África del Sur, ello exigiría también la migración de los niños: el sector capitalista sudafricano ofrece viviendas sólo

³⁴ Deere (1976), Meillassoux (1977), y Wolpe (1975) desarrollan este tema con más detalle.

para varones, solución mucho más sencilla y barata que la que requeriría la emigración de toda la familia o de la mujer con hijos. Pero se puede razonar análogamente incluso en casos en los que la movilidad geográfica no es absolutamente necesaria. Deere, por ejemplo, describiendo un conjunto de situaciones latino-americanas en las que el hombre es un trabajador asalariado y la mujer se queda en la producción agrícola de subsistencia, sostiene que el trabajo de la mujer en la agricultura es más compatible con un horario flexible necesario para el trabajo doméstico y el cuidado de los niños (Deere 1976).

La participación insignificante del hombre en actividades reproductivas facilita su participación en trabajos que requieren un horario fijo y unos esquemas de trabajo rígidos y con escasa libertad de movimiento. Hasta el punto en que la pequeña propiedad de subsistencia se mantenga y que la familia sea numerosa —situación poco corriente en el medio urbano— es probable que prevalezca este tipo de división del trabajo entre los sexos.

El caso sudafricano es una ilustración clara de cómo el desarrollo del mercado de trabajo es un factor que afecta al trabajo de ambos sexos que en este caso está separado incluso geográficamente. La coexistencia de los dos modos de producción —el de subsistencia y el capitalista— no supone la existencia de dos sectores separados e independientes tal como supone la teoría dualista del desarrollo sino que ambos sectores están altamente integrados de modo que el sector capitalista depende del de subsistencia para su perpetuación. El papel de la mujer en este sistema es esencial; a ella le incumben las tareas relacionadas con la reproducción y el suministro de una oferta adecuada de fuerza de trabajo para el sector capitalista dominante, tareas que constituyen una condición básica para el funcionamiento del sistema en su forma presente de salarios muy bajos.

El modelo de Jamaica

La estructura de participación de la fuerza de trabajo que ha cristalizado en Jamaica ofrece un ejemplo muy diferente. La falta de vinculación de una gran parte de la población masculina al trabajo asalariado ha redundado en una participación relativamente elevada de la mujer en la producción remunerada. Esa falta de vinculación del hombre al trabajo asalariado se puede explicar por el desarrollo histórico de la economía de plantación jamaicana en la cual el salario bajo y la amenaza del desempleo provocaron la concentración de trabajadores sin tierra en el trabajo marginal y a menudo temporero.

Según Standing, "los salarios no sólo eran bajos, sino también inseguros, de modo que muchos trabajadores sin tierra rechazaban el trabajo y preferían emigrar a las ciudades o dedicarse al pequeño comercio" (Standing 1977: 5). Uno de los resultados de esta situación fue "que no se formó un proletariado rural estable constituido por trabajadores varones completamente dedicados al trabajo asalariado" (Standing 1977: 7). La imposibilidad en que se encontraban los varones de ganar una renta constante acentuó el carácter inestable de la estructura familiar jamaicana, que presenta vínculos conyugales débiles, gran proporción de niños nacidos de padres no casados, organización matrilocal y poquísima obligación de sostener a la familia por parte del hombre. Sólo en las clases media y alta domina algo más el matrimonio legal (Blake 1961).

El resultado es que la mujer se ve obligada a soportar una gran parte de la carga y las responsabilidades familiares. Ella constituye el foco del proceso reproductivo no sólo en las tareas relacionadas con la crianza de los niños y el mantenimiento de la familia —como ocurre en otros países—, sino también porque carga con el peso que significa ser cabeza de familia sin contar con una ayuda estable de sus compañeros varones. Esto es: en este caso el papel de la mujer en la reproducción cobra una función más amplia, porque tiene también una función esencial en cuanto a ganarse el pan en el sistema de trabajo asalariado. Una consecuencia de esa situación es que, como dice Standing, "los roles sexuales dentro de la familia raramente han estado bien definidos" (Standing 1977: 22), lo que implica una división del trabajo entre hombres mucho menos fija que en otras sociedades.

A diferencia de lo que ocurre en el caso sudafricano, la economía colonial jamaicana de plantación no engendró un sector de subsistencia suficientemente grande, en el que la mujer pudiera quedarse con sus hijos. Por eso ésta se ha visto obligada a entrar en el mercado de trabajo para ganarse su subsistencia, con el resultado de que la participación femenina en la producción remunerada es bastante alta, el trabajo asalariado femenino se ha expandido considerablemente y algunos empresarios, según se ha observado, prefieren el trabajo femenino al masculino.³⁵ En cuanto a educación y preparación para el trabajo la mujer jamaicana resulta estar mucho mejor que sus iguales en países similares del Tercer Mundo. No sólo las tasas de alfabetización son más elevadas entre la mujer que entre el hombre, sino que, también es más elevado el número medio de años de escolarización; por último, también es elevada la proporción de mujeres en las profesiones que requieren preparación y educación (Standing 1977; Rickman 1976).

Pueden hacerse varias observaciones de acuerdo con los criterios expuestos. En primer lugar, hay que observar que en este caso la carga de la reproducción obliga a la mujer a participar en la producción remunerada; la imposibilidad de apelar al sector de subsistencia no le deja más opción que la de hallar otros medios para sostener a su familia. En segundo lugar, la débil estructura familiar y la falta de apoyo constante del varón en el mantenimiento de la familia, al menos en las clases más pobres, hace menos necesaria la identificación de la paternidad y consecuentemente es menos necesario el control de las actividades reproductivas de la mujer. En una situación así, la mujer tiende a ser menos subordinada al hombre, factor que se puede observar en Jamaica y que puede explicar la posición de la mujer en la producción social. Por otro lado, el matrimonio legal es más frecuente entre las clases media y alta, hecho que se puede explicar por su mayor necesidad de determinar la paternidad, con objeto de transmitir la herencia y reproducir la estructura de clases existente. Por último, el hecho de que los roles sexuales no estén claramente definidos dentro de la familia se puede considerar como factor determinante de la posición relativamente elevada de la mujer en la estructura de la producción.

Las mujeres comerciantes del África Occidental

Hay cierto parecido entre el caso de Jamaica y la tradición africana por la cual la mujer es responsable de su sustento y el de sus hijos de modo que se ve forzada a participar en la producción remunerada a fin de conseguir la subsistencia de su familia. En África la agricultura de subsistencia resulta a menudo insuficiente para cubrir las necesidades básicas; para la mujer el pequeño comercio ha sido su complemento natural puesto que ha sido una de las pocas salidas abiertas para ganarse la vida fuera de la agricultura. Las elevadas tasas de analfabetismo entre mujeres, la tendencia del sector "moderno" a emplear varones, y las dificultades de integrar el empleo con las actividades domésticas hace difícil para la mujer el hallar alternativas. Aunque a la mujer se la encuentra participando en los mercados locales en muchos países, la medida en que domina el comercio al menudeo e incluso participa en el comercio al por mayor en el África occidental es un caso único. En Ghana, por ejemplo, las mujeres constituyen alrededor del ochenta por ciento de la fuerza de trabajo dedicada al comercio. Aunque la proporción es inferior en otros países del África occidental, en todos ellos la mujer predomina en el comercio (Lawson 1976; Adeyokunnu 1977; Church 1977). En algunos casos, como el país de los yorubas, en Nigeria, el hombre se ha dedicado tradicionalmente al campo mientras que la mujer se ha concentrado principalmente en el comercio aun cuando trabajara en la agricultura. La fuente principal de renta en numerario de la mujer ha sido la venta

³⁵ Esta preferencia se ha explicado por la mayor fiabilidad de la mujer en comparación con los trabajadores masculinos. Standing, por ejemplo, sostiene que el cambio de personal y el absentismo son menores entre las mujeres, lo cual lo atribuye a "la mayor necesidad que tiene la mujer de una renta regular para sustentar a los que dependen de ella"; también sostiene que la tasa de desempleo de la mujer, más alta que la del hombre, explica su miedo al despido y su tendencia "a trabajar más regular e intensamente que los trabajadores varones" (Standing 1977: 45).

de productos agrícolas y también de alimentos preparados. Esto ocurre sobre todo cuando, como tan a menudo pasa en el África occidental, el marido no suministra dinero a su mujer.³⁶

Lo interesante en este caso, desde nuestro punto de vista, es la medida en la cual estas actividades comerciantes de la mujer se integran con las responsabilidades relacionadas con la reproducción y afectadas por ellas. En primer lugar, igual en las aldeas que en las ciudades, puede decirse que el mercado se convierte en una extensión del hogar. Como dice Lawson al describir la importancia histórica del mercado para la mujer:

"Las mujeres pasan una gran parte de su vida en el mercado, realizando su trabajo familiar, cuidando de los niños y alimentándolos, hasta lavándolos y bañándolos en el mercado, de modo que éste se convierte en una extensión de la casa familiar". (Lawson 1966: 597).

También hay casos en los cuales la mujer comercia en su casa, práctica que sólo requiere un mínimo de movilidad. Los niños, especialmente las niñas, ayudan a sus madres en sus tareas domésticas y comerciales, aunque esa ayuda está disminuyendo actualmente debido a la instauración de la escolarización obligatoria.

En segundo lugar, la estructura de la familia extendida y la poligamia han facilitado la dedicación de la mujer al comercio. La presencia de varias mujeres en una casa permite una división del trabajo doméstico de modo que todas ellas pueden tener tiempo para realizar sus tareas agrícolas y comerciales.

En tercer lugar, la capacidad comercial de una mujer se ve muy afectada por la medida en la cual puede librarse del trabajo doméstico. Church ha indicado que entre las familias okan de la Ghana actual "el modo de compartir las actividades domésticas y la responsabilidad del cuidado de los niños deja a la mujer de más edad la máxima libertad para dedicar sus energías al comercio". En la región de los ashanti, también en Ghana, es corriente "encontrar a abuelas recorriendo largas distancias para comerciar, mientras que sus hijas adultas se ocupan de los niños. Muchas comerciantes de alimentos en gran escala pertenecen a esa categoría, mientras que las mujeres jóvenes suelen estar ocupadas con los niños y sólo pueden comerciar intermitentemente." (Church 1977: 3). También indica esta autora que, a medida que la capacidad comercial de la mujer depende de la posibilidad de reinvertir sus beneficios, la mujer con hijos tiene más gastos y por lo tanto menos capacidad de reinversión, lo cual disminuye su capacidad de ampliar sus redes comerciales.

Pese a esa intensa intervención de la mujer en el comercio, la dinámica de la economía africana está produciendo una contradicción nueva. Con la creciente penetración capitalista y comercialización de la economía, a la mujer le resulta difícil competir con el hombre en el comercio de gran escala, más "moderno" y estructurado, que acompaña al proceso de urbanización y al aumento de la dimensión del mercado. Ello se debe a que los contactos comerciales y el transporte de mercancía van requiriendo un grado de movilidad que muchas mujeres no poseen. Por otra parte, el comercio bajo contrato requiere a menudo una serie de contactos y actividades que le resultan más fáciles al hombre debido a su mayor presencia en el sector moderno. Además, los cambios de estructuras agrícolas y familiares, la comercialización de la agricultura y la emigración masculina se están realizando de tal modo que reducen las posibilidades de la mujer de entrar en el sector comercial moderno en condiciones de igualdad con el hombre.³⁷ Esta degradación de la posición de las mujeres, que empezó con la penetración colonial en las economías tradicionales africanas, sigue minando la independencia económica relativa que tradicionalmente gozaron las mujeres africanas. En la raíz de este proceso hallamos las restricciones que impone a las mujeres su

³⁶ Una encuesta familiar realizada en Ghana en 1976 mostró que casi la mitad de las casas estaban dirigidas por mujeres, y que en un tercio de ellas no había varones adultos de más de 15 años. También se vio que casi la mitad de los varones adultos que vivían en el pueblo no estaban casados (Bukh 1977).

³⁷ Véase Bukh (1977) y Lawson (1976) para una elaboración más detallada de este tema.

implicación en las actividades reproductivas y las estructuras productivas implantadas por la penetración capitalista en las economías tradicionales.

COMENTARIOS FINALES

En resumen, uno de los objetivos de este trabajo es sostener la tesis de que el papel de la mujer en la reproducción es fundamental para comprender las raíces de su subordinación, el grado y modo de su participación en la producción, y la división sexual del trabajo. Sin embargo, dado el presente estado de la tecnología, sólo la reproducción biológica está vinculada necesariamente a las funciones reproductivas específicas de la mujer. A pesar de ello la mayoría de las sociedades ha asignado universalmente a la mujer otros dos aspectos fundamentales de la reproducción de la fuerza de trabajo, a saber, el cuidado de los hijos y el conjunto de actividades relacionadas con el mantenimiento cotidiano de la familia. Esta asignación se deriva del control ejercido sobre las actividades reproductivas de las mujeres, y sobre todo sobre su sexualidad, control que reduce su movilidad y hace del hogar su centro primario de actividad. La división del trabajo por sexo en la producción no-doméstica tiende a reproducir jerarquías sexuales existentes en la unidad doméstica y a crear mecanismos de subordinación para la mujer. Esta subordinación se refuerza con una estructura de la producción jerárquica y explotadora, como ocurre en la producción capitalista moderna.

Lejos de entender la familia como una unidad estática y la división del trabajo como "natural" o "dada", es importante considerarlas sometidas a cambios que responden a la dinámica de una economía y una sociedad en proceso de transformación. Sólo desde esta perspectiva puede entenderse plenamente el papel de la mujer en la reproducción y la producción, es decir en relación con factores tales como el proceso de acumulación y el grado de penetración capitalista en economías de subsistencia, la proletarianización de la fuerza de trabajo y la integración de economías locales en mercados nacionales e internacionales.

La eliminación de la subordinación de la mujer implica no sólo que ambos sexos compartan el cuidado de los niños y el trabajo doméstico, sino también la plena participación de la mujer en la producción no-doméstica y en la apropiación del producto social. Sin embargo, la participación en la producción no-doméstica y los cambios en la división del trabajo pueden crear nuevas formas de subordinación para la mujer; por ello es importante ver cuáles son los factores que contribuyen a la aparición de estas formas nuevas de subordinación. En la medida en que están integradas a un sistema explotador, la eliminación de la explotación supone cambios fundamentales en las relaciones de propiedad y en la estructura de la producción. Y en la medida en que derivan de jerarquías basadas en el sexo, supone la eliminación de todas las formas y todos los mecanismos de subordinación de la mujer al hombre. Ello implica que el feminismo debe estar integrado en la lucha por una sociedad en la que las relaciones de poder no sean explotadoras ni desiguales.

REFERENCIAS

Abdulla, A. y S. Zeidenstein (1978): *Village Women in Bangladesh, Prospects for Change*, ILO, (trabajo inédito).

Adeyokunnu, T. O. (1977): *The Predominance of Women in Trade in Yorubaland in Nigeria — An Explanation*. Trabajo para discusión presentado al seminario sobre el Papel de la Mujer en la Comercialización de Productos Alimenticios y Pesqueros, Accra, 12-16 de diciembre.

Althusser, L. (1976): *Lénine et la philosophie*, París, 1969.

Arizpe, L. (1976): "Women in the Informal Labour Sector: the Case of México City", en: Wellesley Editorial Committee, (ed.), (1976): *Women and National Development: The Complexities of Change*, Chicago: Chicago UP.

- Baerresen, D. (1971): *The Border Industrialisation Programme of México*, Lexington: Heath/Lexington Books.
- Barrett, P. (1976): "Some Structural Constraints on the Agricultural Activities of Women: the Chilean Hacienda". Artículo presentado a la *Conference on Women and Development*, Wellesley, junio.
- Beechey, V. (1977): "Some Notes on Female Wage Labour in Capitalist Production", *Capital and Class*, 1, pp. 45-66.
- Benería, L. (1977). *Mujer, economía y patriarcado durante el período franquista*, Barcelona: Editorial Anagrama.
- Benería, L. (1981): "Conceptualizing the Labor Force; the Underestimation of Women's Labor", *Journal of Development Studies*, 17, pp. 10-28.
- Berelson, E. (1974): "World Population: Status Report 1974". *Reports on Population and Family Planning*. Nueva York: Population Council.
- Blake, J. (1961): *Family Structure in Jamaica: The Social Context of Reproduction*, Nueva York: Free Press.
- Blaxall, M. y Reagan, B. (eds.) (1976): *Women at the Workplace*, Chicago: Chicago UP.
- Boserup, E. (1970): *Women's Role in Economic Development*, London: George Allen and Unwin.
- Boulding, E. (1977): *Women in the Twentieth Century World*, New York: Wiley.
- Bukh, J. (1977): *Women in Food Production, Food Handling and Nutrition*, Copenhagen: Center for Development Research.
- Chakrabarti, A. (1977): "The Causes of Women's Unemployment in India", *Economic Affairs*, mayo.
- Church, F. (1977): "Why is Trade so Popular Amongst Women?" Ponencia presentada en el seminario sobre el Papel de la Mujer en la Comercialización de Productos Agrícolas y Pesqueros, Accra, 12-16 de diciembre.
- Clarke, D. (1977a): "Foreign Migrant Labour in Southern Africa: Studies on Accumulation in the Labour Reserves, Demand Determinants and Supply Relationships", *ILO/WEP 2-26/WP 16*.
- CLARKE, D. (1977b): "Measurement of Real Progress at the Local Level: A Case Study from the Volta region", Ghana. *Copenhagen: Center for Development Research*.
- Committee on the Status of Women in India. (1975): *Towards Equality*, New Delhi: ICSSR.
- Croll, E. (1979): *Women in Rural Development: The People's Republic of China*, Ginebra: Organización Internacional del Trabajo.
- Deere, C. D. (1976): "Rural Women's Subsistence Production in the Capitalist Periphery", *Review of Radical Political Economics*, 8 (1), pp. 9-17.
- Deere, C. D. (1977): *The Agricultural División of Labour by Sex: Myths, Facts and Contradictions in the Northern Peruvian Sierra*. Ponencia presentada al Joint National Meeting of the Latin American Studies and the African Studies Association, Houston, Texas, noviembre.
- Dinovitzer, D. (1978): *Female Labour and the Chilean Agricultural Sector*. Manuscrito inédito.
- Edholm, F., Harris, C. y Young, R. (1977): "Conceptualising Women", *Critique of Anthropology*, 3 (9/10), pp. 101-130.
- Engels, F. (1975): *The Origins of the Family, Private Property and the State*, Nueva York, International Publishers.
- Flax, J. (1977-78): "Do Feminists Need Marxism?" *ISIS*, invierno.

Garret, O. (1976): "Some Structural Constraints on the Agricultural Activities of Women: the Chilean Hacienda". Ponencia presentada a la *Conference on Women and Development*, Wellesley, junio.

Giménez, M. (1977): "Population and Capitalism", *Latin American Perspectives*, 4 (4), pp. 5-40.

ILO, (1970): *Conditions of Work of Women and Young Workers in Plantations*. Report III. Ginebra: Organización Internacional del Trabajo.

ILO, (1971). *Labour Force Projections, 1965-1985*, Ginebra: Organización Internacional del Trabajo.

ILO, (1972): *Employment and Unemployment in Jamaica*. Informe del equipo PREALC, Ginebra: Organización Internacional del Trabajo.

ILO, (1978): "The Impact of the Maharashtra Employment Guarantee Scheme on Women Workers", *Interim report*. Ginebra: Organización Internacional del Trabajo.

ILO/Clearing House, (1976): "Asian Regional Workshop on the Role of Women in Contributing to Family Income", Bangkok. Julio.

ILO/SIDA, (1975). "Report on the Workshop on Participation of Women in Handicrafts and Small Industries", Ginebra: Organización Internacional del Trabajo.

Jelin, E., (1976): "Migration and Labour Force Participation of Latin American Women"; en: Weliesley Editorial Committee, (ed.), (1976): *Women and National Development: The Complexities of Change*, Chicago: Chicago UP.

Khan S. A., y Bilquees, F. (1976): "The Environment, Attitudes and Activities of Rural Women: a Case Study of a Village in Punfab". *Pakistan Development Review*, vol. 15, (3), pp. 237-271.

Lawson, R. (1976): "The Changing Role of Women in Food and Agricultural Marketing", *Cultures et Development*, vol. VIII-4.

Leacock, E. (1975): "Introduction", en: Engels, F (1975): *The Origins of the Family, Private Property and the State*, Nueva York, International Publishers.

Leibowitz, A. (1975): "Women's Work in the Home", en: Lloyd, C. (ed.). (1975): *Sex, Discrimination and the Division of Labour*, New York: Columbia UP.

León de Leal, M., y Deere, C. D. (1978): "Estudio de la mujer rural y el desarrollo del capitalismo en el agro colombiano", *América Indígena*, vol. 38, núm. 2, (también en *Demografía y Economía*, vol. XII, núm. 1).

Little, K. (1976): "Women in Africa Towns South of the Sahara: the Urbanization Dilemma", en: Tinker I. y Pramsen, M. (eds.) (1976): *Women and World Development*. Washington: Overseas Development Council, American Association for the Advancement of Science.

Lloyd, C. (ed.). (1975): *Sex, Discrimination and the Division of Labour*, New York: Columbia UP.

Mackintosh, M. (1977): "Reproduction and Patriarchy: a Critique of Meillassoux's Femmes, Greniers et Capitaux", *Capital and Class*, 1 (2), pp. 119-127.

Mackintosh, M. (1978): *The Sexual División of Labour in Social Production*. Ponencia presentada a la *Conference on Subordination of Women and the Development Process*. Institute of Development Studies, Brighton, septiembre.

Manuaba, A. 1977. *Cholees of Technology and Working Conditions in Rural Areas*, Philippine National Tripartite Conference on Improving Working Conditions and Environment. Ginebra: PIACT/ILO.

Marx, K. (1967): *Capital I*, Nueva York: International Publishers.

Meillassoux, C. (1977): *Femmes, Gréniers et Capitaux*, París: Maspéro.

Mernissi, F. (1975): *Beyond the Veil*, Nueva York: Wiley.

Mies, M. (1978): *Consequences of Capitalist Penetration for Women's Subsistence Reproduction*. Ponencia presentada en el seminario sobre subdesarrollo y reproducción de subsistencia en el Asia del Sudeste, abril.

Molyneux, M. (1978): "Androcentrism in Marxist anthropology", *Critique of Anthropology*, 3 (9-10), pp. 55-81.

Mueller, M. (1976): "Women and Men Power and Powerlessness in Lesotho"; en: Wellesley Editorial Committee (ed.), 1976. *Women and National Development: The Complexities of Change*, Chicago, Chicago UP.

Nortman, D. y Hofstatter, E. (1974, 1975, 1976): *Population and Family Planning Programmes: a Factbook*, Reports on Populations and Family Planning. Nueva York: Population Council.

Okali, C. y Mabey, S. (1975): *Women and Agriculture in Southern Ghana*. Ponencia presentada a la Conference on Manpower Planning and Utilization in West Africa, Legon.

O'Laughling, B. (1977): "Production and Reproduction: Meillassoux's Femmes, Greniers et Capitaux", *Critique of Anthropology*, 2 (8), pp. 3-32.

Omvedt, G. (1977): "Women and Rural Revolt in India", *Social Scientist*, 6 (1), pp. 3-18.

Opong, C., Okali, C. y Houghton, B. (1975): "Woman Power: Retrograde Steps in Ghana", *African Studies Review*, 18 (3), pp. 71-84.

PREALC (1978): *Programa regional del empleo para América Latina y el Caribe*, PREALC/121, Ginebra.

Quick, P. (1977): "The Class Nature of Women's Oppression", *Review of Radical Political Economics*, 9 (3), pp. 42-53.

Reiter, R. (ed.) 1975. *Towards and Anthropology of Women*, Nueva York: Monthly Review Press.

Rickman, M. (1976): "Women Workers and the Law", *Jamaica Law Journal*. Octubre.

Rosaldo, M. y Lamphere, L. (1974): *Woman, Culture and Society*, Stanford: Stanford UP.

Rosenzweig, M. (1975): "Child Investment and Women", en: Lloyd, C. (ed.). (1975): *Sex, Discrimination and the Division of Labour*, New York: Columbia UP.

Rubbo, A. (1975): "The Spread of Capitalism in Rural Colombia", en: Reiter, R. (ed.) 1975. *Towards and Anthropology of Women*, Nueva York: Monthly Review Press.

Sachar, N. (1978): *The Role of Women in or in Relation to Labour-intensive Public Works Schemes in Njombe and Dodoma Districts* (Tanzania). Informe provisional de la OIT, Ginebra: Organización Internacional del Trabajo.

Sacks, K. (1975): "Engels Revisited: Women, the Organization of Production, and Private Property", en: Reiter, R. (ed.) 1975. *Towards and Anthropology of Women*, Nueva York: Monthly Review Press.

Safa, H. (1978): *Women, Production and Reproduction in Industrial Capitalism; a Comparison of Brazilian and US Factory Workers*. Ponencia presentada a los Meetings of International Studies Association, Washington, D. C.

Singh, N. y Jain, D. "Women's Work: Methodological Issues". Trabajo presentado en *Conference on Women and Development, South East and South Asia*.

Souza, N., y Ruiz, (1978): *Women in Food Production: a Critical Dimension for the Advancement of Science and Technology for Development*. Manuscrito inédito preparado para ESA/CSDHA/ Branch for the Advancement of Women.

Stamper, M. (1973): *Population Policy in Development Planning*. Reports on Population and Family Planning, Nueva York: Population Council.

Standing, G. (1977): "Labour Force Participation in Historical Perspective: Proletarianisation in Jamaica", *ILO, WEP/2-21/WP.50*. Ginebra: Organización Internacional del Trabajo.

Swanson, R. (1977): *Role of Women in the Yemen Arab Republic*. Manuscrito inédito.

Stoler, A. (1976): "Class Structure and Female Autonomy in Rural Java", en: Wellesley Editorial Committee (ed.), 1976. *Women and National Development: The Complexities of Change*, Chicago, Chicago UP.

Tietze, C. y Murstein, M. (1974): *Induced Abortion: 1975 Factbook*. Reports on Population and Family Planning, Nueva York: Population Council.

Tinker I. y Pramsen, M. (eds.) (1976): *Women and World Development*, Washington: Overseas Development Council, American Association for the Advancement of Science.

Trajtenberg, R. (1976): *Transnationals and Cheap Labour in the Periphery*, ILO/WEP 2-28 (Working Paper 15), Ginebra, Organización Internacional del Trabajo.

UN, (1975): *World Plan of Action*, International Women's Year's Conference in México City, 3-6 E/Conf. 66/5, Nueva York: United Nations.

UN, (1977): *Women in rural areas. Report of the Secretary-General to the General Assembly*, Nueva York: United Nations.

UN, (1977a): *Water, women and development*, E/Conf. 70A.19, Nueva York: United Nations.

UN/ECA, (1975): "Women and national development in African countries: some profound contradictions", *African Studies Review*, 18 (3), pp. 47-70.

Wellesley Editorial Committee (ed.), 1976. *Women and National Development: The Complexities of Change*, Chicago, Chicago UP.

Weiss, D. (1976): "Marx Versus Smith on the Division of Labour", *Monthly Review*, 28 (3), pp. 104-118.

Wolpe, H. (1975): "The Theory of Infernal Colonialism: the South African Case", en: Oxaal, J. et al., (eds.), (1975): *Beyond the Sociology of Development*, London: Routledge.

Young K. (1977): *Modes of Appropriation and the Sexual Division of Labour*. Manuscrito inédito.

Young, K. (1977a): *Economía Campesina, Unidad Doméstica y Migración*. Ponencia presentada al primer simposio mexicano-centroamericano de Investigación sobre la Mujer.

RESEÑAS DE LIBROS

BOOK REVIEWS

Slobodian, Quinn; *GLOBALISTS. THE END OF EMPIRE AND THE BIRTH OF NEOLIBERALISM*, Harvard University Press, 2018 (381pp.), ISBN: 978-0674979529

Pablo Álvarez Aragón¹

Máster de Economía (Université Catholique de Louvain)

En las últimas décadas se han realizado enormes esfuerzos para trazar la historia del neoliberalismo y desentrañar sus dinámicas de funcionamiento, convirtiendo el término en un objeto de investigación rico y riguroso. En este sentido, la obra de Quinn Slobodian aporta conocimientos novedosos y esclarecedores al analizar de forma seria, desde la perspectiva de un historiador, el recorrido intelectual del movimiento neoliberal desde su nacimiento en Viena tras la disolución del Imperio Austrohúngaro hasta la Ginebra de los años 90 y la creación de la OMC. La obra se estructura en siete capítulos, todos ellos articulados en torno a las reacciones, efectos y debates que despertaron en el movimiento neoliberal tres acontecimientos o "rupturas" principales: la disolución de los imperios tras el fin de la Primera Guerra Mundial, la Gran Depresión de 1929 y el movimiento emancipador del Sur global alrededor de 1970.

Es habitual pensar en los principales representantes del movimiento neoliberal como fundamentalistas del mercado libre y autorregulado cuyo objetivo final consiste en la liberación de los mercados de toda influencia externa. Sin embargo, nos dice Slobodian, esta representación obstaculiza la comprensión de los neoliberales en sus propios términos y desemboca en una concepción del mercado (como un ente capaz de ser liberado por individuos) errónea, en lugar de ser, como los propios neoliberales creían, un conjunto de relaciones dependientes del tejido y contexto institucional. Si no se aparta esta visión se puede fallar en detectar que el foco de análisis central de los neoliberales no era el mercado en sí mismo, sino el rediseño de los estados, leyes y otras instituciones para proteger al mercado de la democracia y la soberanía nacional, haciendo que el neoliberalismo sea más una teoría del estado y el derecho que del mercado y la economía. De este modo, la pregunta habitual de "cuánto Estado" debería ser reemplazada por "qué tipo de Estado".

El primer punto de inflexión en el pensamiento neoliberal se aborda en el primer capítulo del libro, donde Slobodian muestra cómo el fin de la Primera Guerra Mundial supone el descarte cuasidefinitivo

¹ p.alvarez@student.uclouvain.be

de las posibilidades de establecer un solo imperio global que asegurase la libertad de movimientos de capital, trabajo y bienes y servicios. La desaparición de los imperios, el asentamiento de los Estados-Nación y la generalización del sufragio universal desembocan en la "politización de la economía" y en la fragmentación de la economía mundial. En este contexto, y ante los nuevos desafíos al capitalismo existente que emergieron tras la explosión del orden económico internacional de finales del siglo XIX, los que se autodenominarían neoliberales en 1938 empiezan a buscar las formas de reconstruir el fragmentado mundo del capitalismo de su época.

La búsqueda de la construcción de un orden institucional global para proteger el capitalismo, mediante el traslado de la idea ordoliberal alemana de "constitución económica" (o conjunto de reglas que gobiernan la vida económica) a la escala internacional, era lo que caracterizaba a esta primera generación de neoliberales, a los que Slobodian denomina Escuela de Ginebra o Globalistas (haciendo énfasis en el componente global de las tesis y pensamientos de estos autores y dando, de este modo, título al libro). De ella forman parte personas tan conocidas como Hayek y Mises, o menos conocidas como Wilhelm Röpke –pero que cuenta con un papel principal a lo largo de todo el relato– o Ernst-Ulrich Petersmann.

Para cumplir con su objetivo, e influidos por el funcionamiento del antiguo Imperio Austrohúngaro y posteriormente por el jurista nazi Carl Schmitt, los neoliberales buscaron la consecución de lo que para ellos sería el mundo ideal, compuesto, a su vez, de dos mundos separados. En un primer plano, superficial, se encontraba el *imperium*, el limitado espacio de la soberanía de los estados y de la gestión política, que no debía interferir en el *dominium*, que se encontraba en un plano más profundo y consistía en el mundo ilimitado de la propiedad. En este último ámbito, las fronteras desaparecerían y la soberanía nacional se extinguiría, dando lugar a un espacio privilegiado para el capital. Este mundo doble implicaría la separación entre la esfera pública (estatal) y el ámbito privado, y la supeditación de la primera a la segunda.

Para conseguirlo, las recetas nacionales estaban claras: abrirse al mercado internacional y realizar los ajustes internos necesarios para poder competir en ese mercado a través de recortes salariales e impositivos. Slobodian muestra, con el ejemplo de la huelga general de Viena en 1927, cómo las reclamaciones de justicia social y equidad que surgían a raíz del deterioro de las condiciones materiales de las clases trabajadoras no eran en absoluto importantes para ellos, pues los neoliberales solo respetaban la democracia si esta era funcional a los intereses del capital. En el momento en el que la democracia no asegurara la paz social, era perfectamente legítimo suprimirla para reestablecer el orden.

En el capítulo dos, Slobodian señala que la Gran Depresión de 1929 supone el segundo punto de inflexión importante en el movimiento neoliberal. El sueño de conseguir una economía integrada a escala mundial se desvanecía definitivamente con el retroceso del comercio internacional (tras su sorprendente recuperación tras la Primera Guerra Mundial) y el abandono del patrón oro por parte de los EE. UU en 1931.

Durante la década de 1920, la mayor parte de los futuros neoliberales formaban parte de instituciones de investigación sobre el ciclo económico o directamente de la Cámara de Comercio Internacional. Tras la crisis de 1929, la principal conclusión que alcanzaron los neoliberales fue que los números y las estadísticas eran incapaces de explicar el funcionamiento de la economía. De este modo, los neoliberales se alejaron de la investigación sobre el ciclo económico y de las estadísticas y empezaron a pensar en la economía como algo "desconocido", que no podía ni ser visto ni contabilizado (y, por tanto, tampoco controlado). Es entonces cuando los neoliberales centran su atención en el diseño de las instituciones adecuadas para proteger a la economía mundial sin describir la propia economía mundial. En lugar de ser "paleoliberales" que creían en la auto-regulación mágica del mercado, los neoliberales construyeron un proyecto político que consistía en encontrar el tipo correcto de Estado y ley para servir correctamente al mercado. En otras palabras, el núcleo del movimiento neoliberal del siglo XX teorizó sobre lo que denominaron las condiciones "meta-económicas" o "extra-económicas" necesarias para salvaguardar el capitalismo a escala global.

En el capítulo tercero se discute sobre el modelo federal supranacional de los neoliberales. Como se ha mencionado previamente, el escenario ideal era el de un "doble gobierno", por un lado, habría libertad de movimientos de capital, trabajo y bienes y servicios (asegurada por algún tipo de potente entidad supranacional) y, por otro, en segundo plano, habría cierta autonomía cultural y nacional (especialmente simbólica: himnos, banderas...). Consistía, por tanto, en un gobierno principal "invisible" de la economía y un gobierno secundario y limitado "visible" de naciones.

Los siguientes tres capítulos abordan el periodo temporal posterior a la Segunda Guerra Mundial, desde la influencia que tiene en el movimiento neoliberal la emergencia de las instituciones de Bretton Woods hasta las reacciones que desata el proceso de descolonización o la división intelectual en el seno de los neoliberales con respecto a la creación de la Comunidad Económica Europea.

Las instituciones que surgen tras la Segunda Guerra Mundial cumplieron, inesperadamente (pues se diseñaron con poca o nada influencia neoliberal), con alguno de los deseos de los neoliberales en lo respectivo al doble gobierno (también se alejaron profundamente de otros). A pesar del triunfo de la idea de la soberanía nacional, la mayor parte del mundo quedó bajo la influencia de organismos económicos supranacionales. Sin embargo, la transformación más importante fue quizá el paso del predominio de la Liga de Naciones a las Naciones Unidas. La ONU, basada en el principio de una nación-un voto, suponía la politización de la actividad económica internacional que tanto intentaban evitar los neoliberales. En los años posteriores a 1945, la tarea perseguida por los neoliberales (desde posiciones en la Cámara de Comercio Internacional) fue la de conseguir un marco legal que asegurase la distinción entre *imperium* y *dominium*, a través, especialmente, del derecho internacional. En la época del nacimiento de los derechos humanos, la descolonización y la soberanía nacional, el movimiento neoliberal se oponía a cualquier organismo con algún ápice de democracia económica y procuraba fortalecer los derechos de los inversores y el capital más que los derechos civiles, lo que llevaría posteriormente a muchos de sus protagonistas (Röpke, Friedman, Mises, Hayek...) a apoyar regímenes racistas y golpes de estado.

El quinto capítulo del libro, titulado "Un mundo de razas" se centra en la relación de los neoliberales con los atípicos procesos descolonizadores de Sudáfrica y de Rhodesia. En este sentido, las posiciones de los principales representantes del neoliberalismo no fueron uniformes. Los más radicales, entre los que se destaca el papel de Röpke, apoyaban abiertamente el régimen del Apartheid, al ser el supremacismo blanco un ingrediente esencial de la infraestructura "extra-económica" necesaria para asegurar la economía mundial. Otros, entre los que destaca Friedman, se conformaban con limitar la democracia para ciertas personas "con el objetivo de preservar la estabilidad y la prosperidad". Restringir la libertad política era, por tanto, necesario bajo determinadas circunstancias para garantizar la libertad económica. Sin embargo, la posición más representativa del modelo de gobernanza global de los neoliberales era la del propio Hayek, que calificó al régimen sudafricano de injusto y de ser un error, pero que dedicó palabras aún más duras para las sanciones internacionales dirigidas al país para cambiar sus políticas internas, ya que transgredían el límite entre el mundo de los estados y el mundo de la propiedad. Siguiendo con esta narrativa, no resulta sorprendente, sino más bien una decisión consistente con sus comportamientos y pensamientos de décadas anteriores, el apoyo de ciertos neoliberales a los regímenes militares de Salazar en Portugal y de Pinochet en Chile.

El capítulo seis narra la división del grupo neoliberal con respecto a la creación de la Comunidad Económica Europea (CEE). La implantación del Tratado de Roma dividió al bloque neoliberal en dos. Por una parte, los que Slobodian llama "universalistas" (Röpke, Haberler o Heilperin) se opusieron a la CEE al sugerir que se trataba de un proceso de integración para Europa, pero de desintegración para el mundo, elevando la "autarquía nacional a la escala continental" (el papel de la PAC en este pensamiento es de elevada importancia). En su lugar, este grupo de neoliberales intentaron acercarse al GATT al percibirlo como la mejor herramienta de lucha contra la CEE. Por la otra parte, se encuentran los que el autor

denomina "constitucionalistas" que, basándose en los trabajos principalmente de Hayek, veían el Tratado de Roma como una oportunidad para crear un marco legal supranacional y debilitar la soberanía nacional. Ambos bloques del pensamiento neoliberal encontrarían puntos comunes en la reforma del GATT de los años 70 y 80 que buscaba elevar a la escala global la idea de la "constitución económica".

El tercer punto de inflexión en el pensamiento neoliberal, que aparece reflejado en el capítulo séptimo (junto con numerosas interpretaciones de los trabajos de Hayek, en temas de lo más diverso), fue el proceso descolonizador y emancipador del Sur global de la década de los 70 y sus reclamaciones de justicia social e igualdad a través del uso de las instituciones de la ONU y la creación del Nuevo Orden Económico Internacional (NOEI).

A partir de los años 60 y 70, los países en desarrollo, organizados bajo el nombre de Grupo de los 77 (G-77), se convertirían en mayoritarios tanto en la ONU como en el GATT, llegando a representar dos tercios del total. Posteriormente, como subraya Slobodian, la creación del NOEI –que enarbolaba la soberanía nacional como su "espada y escudo"– y su voluntad de desviarse de los estándares internacionales de libre comercio y permitir procesos de nacionalización amenazaron con destruir la separación entre el "doble gobierno" perseguido por los neoliberales.

Ante la amenaza que suponía el ascenso de las reclamaciones de justicia social, solidaridad y redistribución, a través del mecanismo de una nación-un voto, la respuesta neoliberal fue la de emprender un proceso reformista en el GATT que acabase con el trato privilegiado de las naciones más pobres que permitía el NOEI y estableciese, en su lugar, un sistema que "reafirmase el imperio de la ley en el comercio internacional". Tal y como acertadamente recoge Slobodian, la reforma del GATT supone, en este sentido, el último intento de los neoliberales en el SXX de búsqueda de soluciones institucionales para un mundo que percibían como constantemente amenazado por la democracia y las aspiraciones de justicia social.

La civilización perseguida durante el SXX por los neoliberales descrita en las páginas del libro de Quinn Slobodian era, por tanto, global, diseñada con instituciones que evitasen posibles problemas o perturbaciones por parte de las masas democráticamente elegidas. Una civilización sin imperios, pero con fuertes leyes fijadas por organismos supranacionales que operaban lejos de cualquier electorado y que situasen a la economía mundial a salvo de las demandas de redistribución y justicia social.

El libro de Slobodian arroja, con gran riqueza de detalles, muchos datos y reflexiones novedosas sobre las principales figuras del movimiento neoliberal, lo que ha hecho que este libro se haya convertido en una lectura muy recomendada y favorablemente acogida en los círculos académicos. No obstante, el libro podría haber proporcionado una visión más completa de lo que ha significado el neoliberalismo en la historia de las doctrinas económicas si en algunos de los puntos abordados el autor hubiera relacionado esos aspectos con otras escuelas de pensamiento económico. Sin este ejercicio, el lector no puede, a veces, hacerse una idea acertada de la importancia relativa de las propuestas y proyectos de los neoliberales. De este modo, se echa en falta, en mi opinión, algún espacio dedicado a la influencia que tuvieron estos pensadores sobre los principales líderes políticos que marcaron las décadas posteriores a los años 80: Ronald Reagan y Margaret Thatcher.

En cualquier caso, son críticas menores que surgen tras el estímulo que provoca la lectura de un libro tan sólido como recomendable.

Beltrán Roca y Eva Bermúdez Figueroa (Eds.),
*HISTORIAS SILENCIADAS. LAS MUJERES EN
EL MOVIMIENTO SINDICAL DESDE 1960*, Catarata,
Madrid 2018 (200 pp.) ISBN 978-84-9097-547-3

Iratxe Perea Ozerin¹

Universidad del País Vasco/ Euskal Herriko Unibertsitatea (UPV/EHU)

Con este libro Beltrán Roca y Eva Bermúdez Figueroa contribuyen a la ruptura de uno de tantos silencios cuando se trata de la historia de las mujeres. En él abordan el papel de las mujeres en los movimientos sindicales, tradicionalmente ignorado en la investigación científica, tanto en el ámbito de la sociología, como en la historia, la economía o el derecho. Para ello, recogen las historias de mujeres implicadas en las luchas sindicales en la zona bodeguera del Marco de Jerez (formado por los municipios de Jerez de la Frontera, El Puerto de Santamaría, Sanlúcar de Barrameda y Trebujena en Cádiz) desde 1960. Roca y Bermúdez Figueroa señalan la masculinización del sindicalismo bodeguero, apuntando a la total ausencia de mujeres sindicalistas entre las entrevistas realizadas durante investigaciones previas sobre el tema, ello a pesar de sus intentos por buscarlas. No obstante, explican cómo muchas de las esposas de los sindicalistas entrevistados tenían sus propias historias sobre la militancia de sus maridos y sobre su auto-organización durante los episodios más duros del conflicto laboral. Esto revela, no solo la forma en que el movimiento sindical ha relegado a un segundo plano a las mujeres, sino también el silenciamiento de estas luchas en el estudio de esta realidad social.

El interés de esta zona para el estudio radica en la articulación de una densa red de movimientos sociales y sindicales en torno a la industria bodeguera y la viticultura, claves en la lucha contra el franquismo y en el movimiento obrero. El Marco conserva, además, según Roca y Bermúdez Figueroa, una memoria colectiva de estas luchas y muchas de estas redes persisten hoy en día. Esta memoria es clave para la elaboración de esta investigación, cuya metodología se apoya en el *feminismo dialógico* y las historias de vida. Además de abordar los movimientos de mujeres como objeto de estudio, esto permite incorporar historias autobiográficas que relatan, no únicamente los acontecimientos, sino también las valoraciones que estas mujeres hacen sobre los mismos. Se reconstruye así el relato de estas luchas enriquecido por

¹ iratxe.perea@ehu.eus

Profesora de Derecho Internacional Público y Relaciones Internacionales. Miembro del Grupo de Investigación Consolidado del Sistema Universitario Vasco "País Vasco, Europa y América: Vínculos y Relaciones Atlánticas"

el testimonio subjetivo de quienes, aún habiendo participado en las mismas, habían quedado hasta el momento excluidas de su historia.

Dando voz a estas historias de vida, Roca y Bermúdez Figueroa se proponen responder a cuestiones clave en el estudio de la lucha obrera y la acción colectiva, respecto a: el alcance de la contribución de las mujeres en la construcción del movimiento obrero, los obstáculos que han encontrado a la hora de participar en la lucha sindical, los diferentes modelos de participación sindical que encontramos en las mujeres, la relación entre clase social y género en la configuración de modelos de acción colectiva, y la forma en que las mujeres enmarcan su activismo en diferentes ámbitos. Las historias escogidas para esta obra (por motivos de espacio no se han podido incluir todas las biografías recogidas durante el trabajo de campo) reflejan la pluralidad de opciones sindicales y de modelos de participación en los dos grandes periodos analizados: el fin de la dictadura franquista y la Transición, por un lado, y la monarquía parlamentaria por otro. Estos relatos dan cuenta de las transformaciones del mercado laboral en España, del desarrollo del movimiento sindical y de los obstáculos que han encontrado las mujeres para incorporarse tanto al empleo como a la lucha. También reflejan la relevancia de las luchas de las mujeres en la conquista de derechos sociales.

En lo que respecta a las lentes a través de las cuales se filtran estos relatos, Roca y Bermúdez Figueroa optan por enfoques teóricos que permiten una mejor comprensión del papel del género en las relaciones laborales: por un lado, la política de la diferencia y la teoría de la interseccionalidad; y por otro, la perspectiva gramsciana y la teoría de la masculinidad hegemónica.

En el primer caso, la aproximación de la política de la diferencia permite identificar las situaciones de opresión que diferentes colectivos viven en el ámbito laboral en base al género, la raza o la clase; no obstante, es la teoría de la interseccionalidad la que permite profundizar en la forma en que estas opresiones interactúan y definen las experiencias laborales de grupos de trabajadoras diversos. Al mismo tiempo, el concepto de interseccionalidad ha ido incorporando múltiples categorías de opresión que afectan nuestras experiencias vitales, tales como la edad, la sexualidad, la diversidad funcional o la situación administrativa en el caso de personas migrantes, por ejemplo. Por otro lado, la concepción gramsciana de la hegemonía pone la mirada en el papel de las representaciones culturales en la reproducción de sistemas de dominación y en la construcción de espacios contrahegemónicos. No obstante, a la hora de aplicar este enfoque al estudio del mundo laboral es necesario tener en cuenta que los actores y las relaciones en este ámbito, como en el resto, están generizadas. La teoría de la masculinidad hegemónica proporciona las herramientas para desarrollar este análisis, exponiendo cómo ciertas formas de masculinidad consiguen legitimidad cultural y se convierten en hegemónicas. Estas masculinidades hegemónicas subordinan a las mujeres (y a otros tipos de masculinidad) y refuerzan la jerarquía de género. Como explican Roca y Bermúdez Figueroa, en el ámbito de las relaciones laborales las mujeres deben hacer frente a una división del trabajo en base al género, de forma que los hombres predominan en sectores asociados a valores masculinos (riesgo, fuerza o habilidad manual) y las mujeres en aquellos relacionados con valores femeninos (cuidado, trabajo doméstico o emociones). Frente a la masculinidad hegemónica, los valores femeninos quedan devaluados. La acción sindical está atravesada por esta desigualdad y se construye en torno a estos roles de género. La configuración de la militancia sindical en base a valores masculinos se identifica como una de las barreras que enfrentan las mujeres en este ámbito.

Desde esta mirada teórica, los relatos recogidos en *Historias silenciadas* muestran la forma en que estas mujeres vivieron la lucha obrera a lo largo del periodo abordado. Cada uno de los capítulos está dividido en tres partes: "historia", en la que se contextualiza el relato; "memoria", en el que se relata la biografía de estas mujeres; y "representaciones", en el que "se analiza el modo en que las sindicalistas interpretan sus biografías, el activismo, los sindicatos, el mundo, la desigualdad y el poder" (p. 10). En el caso de Ana Perea España (relato escrito por Pilar Pinto Buzón), por ejemplo, su participación en

la lucha clandestina durante la dictadura y en la reorganización del PCE durante el periodo conocido como la Transición se dio en el espacio público, siendo protagonista en movilizaciones y acciones de gran repercusión social. También se encargó de formar a las mujeres de militantes comunistas para promover que se unieran a la lucha que se estaba dando en la industria bodeguera. Ana Perea movilizó a mujeres en luchas vecinales en el Puerto de Santa María, se unió a la lucha clandestina y llevó a cabo trabajo de base en toda la provincia de Cádiz, actividades que a pesar de su relevancia no fueron reconocidas por sus compañeros de militancia y han sido ignoradas en la historiografía de la época. Es representativo el hecho de que a pesar de su participación en el nacimiento de CCOO en El Puerto a Ana no le dieron la afiliación al sindicato y aún hoy en día no la tiene.

De igual manera, el relato de Rosario Domínguez (escrito por Eva Bermúdez Figueroa), a través de su experiencia como militante sindical en el sector de la banca desde mediados de la década de los setenta, pone de manifiesto la segregación por género en el mercado laboral y la persistente reproducción de los roles de género aún con la integración de las mujeres en el trabajo asalariado en España (permaneciendo éstas como responsables del cuidado). De hecho, la lucha de Rosario en el sindicato incluyó la denuncia del techo de cristal al que se enfrentaban las mujeres y las dificultades a la hora de ascender en la empresa. De nuevo, se encontró con el escaso apoyo de sus compañeros en las negociaciones en materia de género. Por su parte, el recorrido de M^a Ángeles Cortabarría y su relato (a cargo de M^a Ángeles Minguela Recover), desde su activismo en la Juventud Obrera Católica (JOC) en Bilbao a su militancia clandestina en la Unión Sindical Obrera (USO) y posteriormente en el movimiento asociativo de El Puerto y en UGT y el PSOE, reflejan los esfuerzos de estas mujeres por superar una educación machista, romper con los roles que se les asignaban y formar a otras mujeres al respecto. La narración de Josefa Conde Barragán (escrita por María Jesús Gutiérrez Soto) nos traslada al campo andaluz, donde el anarquismo ha tenido una relevancia histórica y ha influido en la configuración del movimiento obrero andaluz desde la década de los 1970. La militancia de Pepa Conde se inició en organizaciones maoístas y trotskistas. Participó en la organización de Comisiones de Jornaleros en el Partido del Trabajo de España (PTE) y participó en la fundación del Sindicato de Obreros del Campo (SOC). También fue concejala y portavoz de IU, y activista del Movimiento Antiglobalización en El Puerto. El relato de su militancia expresa el doble esfuerzo que ésta supone para las mujeres, debido a su rol en el cuidado.

Los relatos de la segunda parte del libro abordan la participación sindical de las mujeres en sectores diversos. La historia de Josefa Montes e Inés Cordones (a cargo de Beltrán Roca) nos acerca al sindicalismo en el feminizado sector de la ayuda a domicilio. El relato de Inma Castro Herrera (escrito por Eva Bermúdez Figueroa) expone los obstáculos en la participación de las mujeres en espacios sindicales masculinizados como el del sector bodeguero. La historia de vida de Francias García (contada por Irene María López-García) aborda las condiciones laborales y las dificultades de la lucha obrera en el sector de la sanidad privada. Los relatos cruzados de Susana, Ángela e Isabel (capítulo escrito por Francisco Estepa Maestre) también abordan un sector feminizado como el del *contact center* y las estrategias en este contexto del Sindicato Andaluz de Trabajadores (SAT). Y, por último, el relato vital de Ana Galera (por Irene María López-García) aborda el contexto laboral de un ayuntamiento y la participación sindical de las mujeres en el mismo.

Para concluir, este análisis puede ubicarse de forma más amplia en el estudio de la participación en la acción colectiva (sindicatos, movimientos sociales, redes transnacionales, etc.) de las mujeres u otros colectivos tradicionalmente excluidos del activismo. En este sentido, el interés particular de este estudio radica en el hecho de que la lucha obrera, junto con los movimientos de liberación nacional, han sido las formas de acción colectiva en las que más palpables han sido estas exclusiones, no solo en cuanto a la forma en que la propia militancia ha relegado a las mujeres u otros colectivos a un segundo plano, sino también en lo que respecta al relato y la investigación científica de estas luchas. No obstante, incluso el estudio de formas de activismo contemporáneas (y en principio más inclusivas) como el Movimiento Antiglobalización (Eschle 2005, Conway 2007, Eschle y Maignushca 2010, Perea Ozerin 2014) o los movimientos Occupy

(Eschle 2018) revelan la persistencia de estas exclusiones y la necesidad, por tanto, de obras como la que nos ocupa.

REFERENCIAS

Catherine Eschle (2005): "´Skeleton Women´: Feminism and the Antiglobalization Movement", *Signs: Journal of Women in Culture and Society* 30(3): 1741-1769.

Eschle, Catherine (2018): "Troubling stories of the end of occupy: Feminist narratives of betrayal at occupy Glasgow", *Social Movement Studies* 17(5): 524-540.

Eschle, Catherine y Manguashca, Bice (2010): *Making feminist sense of the Global Justice Movement*, New York, Rowman and Littlefield.

Perea Ozerin, Iratxe (2014): "El papel del feminismo en el Movimiento Antiglobalización: contribuciones y desafíos", *Revista CIDOB d'Afers Internacionals* 105: 67-88.

Conway, Janet (2007): "Transnational feminisms and the World Social Forum: encounters and transformations in anti-globalization spaces", *Journal of International Women's Studies* 8 (3): 49-70.

Murillo Arroyo, Francisco Javier; *EL MILAGRO ECONÓMICO ESPAÑOL. DINÁMICA SALARIAL E IMPACTO SOBRE LA ESTRUCTURA DE PROPIEDAD*, Maia Ediciones, Madrid, 2019 (254 pp.), ISBN: 978-84-92724-76-5

Mario del Rosal¹

Universidad Complutense de Madrid

El texto que reseñamos a continuación es obra de Javier Murillo, doctor en economía, profesor de la Universidad Complutense y uno de los economistas marxistas más sólidos y con mayor proyección de nuestro país. La intención del libro, como su propio título evidencia, es analizar el mal llamado "milagro económico español", es decir, la dinámica de acumulación del capitalismo en España desde mediados de los noventa hasta el estallido de la Gran Recesión (concretamente, de 1994 a 2007). Una dinámica que, como el autor aclara reiterada y detalladamente, no tuvo nada de milagroso y sí mucho de vuelta de tuerca del clásico mecanismo de explotación capitalista basado en la represión salarial.

Lo primero que se ha de destacar del libro es, sin duda, su principal virtud: el empleo riguroso, exhaustivo y fructífero del método marxista. Gracias a ello, Murillo no se limita, como tantos otros, a dar fe de los eventos superficiales que supuestamente caracterizaron la evolución económica de España en este periodo. Tampoco se contenta con constatar los problemas y las falencias del capitalismo español *después* del inicio de la actual crisis. Al contrario: lo que hace es fijar la atención justamente en la dinámica estructural de la economía durante el periodo *anterior*, aquél de la supuesta bonanza, cuando España "iba bien", para poder construir una crítica solvente que permita entender lo que ocurría entonces, lo que ocurrió tras estallar la recesión y lo que ocurre en la actualidad.

El libro empieza con un primer capítulo que repasa brevemente las categorías básicas de análisis propias del método marxista, como la teoría laboral del valor, el salario, la explotación, el plusvalor (absoluto y relativo), la tasa de plusvalor, el salario relativo, el coste laboral unitario, el descenso tendencial de la tasa de ganancia, la competencia... Todo ello muestra con claridad que "las relaciones de distribución del ingreso se entienden como el reverso de las relaciones de producción" y que, obviamente, "la función que

¹ mariodelrosalcrespo@pdi.ucm.es

cada clase social realiza en el proceso de reproducción queda determinada por la distribución existente de la propiedad de los medios de producción" (p. 5). Así, mediante el uso de estas variables y la comprensión de las relaciones entre ellas, se explican tendencias inherentes al modo de producción capitalista, como la asalarización de la población o la centralización y concentración del capital, así como sus consecuencias sociales y económicas más evidentes, como la precarización o la desigualdad cada vez mayor de la distribución de la riqueza. A partir de este enfoque, el autor justifica la teoría de la depauperación relativa de los asalariados (esto es, la tendencia al aumento del salario real en paralelo con el deterioro estructural del salario relativo), una herramienta basada en el concepto de aumento relativo del plusvalor que resulta clave para comprender la evolución del mercado laboral y de los ingresos del trabajo, así como la creciente agudización de las diferencias entre clases sociales.

El capítulo segundo describe las características básicas del modelo de acumulación en España durante el periodo estudiado, haciendo hincapié en sus particularidades y también –y esto es importante– en su plena coherencia con la tendencia de aplicación de todo tipo de estrategias de ajuste salarial permanente en favor del capital en todo el mundo. El caso de la economía española se revela, por lo tanto, como un ejemplo concreto de dichas tendencias globales. En este caso, con ciertas particularidades que aconsejan una caracterización más concreta. Entre ellas, la incorporación al euro, empeño que supone la culminación de la propia integración de España, un proceso destinado a encajonar a la economía española en un papel muy concreto dentro de la división del trabajo en el seno de la UE. El resultado ha sido una desvalorización acelerada de la fuerza de trabajo cimentada en una presión marcadamente acusada sobre los salarios (tanto directos como diferidos e indirectos) basada en las recetas prototípicas del ajuste: desregulación (sobre todo, a través de contrarreformas laborales), privatizaciones, políticas fiscal y tributaria regresivas, apertura exterior y políticas antiinflacionistas con un marcado contenido de clase. Todo ello aderezado con una moneda única que impide cualquier depreciación del tipo de cambio y que obliga, por consiguiente, a continuas devaluaciones internas. En resumidas cuentas, tal como afirma el autor, se trata de que los salarios reales caigan o, como mucho, crezcan por debajo de la productividad, degradando así el salario relativo, fenómeno al que la ortodoxia prefiere llamar "mejora de la competitividad".

Murillo estudia en el tercer capítulo el bajo perfil técnico que caracteriza al capitalismo español y que ha dado lugar a una especialización que ha resultado un lastre para la evolución de la productividad en nuestro país. Y lo hace mediante distintas variables empíricas que facilitan el análisis dinámico y comparado, como el índice de especialización o el grado de mecanización. Esta especialización empobrecedora responde a varias razones esenciales, entre las que destaca la regresión sectorial de la economía, cada vez más centrada en el sector servicios (turismo, sobre todo) y la construcción; ramas en las que el recorrido de mejora de la eficiencia productiva es muy limitado por ser poco permeables al cambio técnico. Tal y como se explica en el texto, la destrucción de la industria bajo la égida de la "reconversión" en los años ochenta y la degradación del sector primario continuaron imparablemente en los años siguientes, lo que acabaría por condenar a la economía española a un papel periférico, terciario y auxiliar en el espacio europeo y a una aguda dependencia tecnológica del exterior. Este desarrollo anémico de la productividad se vería reforzado, además, por las carencias crónicas en política educativa y de investigación y desarrollo, así como por un mercado laboral que estimula la temporalidad y la precariedad, y por unas empresas con un tamaño medio más reducido que en los países de nuestro entorno.

El capítulo cuarto ofrece una revisión de los supuestos logros de la economía española en el periodo analizado. En primer lugar, la reactivación del ritmo de acumulación, que superó la media de la UE y relanzó el crecimiento, aunque a costa de un fuerte incremento del endeudamiento, tanto con capitales nacionales como, sobre todo, extranjeros. Además, se destaca cómo esta dinámica se dio en un marco en el que la rentabilidad sufrió una notable ralentización que condujo a aumentos rápidos del capital ficticio que acabaron provocando sucesivas burbujas inmobiliarias y bursátiles. En segundo lugar, el texto se adentra con detalle en el concepto de competitividad basado en el coste laboral unitario, acotando

con rigor sus virtudes y carencias como sistema de medición de la eficiencia. A partir de ahí, el autor compara la evolución del coste laboral unitario nominal y la de la inflación, constatando que, incluso a pesar del escaso avance de la productividad, la dinámica salarial en España no ha sido, en modo alguno, el factor determinante del crecimiento de los precios, como las tesis más convencionales suelen resaltar insistentemente. En otras palabras, se comprueba cómo el capital español ha logrado mantener a raya los costes laborales unitarios reales gracias a un ajuste salarial más acusado aun que en el resto de Europa. En tercer lugar, Murillo describe la evolución del fenómeno más característico de la economía española: el paro. En este periodo, y gracias tanto al crecimiento acelerado como a la escasa mecanización, el mercado laboral absorbió a un número muy elevado de asalariados (hasta seis millones de empleos creados) en un escenario, además, de fuerte crecimiento de la tasa de actividad. Este aparente éxito, sin embargo, no esconde el hecho de que la tasa oficial de paro, en los mejores años, jamás lograría bajar del 8%, una cifra que, en otros países, resultaría aceptable sólo en momentos de recesión. Más aun, el empleo generado en esta época ofrece unas condiciones laborales y salariales cada vez más inadecuadas, con una generalización creciente de la temporalidad (tanto en el sector privado como en el público), el empleo a tiempo parcial, la sobrecualificación, las empresas de trabajo temporal, los contratos de formación (precarios por definición), la economía sumergida, etc. El resultado: un mercado de trabajo cada vez más degradado y segmentado con tasas de paro estructuralmente altas. Un escenario claramente funcional a la estrategia de ajuste salarial permanente.

El libro dedica su quinto capítulo a explicar los efectos que tuvo para la competencia y la concentración del capital la forma de inserción de España en la economía mundial. Esta dinámica se impuso por medio de políticas de apertura del comercio y del movimiento de capitales en un escenario de desregulación generalizada auspiciado por el mercado único. Como consecuencia, las mayores empresas experimentaron procesos de centralización del capital que dieron pie a la confirmación de unos pocos grupos empresariales dominantes, tanto en lo económico –con tasas de ganancia en ascenso– como en lo político –con todo tipo de mecanismos de participación cruzada entre ellos y de canales de influencia sobre gobiernos y administraciones. Este fenómeno fue especialmente relevante en el caso de sectores clave como la banca, la construcción, la energía y las comunicaciones, donde se confirma una "cúpula empresarial" con un creciente poder oligopólico. De ahí que se haya generado una polarización entre capitales que distancia cada vez más a las grandes firmas de las pymes. Además, esta dinámica da pie a la polarización entre clases sociales derivada de la asalarización que produce la propia concentración de los medios de producción en cada vez menos manos, ya que supone la paulatina disminución de otras formas de trabajo no asalariado, como los autónomos, el trabajo doméstico en exclusiva o la producción para el autoconsumo.

El capítulo sexto es, quizá, el más significativo y revelador de la obra. En él se analiza "el impacto salarial del *milagro económico*" y los resultados son, desde luego, demoledores. Para afrontar esta tarea, Murillo comienza estudiando la evolución de la masa salarial a lo largo del periodo y constata su notable crecimiento en términos corrientes. No obstante, pronto aclara que este aumento se debe al ascenso del número de asalariados y no a la mejora del salario. Para probarlo, constata cómo el salario real por trabajador cayó durante esta etapa y cómo, para mayor escarnio, España fue el único país de la UE o de la OCDE donde ocurrió algo así. Como se desprende de lo explicado hasta aquí, es obvio que esta situación no responde a la falta de crecimiento económico, sino a los efectos de las medidas de ajuste salarial permanente, a las que se añadió la desvalorización de la fuerza de trabajo derivada de la burbuja inmobiliaria, que se comió una gran parte de los ingresos salariales y espoleó el endeudamiento personal. Estas estrategias regresivas para el trabajo sirvieron al capital para tratar de obtener un beneficio creciente a pesar de la débil evolución de la productividad de la que se hablaba más arriba. Como es obvio, una caída del salario real en un escenario de aumentos de la productividad, por tibios que sean, implica una caída aún mayor del salario relativo y, como consecuencia, el crecimiento del beneficio relativo, fenómeno que incluso supera la clásica depauperación relativa de la clase trabajadora que caracteriza la dinámica capitalista para

alcanzar el grado de depauperación absoluta. Esta tendencia se constata aún más si se estudia la evolución del coeficiente salarial, método que, al incorporar la variable de la tasa de asalarización, permite una visión más clara de las consecuencias sociales. En palabras del propio autor: "el capital requirió la intensificación de las condiciones de explotación y, ante el tímido avance de la productividad, la principal vía para hacerlo fue el abaratamiento de la fuerza de trabajo. Así, los salarios reales tuvieron que ser sometidos a una intensa represión para mantener su variación por debajo de la de la productividad" (pp. 159-60). De esta manera, "la trayectoria de los salarios quedó desconectada de la de la productividad" (loc. cit.) y, gracias a ello, "la economía española disfrutó de una fase de crecimiento durante ese periodo, incluso de un ritmo más intenso que el de otras formaciones sociales capitalistas, pero quienes concentraron los beneficios de este proceso fueron las rentas de la propiedad frente a las del trabajo" (p. 152).

Al explicar las razones que hay detrás de esta involución de la posición de clase de los asalariados en la economía española, Murillo distingue acertadamente las de carácter más superficial o inmediato de la causa más profunda y definitoria. Entre las primeras, incluye la austeridad monetaria, fiscal y cambiaria exigida por la incorporación a la Unión Económica y Monetaria y que, además de tomar carta de naturaleza en Maastricht, se perpetúa con el posterior Plan de Estabilidad y Crecimiento. También destaca la pérdida de poder del trabajo en el ámbito del conflicto y la negociación laboral, con el debilitamiento o la cooptación de las direcciones del sindicalismo mayoritario por la vía del mal llamado "diálogo social", los efectos del paro crónico, las contrarreformas legislativas, etc. Asimismo recuerda de nuevo el límite objetivo que para los salarios supone la endeble evolución de la productividad. De igual modo, subraya los efectos negativos sobre los salarios debidos a la apertura acelerada e indiscriminada de la economía española; sobre todo, los que derivan de las crecientes importaciones, los flujos de entrada de fuerza de trabajo desde el exterior y las estrategias de deslocalización de los capitales dominantes, que perjudica los intereses de los trabajadores en territorio nacional. Sin embargo, todos estos factores tienen una importancia secundaria frente al elemento que subyace de forma decisiva en esta evolución: la necesidad inexorable de aumentar la tasa de plusvalor para tratar de compensar la tendencia a la caída de la tasa de ganancia provocada por el cambio técnico inherente a la dinámica capitalista. La situación cada vez más problemática de la clase trabajadora no responde, por lo tanto, a unas determinadas políticas económicas o a una situación coyuntural que pueda arreglarse con reformas o contrarreformas, sino a la inapelable lógica de funcionamiento propia del modo de producción capitalista, que exige la intensificación de la explotación para garantizar su continuidad.

El séptimo capítulo trata la distribución de la riqueza, algo que, de entrada, no parece muy habitual en un estudio como el realizado hasta este punto. Sin embargo, como el propio autor destaca, se trata de continuar el mismo hilo argumental, puesto que la intención de este capítulo no es otra que investigar la evolución de la propiedad de los medios de producción para comprobar, de esta manera, los cambios que se hayan podido dar en las relaciones de producción. Y esto responde a una razón evidente: la posición de cada clase social en lo referente a la distribución de los ingresos se explica directamente por el lugar que ocupa en el marco de las relaciones de producción. En el caso de España, el encomiable esfuerzo de recopilación y análisis de datos del texto confirma ampliamente lo que concluye el paradigma marxista: que la propia dinámica de acumulación tiende a perpetuar cada vez a una escala mayor la desigualdad en la titularidad de los medios de producción. Así, la clase propietaria es cada vez más minoritaria y posee una fracción cada vez más dominante de los medios de producción, lo que, entre otras cosas, le asegura una fracción creciente del ingreso generado por toda la sociedad. Además, esta situación se ha visto agravada por el auge imparable del endeudamiento de los trabajadores en el periodo analizado, lo que supone una merma de su patrimonio neto.

Y así, el libro llega finalmente a su octavo capítulo, donde se extraen las conclusiones fundamentales derivadas del análisis desarrollado y que se pueden resumir en una sola frase: "durante la fase de crecimiento comprendida entre los años 1994 y 2007 en España el capital desplegó una estrategia de

desvalorización de la fuerza de trabajo a efectos de conseguir una distribución favorable del ingreso total, en detrimento de los intereses de los asalariados, que se materializó en una particular regresión salarial con el objetivo de aliviar las crecientes tensiones sobre la rentabilidad" (p. 227). Por otra parte, en este capítulo final se comenta a vuelapluma el recorrido que ha seguido esta dinámica tras el estallido de la Gran Recesión y durante lo que llevamos de Larga Depresión y que, en general, demuestra que, a pesar de su virulencia –espoleada, además, por la UE y la UEM–, esta estrategia de ataque al salario para conjurar la tendencia a la caída de las tasas de ganancia ha resultado claramente insuficiente.

En resumen, la lectura de este libro ofrece una serie de ventajas frente a otros textos que también analizan la evolución de la economía española durante este periodo. La más importante, sin duda, es el hecho de que adopta un inequívoco análisis de clase basado en las herramientas del método marxista, lo que le da una profundidad y una amplitud poco habituales. Gracias a ello, la obra propone un espacio de discusión tan valioso como oportuno para todo aquel que desee comprender con rigor y solvencia de dónde venimos, dónde nos encontramos y hacia dónde vamos.

Muñoz De Bustillo, Rafael; *MITOS Y REALIDADES DEL ESTADO DE BIENESTAR*, Ed. Alianza, Madrid. 2019 (512 pp.), ISBN: 978-84-9181-730-7

Carlos Ochando Claramunt¹

Departamento de Economía Aplicada

Universidad de Valencia

"Con el término Estado de bienestar (EB) se hace referencia a todo el entramado de actuaciones públicas dirigidas a proteger a los ciudadanos (o residentes) de un país de determinados riesgos o contingencias, principalmente el riesgo de desempleo, enfermedad o discapacidad, la pérdida de ingresos asociada a la jubilación o la carencia de ingresos (asistencia social)"(p. 15).

Así empieza el último libro de Rafael Muñoz de Bustillo, recientemente publicado en Alianza Editorial. El autor, catedrático de Economía Aplicada de la Universidad de Salamanca, es uno de los principales y más solvente investigadores sobre el Estado de bienestar que tenemos en nuestro país. A lo largo de muchos años, Rafael Muñoz de Bustillo ha ido acumulando un extenso y preciso conocimiento en torno al Estado de bienestar español (y europeo), vinculado a los problemas de desigualdad (distribución de la renta) y al comportamiento y resultados del mercado de trabajo (empleo, salarios, desempleo, precariedad, pobreza en trabajadores con empleo, etc.). Es, además, uno de los principales expertos en la política de pensiones, contribuyendo al análisis y mejor conocimiento del principal pilar de nuestro Estado de bienestar.

En la anterior definición se aprecia la importancia que el autor concede a la cobertura de los riesgos sociales (viejos y nuevos), como núcleo esencial del llamado Estado de bienestar. Efectivamente, el Estado de bienestar tiene su razón de ser en la cobertura de los riesgos sociales que amenazan y condicionan la vida futura de los seres humanos. Son esos riesgos los que convierten a los seres humanos en vulnerables y con proyecciones vitales altamente inciertas. Por consiguiente, la principal razón de ser del Estado de bienestar es la reducción de la incertidumbre e inseguridad que provocan los riesgos y contingencias futuras (desempleo, jubilación, accidentes, enfermedades, pobreza, etc.). De ahí que, a menudo, digamos que el Estado de bienestar tenga tres objetivos: la seguridad, la redistribución y la reducción de la pobreza y la exclusión social, siendo el primero el principal y el que ha configurado el diseño institucional de los Estados de bienestar en los países desarrollados de renta alta.

¹ Carlos.Ochando@uv.es

El contenido del libro se estructura en tres bloques. El primer bloque (capítulos 1 a 4) tiene un objetivo introductorio y conceptual. En él se repasan los determinantes históricos y lógicos de la aparición del Estado de bienestar (determinantes políticos, económicos e ideológicos), las tipologías, sus fuerzas sociales y políticas debilitadoras, los cambios en las opiniones de los ciudadanos en relación con sus instrumentos y objetivos y sus resultados en términos de reducción de la pobreza y la desigualdad. Es llamativo en el primer capítulo que el autor se remonte a la Prehistoria (utilizando de manera acertada y encomiable el análisis histórico) para justificar la existencia de algunos acuerdos institucionales (formales e informales) en todas las sociedades y civilizaciones para reducir los riesgos sociales. La sofisticación e institucionalización de esos acuerdos, dentro de las funciones económicas del Estado, es lo que, más tarde y recientemente, conocemos como Estado de bienestar.

El segundo bloque del libro (capítulos 5 a 8) aborda los distintos riesgos sociales (viejos y nuevos). Es el núcleo central del libro. El autor aborda cuestiones como la compatibilidad del Estado de bienestar con el propio sistema capitalista, la globalización, los cambios demográficos, la inmigración, la necesidad de incluir la perspectiva de género en las políticas sociales y los cambios tecnológicos (revolución tecnológica y economía digital).

Finalmente, en el tercer bloque (capítulo 9) se analizan algunos ejemplos de cambio del Estado de bienestar en cuatro países: Alemania, Suecia, Reino Unido y España. Se trata de cuatro países con regímenes de bienestar muy diferentes y su estudio permite extraer importantes conclusiones sobre las alternativas en el diseño de los futuros Estados de bienestar. Sin duda, el análisis comparado es una herramienta fundamental para rediseñar la nueva arquitectura del siglo XXI. El libro finaliza con un último capítulo 10 titulado "Recapitulación final: debates presentes y escenarios futuros del Estado de bienestar".

En la presente reseña nos centraremos, sobre todo, en lo que creemos que es el núcleo central del libro, esto es, los retos del Estado de bienestar ante los nuevos riesgos sociales. Un tema de suma importancia puesto que sólo un buen diagnóstico de la realidad nos permitirá (re)diseñar las líneas estratégicas futuras de la función social del Estado.

ESTADO DE BIENESTAR Y LOS NUEVOS (VIEJOS) RIESGOS SOCIALES

Las transformaciones económicas, sociales y demográficas que se están produciendo en las sociedades contemporáneas son abrumadoras. Como consecuencia de estas transformaciones aparecen nuevos colectivos sociales en situación de riesgo y también nuevos riesgos no previstos por el diseño tradicional del Estado de bienestar. Por tanto, comprobamos a diario que estas aceleradas transformaciones están planteando nuevos retos para su arquitectura tradicional. No diríamos que son obstáculos, pero sí desafíos a los que hay que dar respuestas -y, en muchas ocasiones, nuevas, innovadoras y originales respuestas-.

Añadiríamos nosotros que estas nuevas transformaciones sociales y económicas coinciden con importantes cambios en los valores ideológicos, éticos y políticos imperantes (auge del individualismo, valores poco solidarios, valores contra la legitimidad del gasto social y las políticas fiscales redistributivas, propuestas privatizadoras, tendencias ideológicas neoliberales, nuevos populismos, auge de partidos xenófobos y anti-sistema, etc.). En realidad, valores que imperan desde la década pasada del siglo anterior y que, muchas veces, no sólo no propician reformas adecuadas del Estado de bienestar, sino que cuestionan permanentemente su viabilidad y conveniencia económica y política.

En el presente siglo, ha aparecido una literatura enfocada a los "nuevos riesgos sociales" que representan los cambios estructurales que están viviendo (a una velocidad vertiginosa) las sociedades desarrolladas de renta alta (Mulas-Granados, 2010). Entre estas transformaciones económicas que plantean nuevos riesgos sociales podemos enumerar las siguientes (Liddle y Latham, 2010): la globalización de las economías, el progreso y cambio tecnológico, los cambios demográficos, las transformaciones estructurales del mercado de trabajo, la desigualdad creciente y la nueva polarización social y el cambio climático.

Vayamos desentrañando los retos que representan estos nuevos riesgos sociales a partir de la lectura del libro que nos ocupa.

ESTADO DE BIENESTAR, CRECIMIENTO ECONÓMICO Y GLOBALIZACIÓN

El primer riesgo social que analiza el autor es la globalización y la compatibilidad del propio Estado del bienestar con las nuevas exigencias de la economía de mercado. El capítulo 5 titulado "*El cuestionamiento del Estado de bienestar en el siglo XXI: la compatibilidad entre el Estado de bienestar, mercado, crecimiento y globalización*" es uno de los más interesantes del libro. Y lo es porque el autor trata de desenmascarar algunos de los "mitos" que relacionan el Estado del bienestar con los malos resultados económicos en términos de eficiencia y crecimiento. Y lo hace apoyándose en una abundante evidencia teórica y empírica. En él se repasan los posibles efectos perversos que tiene el Estado de bienestar (aproximado por la variable "esfuerzo en protección social") sobre la oferta de trabajo y el ahorro. También, los efectos de la prestación de desempleo sobre el empleo. En todos estos casos, el autor va desmontando la tan arraigada tesis en la ciencia económica del trade-off entre eficiencia y equidad.

Sirva esta frase para ejemplificar la postura del autor:

"sin descartar que las políticas del EB tengan efectos sobre los incentivos a trabajar o ahorrar de los agentes económicos, de esta primera evaluación realizada se puede concluir que no parece que el EB y sus políticas hayan resultado ser incompatibles con el funcionamiento del mercado. De hecho, los EB más desarrollados, como pueden ser los de los países escandinavos, no destacan por su baja participación laboral, más bien todo lo contrario, ni por su escaso ahorro o competitividad. Este resultado indica que los desincentivos potenciales que puedan estar asociados al tipo de políticas características del EB no han generado disfunciones de naturaleza suficientemente graves como para impedir un cabal funcionamiento de los mercados. Si ese fuera el caso, ya habría transcurrido suficiente tiempo desde la construcción del EB como para que tales resultados negativos se hubieran manifestado de forma clara y evidente" (p. 178).

Aunque el autor insiste en que el objetivo del Estado de bienestar no es mejorar la asignación económica ni facilitar un mayor crecimiento económico, sino la protección de los ciudadanos (y es con respecto a este objetivo con el que debe ser evaluado) sí que demuestra la correlación positiva entre los gastos públicos del Estado de bienestar y el crecimiento económico (relación ésta altamente compleja y contravertida en la literatura económica).

Otro de los temas tratados en este capítulo del libro, y que suscita más controversia entre los académicos, es la relación entre el Estado del bienestar y la globalización. Sin duda, la apertura comercial exterior de las economías en las últimas décadas ha sido verdaderamente vertiginosa. La globalización ha implicado una creciente internacionalización de las actividades económicas (explicada, en parte, por la reducción de los costes de transporte y la caída de los costes de las comunicaciones) y de los capitales.

El modelo de globalización neoliberal imperante en las últimas décadas ha conllevado nuevos fenómenos económicos estructurales como la gradual liberalización comercial, cambios en las condiciones de la demanda, mayores y nuevas formas de competencia internacional entre empresas y países, el incremento de los flujos comerciales, la deslocalización de la producción, la incorporación de los trabajadores no cualificados provenientes de los países emergentes, etc. Todos estos cambios modifican la estructura de costes de las empresas y obligan a una permanente adaptación a las nuevas exigencias de la competencia internacional. Muchos autores han visto en este modelo de globalización la principal causa del aumento de la desigualdad en los países desarrollados (Rodrik, 1997; FMI, 2007; Guscina, 2006; Burtless, 2007).

La preocupación por el reto de la globalización de las economías no es del todo novedoso. El debate lleva produciéndose durante muchas décadas. Algunos autores han planteado que el Estado de

bienestar (tal y como se ha conocido históricamente en Europa) es incompatible con las nuevas exigencias de competitividad derivadas de la globalización de las economías. La argumentación utilizada es que la financiación del Estado de bienestar representa un coste económico muy alto para las empresas y ciudadanos, lo que acabaría explicando la progresiva pérdida de competitividad de las economías más desarrolladas frente a las economías en vías de desarrollo. Es decir, desde esta perspectiva teórica, sería imposible hacer compatible el mantenimiento de las políticas sociales públicas y la competitividad en un contexto de creciente internacionalización y globalización de las economías.

No obstante, otra tesis -como la que defiende el autor del libro- es posible. Tradicionalmente, los países con amplios y extensos Estados del bienestar han sido los más abiertos e integrados en el comercio internacional. Por ejemplo, los países escandinavos, gobernados por partidos socialdemócratas, han compatibilizado la globalización con un incremento del gasto social y bajas tasas de desempleo. Incluso, entre las variables explicativas de la formación y desarrollo del Estado de bienestar algunos autores han destacado la apertura comercial como una de las más relevantes. Es decir, tradicionalmente, los países con Estados de bienestar fuertes han sido, desde siempre, economías abiertas y con un alto grado de dependencia de la economía respecto al comercio internacional (Cameron, 1978; Blais, 1986).

Según Muñoz de Bustillo, si queremos valorar el impacto potencial de la globalización sobre el Estado de bienestar, debemos tener en cuenta que no es el coste laboral por trabajador sino el coste laboral unitario (coste laboral/productividad), la variable relevante. Por lo que, si los gastos sociales contribuyen a mejorar la productividad (en base al aumento de la eficiencia y no a la reducción de los costes laborales), el Estado de bienestar tiene un papel positivo en economías abiertas. La evidencia empírica muestra que la relación positiva entre productividad y Estado de bienestar es posible. Sin embargo, una productividad elevada es condición necesaria pero no suficiente para disfrutar de un Estado de bienestar desarrollado.

Por tanto, la globalización e internacionalización de las economías es compatible con el aumento del gasto público social, la extensión del Estado del bienestar e, incluso, mejores resultados en términos de crecimiento económico y menores tasas de desempleo. Muñoz de Bustillo es partidario también de esta tesis en la medida que defiende una relación positiva entre la productividad aparente del trabajo y los gastos en protección social:

"en todo caso, la evidencia empírica muestra cómo la relación existente entre competitividad y grado de desarrollo del EB lejos de ser negativa, resulta positiva" (p.194).

No obstante, el autor es consciente de la complejidad que envuelve la relación entre la globalización y el Estado de bienestar. La globalización supone la liberalización del mercado de capitales, lo que puede dar lugar a un proceso de competencia posicional a través del cual los países, mediante el deterioro de la legislación social (dumping social) y de la reducción de las cargas tributarias que gravan las rentas del capital (competencia fiscal), intentarán impedir la fuga de empresas y atraer nuevas inversiones externas. Los países se encuentran así sometidos a una especie de "dilema del prisionero". Para que la internacionalización económica y la protección social sean compatibles, solo hace falta quererlo y fijar los oportunos límites a los movimientos de capitales, bienes y servicios. Aunque para ello sería necesario un cambio radical en las negociaciones multilaterales. Por otro lado, sin coordinación de las políticas en la UE, la globalización puede incidir negativamente sobre el Estado de bienestar. La reticencia a coordinar las políticas fiscales en la UE y la renuencia (casi hasta 2014) a utilizar todo el potencial de expansión monetaria contra el desempleo no es una exigencia de la globalización, sino la opción que ha tomado la UE (y no EEUU por ejemplo).

ESTADO DE BIENESTAR Y DEMOGRAFÍA

El capítulo 6 está dedicado a los cambios demográficos, centrándose el autor, especialmente, en las consecuencias sobre tres aspectos: el gasto público en salud, las pensiones y el fenómeno de la inmigración.

Sin duda uno de los retos a los que se enfrenta el Estado del bienestar es la estructura demográfica. Las proyecciones futuras no dejan margen de duda: avanzamos hacia sociedades más envejecidas en un futuro, ya muy próximo. El envejecimiento de la población somete, especialmente a los sistemas de pensiones públicos, a una presión financiera considerable. Aunque a veces no está claro cuáles son las causas (descenso de la fecundidad, aumento de la esperanza de vida...) y cuáles las consecuencias del envejecimiento (crecimiento del gasto en pensiones, aumento del número de pensionistas, aumento de la longevidad...) lo cierto es que el fenómeno del envejecimiento tiene efectos económicos y sociales muy importantes (aumento de la población pasiva, degradación continua en la relación entre cotizantes y pensionistas, descenso de la fecundidad, el aumento de la esperanza de vida, etc). También, contribuye a la persistencia de un efecto económico muy relevante en las actuales economías: el estancamiento de la productividad.

Como describe muy bien el autor del libro, esta tendencia al envejecimiento de la población, con el consiguiente aumento continuo de la longevidad, obliga a plantear reformas de los sistemas públicos, en la mayoría de los casos encaminadas a la reducción del gasto público social y, en definitiva, a disminuir la cuantía futura de las pensiones. Es sabido, además que en el caso español, la jubilación de los "baby boomers" a partir del 2023-2024 someterá al sistema público a una mayor presión financiera.

Muñoz de Bustillo resume las reformas que han tenido como objetivo reducir la proporción gasto en pensiones/PIB en dos: a) las centradas en la reducción del incremento del número de pensionistas (incremento de la edad de jubilación) y b) la reducción del incremento de la pensión media (cambios en la fórmula de cálculo, ajustes vinculados al aumento de la esperanza de vida y cambios en la fórmula de indexación). Ambas han tenido como principal consecuencia la reducción de la tasa de reemplazo. De esta manera, se pone de manifiesto otro objetivo integral: taspar la responsabilidad del mantenimiento del nivel de vida tras la jubilación a los propios pensionistas, a los que se anima a contratar planes privados de pensiones.

La capitalización/privatización no es la solución, según el autor, al problema del envejecimiento, puesto que la capitalización supondría la existencia de más jubilados dispuestos a vender sus activos financieros a menos trabajadores futuros. Además, no es una opción viable para quienes no tienen capacidad de ahorro, generándose un aumento de la desigualdad tras la jubilación. Por último, y no menos importante, se acabaría produciendo una debilitación de la fiabilidad y lealtad al sistema público.

Sin embargo, el autor, tras rechazar las reformas que tienen como objetivo la privatización del sistema y la mera reducción de la tasa de reemplazo de las pensiones, no niega la necesidad de realizar reformas (paramétricas) que garanticen un nivel de renta adecuado en el momento de la jubilación. Dos frases resumen su postura:

"en la medida en que la recuperación del empleo y la revolución tecnológica permitan el crecimiento del PIB per cápita, incluso en un contexto de población estancada o decreciente, como ocurrió en el pasado en España, donde una población ocupada estancada (de ahí el proverbial problema de desempleo de España) fue compatible durante una gran parte de la segunda mitad del siglo pasado con un fuerte proceso de crecimiento económico, nada debería impedir que el EB hiciera frente a sus compromisos de pensiones sin frustrar las expectativas de mejora de nivel de vida de la población ocupada. Pero en todo caso, aun con crecimiento, el mantenimiento de las pensiones exigirá la intensificación de la redistribución de la renta hacia el colectivo de jubilados" (p. 237-238). Y "toda reforma del sistema de pensiones debe hacerse teniendo como referencia cuál es el objetivo de mantenimiento de renta para este colectivo, y no, como se ha hecho hasta ahora, tomando como referencia un guarismo mágico del peso de las pensiones públicas sobre el PIB que no se debe superar" (p. 240).

Dos ideas esenciales –a modo de principios básicos que deben fundamentar futuras reformas del sistema público de pensiones- se extraen del libro:

- . las reformas deben realizarse teniendo como objetivo el mantenimiento de la renta del colectivo de pensionistas y no el recorte de las pensiones y
- . el mantenimiento de las pensiones requiere de un mayor esfuerzo redistributivo, lo que implica con toda probabilidad buscar otras fuentes de financiación (aspecto éste en el que no entra el autor del libro o, si entra, lo hace de manera muy tangencial).

ESTADO DE BIENESTAR, MODELOS DE FAMILIA Y GÉNERO

El capítulo 7 está dedicado a las desigualdades de género, a los cambios en el modelo familiar y a los retos que estas transformaciones suponen para el diseño de los Estados de bienestar del futuro. Rafael Muñoz de Bustillo analiza los Estados de bienestar desde una perspectiva de género, mostrando que las mujeres tradicionalmente se han enfrentado, aunque con distinta intensidad, a una cuádruple brecha en el mercado de trabajo: de actividad, de empleo, salarial y de tiempo de trabajo (p. 271). Además, demuestra que los Estados del bienestar (unos más que otros) discriminan a las mujeres en los niveles de protección que ofrecen puesto que reproducen las desigualdades económicas en el propio sistema de bienestar público. Como apunta el autor,

"esta cuádruple brecha de género en el mercado de trabajo (actividad, empleo, salario y jornada) repercute, como se ha señalado más arriba, en una posición de inferioridad de las mujeres como beneficiarias de las prestaciones sociales contributivas, como las pensiones (una brecha total del 37,6%) o las prestaciones por desempleo (una brecha del 15%)" (p. 275).

Además, la crisis del modelo "*familiarista*" de bienestar y el nuevo papel de las mujeres en el mercado de trabajo y en la sociedad en general implica un nuevo reto para el Estado de bienestar tradicional. En la actualidad presenciamos la creciente diversificación de los núcleos familiares. La crisis del modelo de familia tradicional en que se sustentaba el tradicional modelo provoca, a su vez, una cierta crisis de éste último. La reconfiguración del modelo familiar tradicional se está produciendo por cambios sociológicos que se producen simultáneamente como son la entrada de la mujer en el mercado laboral, el aumento de las familias monoparentales, las familias recompuestas, la diversificación modelos de familia, el aumento de los divorcios, el descenso de la natalidad, etc.

Esta crisis es más que evidente si analizamos la aparición de una serie de síntomas en los últimos años. Entre ellos: la diferencia entre los niños deseados y los niños que nacen, el retraso de la mujer en tener hijos, el aumento de los divorcios y separaciones, las familias monoparentales que tienen que ver cada vez más con familias de baja cualificación y baja renta, la polarización en los indicadores de la vida familiar como la atención a los niños, la estabilidad económica, etc.

Además de la crisis del modelo tradicional de familia, los problemas de vivienda, de precariedad del mercado de trabajo, de conciliación de la vida laboral y personal, etc. están dificultando la emancipación de los individuos y la formación de nuevos hogares estables. Junto con esta crisis del modelo tradicional de familia se produce una demanda creciente de la sociedad hacia una mayor igualdad entre géneros que reclama un nuevo rol de las mujeres en la sociedad y en el mercado de trabajo. También, una mayor externalización de los cuidados de niños y ancianos que permanecían dentro del ámbito familiar. Y, por supuesto, una mayor demanda de las políticas de conciliación y de equidad de género en el empleo (Gregg, 2015; Hassel, 2015).

Esping-Andersen y Palier (2010), plantean que debemos superar el modelo "*familiarista*" de posguerra (en el que el Estado se inhibía de intervenir) y encaminarnos a una política familiar modernizada en la que el Estado sea un protagonista activo y el gasto público en la familia se considere una inversión social.

Así, Esping-Andersen y Palier (2010, p. 8) concluyen que se trataría de "pasar de un Estado del bienestar esencialmente *enfermero* a un Estado del bienestar *inversor*", es decir, superar las políticas sociales reparadoras y compensatorias por una estrategia preventiva basada en la lógica de la inversión social. Muy gráfica es la forma en que los autores citados plantean esta cuestión cuando escriben que debemos

"pensar de otra forma ciertos gastos sociales: no ya como un coste que supone un obstáculo al crecimiento económico, sino como una inversión que acompaña y apoya la transición hacia la economía del conocimiento. Ayudar a los niños a adquirir las competencias adaptadas a las actividades de vanguardia, permitir a las mujeres trabajar, son garantías de un crecimiento más fuerte y de mejores ingresos para el Estado del bienestar" (Esping-Andersen y Palier, 2010, p. 14).

Teniendo en cuenta el alto coste social del fracaso escolar y la pobreza infantil, una mayor inversión en la infancia (niños entre 0 y 6 años) nos permitiría combatir más eficazmente la herencia social. Esta estrategia pasaría por la construcción de más guarderías públicas. Esta política hace compatible la eficiencia y la equidad, ya que tendría efectos muy significativos sobre otros objetivos deseables: facilita la conciliación, contribuye a una mejor incorporación de la mujer al mercado de trabajo, reduciría la pobreza infantil ya que las madres trabajarían más horas, aumentaría los ingresos públicos, invertiría en el desarrollo cognitivo de los niños e incluso contribuiría a desbloquear la baja tasa de fecundidad en nuestro país. Alguna autora ha señalado que la etapa de cero a tres años es la asignatura pendiente del sistema educativo español (León, 2017, p. 82).

Aigenger y Leoni (2010, p. 86) también inciden, al igual que los autores anteriores, en una mayor inversión en la infancia cuando escriben que

"el Estado de Bienestar Dinamizador ha de fijar las condiciones previas para que las personas desarrollen las habilidades cognitivas necesarias y participen en un empleo remunerado por más tiempo. El desarrollo en la primera infancia juega un papel importante en esta estrategia, con instalaciones de gran calidad para el cuidado infantil y políticas que combatan la pobreza infantil como inversiones sociales".

ESTADO DE BIENESTAR, MERCADO DE TRABAJO, NUEVAS TECNOLOGÍAS Y DIGITALIZACIÓN

El siguiente riesgo social que analiza el autor del libro es el progreso y cambio tecnológico y sus consecuencias sobre el mercado de trabajo (capítulo 8). En la primera parte el autor se centra en las transformaciones estructurales acaecidas en el mercado de trabajo y sus consecuencias sobre el Estado de bienestar. Todas estas transformaciones tienen como consecuencia la aparición de nuevas formas de precariedad y vulnerabilidad en el mercado de trabajo. ¿Cuáles son estos cambios en el mercado de trabajo? Aunque no todos son tratados por el autor en el libro, podemos destacar los siguientes:

- . disminución del empleo y aumento del desempleo;
- . segmentación/dualidad del mercado de trabajo (con especial referencia al trabajo a tiempo parcial y sus efectos futuros en las prestaciones sociales);
- . aumento de las desigualdades salariales y polarización de los salarios entre los trabajadores cualificados y los no cualificados,
- . incorporación cada vez más tardía de los jóvenes al mercado de trabajo y mayor tasa de desempleo juvenil;
- . incorporación progresiva de las mujeres al mercado de trabajo;

- . aumento del excedente empresarial y mayor concentración de las rentas de capital,
- . desregulación, liberalización y flexibilidad del mercado de trabajo,
- . debilitamiento del poder de negociación de los trabajadores y sindicatos,
- . incremento de los flujos inmigratorios procedentes de los países en vías de desarrollo en un contexto de aumento global de la población,
- . aumento de los trabajadores pobres, etc.

Estos cambios influyen en el Estado de bienestar en un doble sentido: en términos de reducción de la cobertura de las prestaciones (empleos temporales, bajos salarios, carreras laborales cortas con lagunas contributivas, etc.) y en términos de financiación al sistema público de pensiones (destrucción de empleo, disminución de las tasas de actividad, disminución de número de cotizantes, disminución de los salarios y, por tanto, de la tasa de crecimiento de los ingresos, etc.).

En la segunda parte del capítulo 8, el autor se centra en el análisis del impacto de las nuevas tecnologías y la digitalización sobre el Estado de bienestar. Sin duda, las nuevas tecnologías están transformando los modelos de producción y consumo en las sociedades desarrolladas (incorporación de tecnologías intensivas en capital, incremento de la inversión en tecnologías de la información y de la comunicación, nuevas preferencias de los consumidores, mayor importancia del capital humano, obsolescencia rápida de las capacidades laborales, etc.). Las formas de organización empresarial se ven afectadas por cambios estructurales importantes. Se produce una mayor descentralización productiva empresarial y una creciente importancia de la tecnología y de aquellos componentes ligados a la investigación, desarrollo e innovación (I + D + i).

Estas nuevas formas de producción han supuesto un cambio de modelo productivo importante: del fordismo hemos transitado a un modelo de "*especialización flexible*" en el que la innovación continua, la flexibilidad en la adaptación a los cambios y la incorporación de nuevo progreso tecnológico juegan un papel muy relevante.

El cambio tecnológico y la rápida digitalización de las economías plantean nuevos retos importantes en cuestiones sociales como la destrucción de los empleos tradicionales, la distribución del trabajo a lo largo de la vida, la adaptación de las cualificaciones a los avances tecnológicos, la reducción de la jornada laboral, etc. Algunos informes ven en este cambio tecnológico la principal causa del incremento de la desigualdad económica en las sociedades desarrolladas (FMI, 2007; European Commission, 2007).

Dos son los principales desafíos que implica el progreso técnico: 1) el aumento del desempleo en los sectores y actividades tecnológicamente atrasadas y 2) la transición a una economía de servicios, del conocimiento y de la digitalización en la que el capital humano y la formación a lo largo de la vida van a constituir un pilar esencial en las trayectorias vitales y labores de las personas.

Rafael Muñoz de Bustillo se centra en el libro en analizar el impacto del cambio tecnológico sobre: 1) la cantidad (volumen) de empleo y 2) el tipo (estructura) del empleo. En el primer aspecto del problema el autor es relativamente optimista porque, en su opinión, existen mecanismos por los cuales el progreso técnico puede no convertirse en desempleo tecnológico (aumento de la DA, aumento de la inversión, reducción de la jornada laboral, etc.). Aunque también advierte cambios estructurales que pueden hacer desvanecer este optimismo. Por ejemplo, cuando escribe que

"recientemente se han producido dos fenómenos que podría minorar la capacidad de los mecanismos de ajuste mencionados para hacer frente al riesgo de desempleo tecnológico. El primero de ellos es el estancamiento del proceso de reducción del tiempo de trabajo (salvo vía trabajo a tiempo parcial, mecanismo que traslada el coste salarial de la reducción a la clase

trabajadora), el segundo, la aparición de una brecha entre el crecimiento de la productividad y crecimiento de los salarios, que se manifestaría en una caída generalizada de la participación de los salarios en el PIB" (p. 315).

En cuanto al segundo aspecto del fenómeno (estructura del empleo) se centra en tres vectores de cambio sobre el empleo: la automatización, la digitalización y las plataformas.

En la segunda parte del capítulo, el autor analiza las implicaciones de cambio tecnológico sobre el propio Estado de bienestar. Muy interesante nos parece la siguiente frase del libro:

"en la medida en el aumento de la productividad no se traslade a un aumento de los salarios y una reducción de la jornada laboral, como ocurrió en las olas de cambios técnicos anteriores a esta, esa abundancia de bienes podría, paradójicamente, venir acompañada de una escasez de trabajo, o de un mercado de trabajo polarizado entre un segmento inferior de trabajos de mala calidad y bajos salarios, y un segmento superior de altos salarios y calidad de empleo. Así, el mercado habría perdido la capacidad que, mejor o peor según la época, tenía de trasladar las mejoras técnicas a mejoras de calidad de vida de la población, lo que haría necesario el diseño de nuevos mecanismos públicos de reparto de la productividad" (p. 354).

Ante esta posibilidad, y como dice el autor, algún instrumento redistributivo tenemos que incluir de manera obligada en el rediseño futuro del Estado de bienestar. En el libro el autor se decanta por cinco opciones:

- . aumento del Salario Mínimo Interprofesional;
- . trabajo garantizado;
- . renta básica universal;
- . complementos salariales y
- . nuevas necesidades formativas.

Es muy interesante el análisis de las ventajas e inconvenientes que se hace en el libro de estos cinco instrumentos que podríamos llamar "*pre-distributivos*" (Zalakain y Barragué, 2017). Ante el actual escenario de aumento de la desigualdad, se puede discutir si optamos por uno o por otro, pero creo que no se puede discutir que es obligado utilizar algunas de estas opciones (y de manera más o menos rápida).

En el último capítulo antes de la recapitulación final (capítulo 9), el autor analiza las experiencias de reformas selectivas que se han llevado a cabo en cuatro países con regímenes de bienestar diferentes: Reino Unido (liberal), Alemania (social-corporatista), Suecia (socialdemócrata) y España (mediterráneo). Según Muñoz de Bustillo esas reformas han estado inspiradas por cinco principios (p. 361-362):

- . aumentar el espacio de la producción privada de servicios de provisión pública (cuasi-mercados en la producción pública, mayor asociación público-privada, etc.);
- . reducción del impacto presupuestario de programas más onerosos (pensiones) trasladando la responsabilidad de protección a los individuos;
- . sustitución de medidas pasivas de protección a los desempleados por medidas de activación;
- . rediseño impositivo en favor de los impuestos indirectos y
- . establecimiento de mecanismos de copago.

El último capítulo 10 lo titula su autor "*Recapitulación final: debates presentes y escenarios futuros del Estado de bienestar*". Quizás, ante este título tan ambicioso, el lector espere más. En él, Muñoz de Bustillo, se limita a analizar tres aspectos que definirán y rediseñarán los Estados de bienestar del futuro:

- . el debate del Estado de bienestar inversor social;
- . los problemas de la financiación y fijación de reglas nacionales en un mundo global y
- . el necesario marco europeo.

Quizás pocos temas para un título que abre tantas expectativas y para un libro que se muestra tan ambicioso en una comprensión holista del Estado de bienestar. Por supuesto, los tres temas son de suma importancia para el devenir del modelo social de Estado que hemos construido en las sociedades desarrolladas de renta alta. Pero quizás faltarían algunos más o quizás faltarían propuestas de rediseño más concretas sobre la nueva arquitectura del Estado de bienestar en el siglo XXI (Esping-Andersen, Gallie, Hamerijck y Mykes, 2002).

Para finalizar, remarcar que estamos delante de un libro muy importante que compila y estructura todo el conocimiento acumulado por el autor en muchos años de investigación rigurosa. La pretensión de realizar una comprensión "holista" del Estado de bienestar lo convierte en un libro fundamental para su estudio, tanto a nivel español como europeo.

Una de las virtudes más admirable de Rafael Muñoz de Bustillo como investigador social es la combinación de diferentes métodos de investigación: la interdisciplinaridad, el método histórico, el énfasis por las instituciones y el análisis cuantitativo. Su rigor científico le hace fundamentar las afirmaciones y teorías con una abundante evidencia empírica (profusión de datos estadísticos, indicadores económicos, gráficos y correlaciones estadísticas). Por otro lado, el uso que hace el autor del análisis comparado permite extraer conclusiones sobre el Estado de bienestar que son muy ricas y sugerentes de cara a experimentar nuevos diseños institucionales. Rafael Muñoz de Bustillo siempre ha acompañado sus trabajos de un análisis comparado entre países que tiene un extraordinario potencial explicativo de la realidad social y que permite inspirar alternativas en la arquitectura del Estado de bienestar. Por consiguiente, metodológicamente el libro es impecable en forma y fondo.

A esta combinación de métodos hay que sumar su selección ("*su mirada*") por los temas sociales más relevantes desde la perspectiva social (mercado de trabajo, pensiones, distribución de la renta, Estado de bienestar, desigualdad, pobreza, salarios, etc.) y un compromiso cívico (y nos atreveríamos decir ético y moral) por sus temas de estudio (no en vano el autor participa en los relevantes Informes Foessa o contribuye con sus conocimientos en proyectos en el ámbito sindical). En definitiva, estamos ante un investigador social muy relevante, que combina con extraordinario equilibrio el rigor científico, la relevancia social y el compromiso cívico. No hay muchos investigadores que puedan presumir de ese equilibrio. Por tanto, si consideramos este libro como la culminación de su labor investigadora -aunque esperemos que muchos otros trabajos de autor vean la luz en el futuro-, estamos delante de un libro muy importante para estudiar todas las cuestiones relacionadas con el Estado del bienestar. Un libro, por tanto, que atesora todas las virtudes de su autor: rigor científico e intelectual, mirada útil sobre las cuestiones sociales relevantes y compromiso cívico. Hace un tiempo David Harris escribía que "*una comunidad socialmente justa, dedicada a tratar a todos sus miembros como iguales no sólo es moralmente defendible, sino también viable políticamente*" (Harris, 1990, p.56). Pienso que el autor del libro que nos ocupa estaría de acuerdo con esta afirmación. En la lectura del libro está su respuesta.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Aigenger, Karl y Leoni, Thomas (2010): "El Estado Dinamizador y la tipología de los modelos sociales en Europa" en Carlos Mulas-Granados (Coord.): *El Estado dinamizador. Nuevos riesgos, nuevas políticas y la reforma del Estado de bienestar en Europa*. Ed. Complutense y FIIAPP, Madrid.

Blais, André (1986): "The Political Economy of Public Subsidies" *Comparative Political Studies* 19 (2), July

Burtless, Gary (2007): "Globalization and Income Polarization in Rich Countries" *Issues in Economic Policy* nº 5, pp: 1-35.

Cameron, David R. (1978): "The Expansion of the Public Economy: a Comparative Analysis" *American Political Science Review* 72 (4).

Esping-Andersen, Gosta, Gallie, Duncan, Hamerijck, Anton y Myles, John (2002): *Why We Need a New Welfare State*. Oxford University Press, Oxford.

Esping-Andersen, Gosta y Palier, Bruno (2010): *Los tres grandes retos del Estado del bienestar*. Ariel, Barcelona.

European Commision (2007): "The Labour Income Share in the European Union" *Employment in Europe*, cp. 5, pp: 237-272.

Gregg, Paul (2015): "The Potential and Limits of Predistribution in the UK" en Claudia Chwalisz y Patrick Diamond (Eds.) (2015): *The Predistribution Agenda. Tackling Inequality and Supporting Sustainable Growth*. I.B. Tauris, London and New York.

Guscina, Anastasia (2006): "Effects of Globalization on Labor's Share in National Income" *F.M.I. WP* 06/294.

Harris, David (1990): *La justificación del Estado del bienestar*. Instituto de Estudios Fiscales, Madrid.

Hassel, Anke (2015): "A 'Family Friendly' Welfare State" en Claudia Chwalisz y Patrick Diamond (Eds.) (2015): *The Predistribution Agenda. Tackling Inequality and Supporting Sustainable Growth*. I.B. Tauris, London and New York.

FMI (2007): "La globalización de la mano de obra" *Perspectivas de la economía mundial*, cp. 5, Abril. Whashington.

León, Margarita (2017): "Invertir en la temprana infancia" en Joseba Zalakain y Borja Barragué (Coords.): *Repensar las políticas sociales: redistribución e inversión social*. Editorial Grupo 5, Madrid.

LiddleI, Roger y Latham, Simon (2010): "Los nuevos riesgos sociales a los que se enfrentan las sociedades europeas" en Carlos Mulas-Granados (Coord.): *El Estado dinamizador. Nuevos riesgos, nuevas políticas y la reforma del Estado de bienestar en Europa*. Ed. Complutense y FIIAPP, Madrid.

Mulas-Granados, Carlos (2010): "El Estado Dinamizador: de los nuevos riesgos a las nuevas políticas" en Carlos Mulas-Granados (Coord.): *El Estado dinamizador. Nuevos riesgos, nuevas políticas y la reforma del Estado de bienestar en Europa*. Ed. Complutense y FIIAPP, Madrid.

Rodrik, Dani (1997): *Has Globalization Gone Too Far?* Institute of International Economics, Whashington.

Zalamkain, Joseba y Barragué, Borja (Coords.) (2017): *Repensar las políticas sociales. Predistribución e inversión social*. Editorial Grupo5, Madrid.

Ruiz Sanjuán, César; *HISTORIA Y SISTEMA EN MARX. HACIA UNA TEORÍA CRÍTICA DEL CAPITALISMO*, Siglo XXI, 2019 (400 pp.), ISBN 978-84-323-1937-2

Hugo Furones Gabaldón¹

Supongamos que podemos valorar objetivamente la importancia de un autor por el número de interpretaciones y lecturas alternativas que ha generado su obra. En ese caso, incluso quienes no guarden ninguna simpatía hacia el pensamiento de Karl Marx, le deberán reconocer que la importancia de su trabajo es enorme. El problema es, claro, cuando estas interpretaciones distan tanto unas de otras que a veces podríamos decir que son directamente opuestas. Vale que Marx no fuera el filósofo más claro de la historia, pero ¿cómo es esto posible? César Ruiz ofrece con este libro una respuesta a esta pregunta con una tesis clara: el núcleo de tanta confusión es que en Marx, frente a lo que la mayor parte de sus intérpretes han sostenido, historia y sistema no van de la mano. En su obra de madurez, lo que Marx desarrolla es un sistema lógico, una crítica de la Economía Política, que busca dar cuenta del funcionamiento del capital en una sociedad burguesa donde este se encuentra ya totalmente desarrollado. Si esto es así, ¿de donde surgen todas las interpretaciones que leen a Marx como un teórico de la historia, cuya obra no solo enfrentaría la evolución de las formas de producción hasta su presente, sino que también profetizaría sobre su inevitable porvenir? ¿Y cuál sería, si aceptamos la tesis del autor, el verdadero sentido de la obra del pensador alemán? Estas son las cuestiones que César Ruiz trata de responder con este libro a lo largo de sus casi 400 apasionantes páginas.

Dividido en dos partes, el libro comienza abordando la evolución del pensamiento de Marx, de su juventud a su madurez. En una primera etapa de juventud, y desde posiciones cercanas a la antropología de Feuerbach, quien defendió que la religión no era sino la enajenación de la esencia del hombre en Dios, Marx va a criticar la sociedad burguesa en términos similares. En esta sociedad, el hombre se encontraría enajenado de su propia esencia, y solo mediante la reapropiación de esta en la sociedad comunista podría el hombre auto-realizarse a sí mismo. Posteriormente, cuando con la publicación junto a Engels de *La ideología alemana* (1845) Marx abandone estas posiciones, será porque se dará cuenta de que la propia idea de "esencia del hombre" seguía atrapada dentro del idealismo, y este Marx se mueve ya hacia posiciones más empiristas. Alejándose de Feuerbach, ahora considera que lo que existe realmente, lo que configura la sociedad, son las relaciones concretas, materiales, y que son estas las que determinan la conciencia, proponiendo así una primacía de la acción sobre el pensamiento. Marx no será consciente hasta 1857, cuando comience a sistematizar todo el material que había acumulado en su estudio de los

¹ hugofurones@gmail.com

economistas clásicos, de que este giro empirista en su filosofía no le permitía desarrollar plenamente algunos de los pilares básicos de su obra de madurez que estaban ya aquí presentes.

Así, a partir de este año, con la escritura de *La introducción a la crítica de la Economía Política* (obra que permaneció inédita, al menos en su totalidad, hasta 1939) Marx va a mostrar como se ha ido alejando de estas posiciones empiristas, pasando entonces a considerar la sociedad como una totalidad orgánica formada por relaciones sociales, que no pueden comprenderse en ningún caso desde la agregación de elementos individuales, lo que supone en cierta medida un regreso a Hegel. No obstante, en sus consideraciones metodológicas se muestra perfectamente como sigue tan alejado de este como de los economistas clásicos. Para este Marx, lo dado a la experiencia no se puede equipar a los elementos sensibles en sí mismos, sino que son abstracciones simples, representaciones caóticas de la realidad, que deben ser elaboradas hasta conseguir ideas abstractas más concretas. Es con estas que opera la ciencia, procediendo de tal manera que se pueda viajar desde lo abstracto a lo concreto, pero lo concreto de pensamiento. Mediante este "viaje de retorno" es como se alcanza el conocimiento, que podrá representar la realidad, lo concreto real. Pero lo concreto real y lo concreto de pensamiento nunca se equiparan ontológicamente, el abismo entre pensamiento y realidad es absoluto en Marx, a diferencia de lo que ocurría en Hegel. Es en esta evolución del pensamiento de Marx donde se encuentran muchas de las claves para entender de donde vienen los malentendidos en torno a su obra. Los estudios de sus escritos previos a *El Capital* son de vital relevancia a la hora de entender sus posiciones, pero no se puede leer su obra de madurez bajo la perspectiva de sus ideas de juventud, porque de esa forma se desvirtúa completamente el sentido de su obra principal. Esta propuesta de lectura de Marx es arriesgada en tanto que se enfrenta a las interpretaciones dominantes dentro del marxismo, que aquí se separan esquemáticamente en dos grandes grupos, a saber, las interpretaciones vulgarizadas del "marxismo ortodoxo" (que parten de los escritos de carácter más popular de Marx, se desarrollan con Engels y la II Internacional, y se consuman con el marxismo-leninismo) y las interpretaciones hegelianizadas de el "marxismo occidental" (que parte de los escritos de carácter más científico de Marx, y encuentra sus mayores exponentes en autores como Lukacs, Merleau-Ponty o la Escuela de Frankfurt). Así, a la luz de según que textos de juventud, donde las ideas de Marx aun no habían alcanzado su madurez, las lecturas de *El Capital* que estas corrientes marxistas han ofrecido serían incorrectas, por diferentes motivos que el autor pormenorizadamente señala. Y una correcta interpretación es lo que se propone ofrecer César Ruiz en la segunda parte del libro.

Entonces, es a partir de la crítica de las categorías de la Economía Política que Marx alcanzará sus posiciones teóricas definitivas, donde la centralidad de la teoría del valor en su obra será condición indispensable para leerla de forma adecuada. Marx llega a la conclusión de que las abstracciones con las que trabaja la ciencia son derivaciones de la "abstracción real" del valor, término acuñado por Alfred Sohn-Rethel, pero cuya presencia ya se encuentra en la obra de Marx. El valor no es algo mental, una abstracción conceptual, sino práctica, real, porque ya opera en la realidad antes de que el pensamiento pueda capturarla. Y tiene que ser así necesariamente en una sociedad donde el intercambio de mercancías constituye el nexo de la síntesis social. De esta abstracción real derivan las formas de la sociedad, las categorías abstractas más simples. Estas, tal y como se presentan, tienen una mayor validez universal, pero es en su concreción tras la elaboración del pensamiento donde adquieren pleno sentido, donde las abstracciones muestran su carácter doble, donde lo concreto de pensamiento es capaz de dar cuenta de algo que existe realmente, lo concreto real.

Llega aquí la tesis central que vertebra todo el libro. Pese a lo extendido que pueda estar entre la crítica marxista la concepción de que para Marx las categorías lógicas se desarrollan en paralelo con la evolución histórica de la sociedad, esto no es así. A juicio del autor, esto fue lo que entendió Engels, quien nunca llegó a abandonar las posiciones empiristas que Marx ya había dejado atrás en su madurez intelectual. Para César Ruiz, Marx distingue claramente entre la génesis histórica de las categorías y la relación lógica que estas tienen dentro de la sociedad moderna ya constituida, lo cual constituye su objeto

de estudio. La "ascensión de lo abstracto a lo concreto" consiste en exponer sistemáticamente la relación global de la estructura desarrollada de la sociedad burguesa, lo cual no tiene que ser congruente con el desarrollo histórico.

"La construcción teórica es independiente del desarrollo fáctico, por lo que no puede tratarse en ningún caso de refigurar el desarrollo histórico para explicar a partir de ahí la realidad histórica presente, sino de analizar dicha realidad y reconstruir teóricamente sus relaciones esenciales. [...] La expresión conceptual de la organización interna del sistema capitalista es una construcción ideal que reproduce teóricamente las *relaciones tipificadas* de dicho sistema" (p. 204).

Y esta exposición coincide con la exposición de las categorías reales solo en tanto que estas coinciden con su concepto. El análisis histórico de las categorías solo tiene sentido a la luz de la posesión de las categorías ya lógicamente desarrolladas. De esta forma, podríamos decir que *Historia y sistema en Marx* supone una defensa de la discontinuidad entre el sistema lógico y el desarrollo histórico en la obra madura de Marx, con lo cual se adelanta otra tesis importante del libro, a saber, que las lecturas teleológicas y determinísticas de la historia, que la mayor parte de la teoría marxista ha defendido de una u otra forma, son insostenibles.

En Marx, la investigación histórica complementa y presupone lo lógico. Sus exposiciones históricas cumplen la función de exponer los presupuestos fácticos que no pueden deducirse teóricamente. Pero este presupuesto histórico no fundamenta en ningún caso la exposición categorial, sino al contrario, la exposición de la historia solo tiene sentido a través de la articulación de los conceptos lógicos ya desarrollados. La misma estructura expositiva que se sigue en *El Capital* sirve como argumento de enorme peso a favor de esta interpretación, donde el orden que se sigue es el de la conexión lógica que las categorías tienen entre sí dentro del sistema. "Desarrollo" en Marx no refiere a "desarrollo histórico", o al menos no exclusivamente, sino que también se usa el término como "crítica", esto es, como reproducción teórica del proceso social dentro del capitalismo ya constituido. Lo simple aparece como lo ya desarrollado, y se trata de poner de manifiesto a través de las formas simples las mediaciones que dan lugar a esos desarrollos. Se trata de "desnudar" esas categorías para mostrar las entrañas de un sistema que la Economía Política ha naturalizado, pero que para Marx solo puede ser entendido como un producto específicamente histórico. Las categorías de la economía burguesa pueden llevarse a otras sociedades para comprenderlas, pero eso no implica que su pleno desarrollo no se da sino en la actualidad, pues esas categorías son producto de la propia actualidad desplegada. Para Marx, la sociedad capitalista se construye desde sus propios supuestos fácticos, lo cual da lugar a las formas del pensamiento con las que los hombres toman autoconciencia de su posición, las cuales, de nuevo, la Economía Política ha hipostasiado, ignorando su carácter exclusivamente histórico.

Desde este posicionamiento, César Ruiz nos guía por una lectura de *El Capital* en la que se exponen e interpretan muchas de las ideas de Marx, sirviendo muchos puntos para asentar las tesis que hasta este punto ha defendido el autor. Por ejemplo, se muestra como la circulación simple (M-D-M) no es una etapa histórica previa a la forma final capitalista (D-M-D'), sino simplemente una forma de introducir las ideas lógicas que funcionan en el sistema, y que Marx se encarga de ir desplegando paso a paso. ¿Se pueden interpretar las etapas históricas previas al capitalismo con un esquema M-D-M? Se puede, pero Marx nunca dice que históricamente una cosa se siga de la otra. Por supuesto, los presupuestos fácticos del sistema capitalista han tenido un desarrollo histórico, pero esto no corre en un camino paralelo a la crítica categorial, sino que simplemente asienta sus presupuestos. Esta posición supone, como se mencionaba anteriormente, un posicionamiento frontal contra las lecturas en clave determinística de Marx. De los elementos de la historia no se deducen categorías lógicas, sino que la historia cristaliza contingentemente en unas condiciones fácticas que son el presupuesto sobre el que se levanta la lógica específica del sistema en cada momento. La exposición histórica de Marx, como los pasajes donde se explica la acumulación

originaria, por ejemplo, no pueden entenderse como la exposición de unos procesos necesarios previos al desarrollo pleno de la sociedad burguesa. Y no solo retrospectivamente, sino que César Ruiz también se posiciona contra las interpretaciones que defienden un inevitable "colapso" del capitalismo, consecuencia de la intensificación de las contradicciones internas del capital. No obstante, si seguimos su razonamiento, el autor no estaría negando que el sistema de Marx apunte lógicamente a esto, sino, más bien, que a lo que el sistema lógico apunte y lo que en la historia efectivamente suceda no tiene porque ser lo mismo. El devenir histórico es contingente, la acción no se reduce a teoría, y Marx nunca quiso decir que el futuro estuviera escrito, ni nada similar.

No obstante, César Ruiz sí que concede a la idea de fetichismo una importancia central dentro del desarrollo de Marx de la teoría del valor. Como ya se ha dicho, él considera que el método de exposición dialéctico de Marx consiste en representar el sistema capitalista como un todo orgánico donde las partes se presuponen entre sí, como una expresión organizada teóricamente de los resultados de su investigación, pero no como un movimiento autónomo de los conceptos, lo cual lo sigue manteniendo alejado de Hegel. Pero tampoco está cerca de los autores clásicos, a los que critica por considerar que la investigación se limita a organizar material empírico. No. Se debe ser crítico, se debe desarrollar interna y lógicamente las categorías para poder dar cuenta así del movimiento real. Por eso se parte de la categoría más simple, la mercancía tal y como se presenta, que carece de presupuestos conceptuales, que no fácticos, y desde ahí se desarrolla todo el sistema. La mercancía es lo que se aparece como representación apriorística de la riqueza, es lo más simple, lo más abstracto. De ella se deduce el valor. La Economía Política partía del valor, y subsumía la realidad en él. Eso es un error, a juicio de Marx, puesto que el valor solo puede derivarse lógicamente de la mercancía, y solo en la sociedad burguesa el valor aparece de forma tan autónoma como para poder ser reconocido de forma inmediata, lo cual no supone que sea natural. Es pura apariencia. Esta confusión, la de tomar al valor como algo natural, propio de la mercancía, es la frontera fetichista que Marx consideraba que la Economía Política no había podido superar. Y es precisamente atacar este error lo que constituye el trabajo de Marx, mostrar que la Economía Política ha elaborado su ciencia con unos conceptos que no son incorrectos, porque se dan en la sociedad burguesa, pero que estos no son eternos, y por lo tanto, hay que mostrar como se constituyen y como se constituye por tanto la sociedad capitalista como tal. En ello consiste avanzar *hacia una teoría crítica del capitalismo*.