

REC

revista de economía crítica

n. **7**
2009

primer semestre

ARTÍCULOS

Nuevos números: ¿Un mundo nuevo a la vista? <i>Bob Sutcliffe</i>	3-26
Condiciones de vida: perspectivas, análisis económico y políticas públicas <i>Antonella Picchio</i>	27-54
Cláusulas sociales, comercio internacional y derechos laborales. La perspectiva de los países subdesarrollados. <i>Francisco Javier Gutiérrez Hurtado y Luis Fernando Lobejón Herrero</i>	55-73
La mercantilización y mundialización del trabajo reproductivo. El caso español <i>Laia Castelló Santamaría</i>	74-94

LA CRISIS ECONÓMICA Y FINANCIERA

La crisis del neoliberalismo <i>Albert Recio</i>	96-117
---	--------

Notas sobre la crisis

La cara oculta de la crisis. El fin del boom inmobiliario y sus consecuencias <i>José Manuel Naredo</i>	118-133
Ante la crisis: ¿Viva el crecimiento económico? <i>Jordi Roca Jusmet</i>	134-136

EN RECUERDO DE DAVID ANISI

Presentación	138
Economía: la pretensión de una ciencia <i>David Anisi</i>	139-152

RECENSIONES DE LIBROS

Mujeres Economistas de Luis Perdiges de Blas y Elena Gallego Abaroa (coor.) <i>Angels Martínez Castells</i>	154-156
Capitalism Unleashed de Andrew Glyn <i>Jordi Roca Jusmet</i>	157-162

ARTÍCULOS

NUEVOS NÚMEROS: ¿UN MUNDO NUEVO A LA VISTA?*

Bob Sutcliffe¹

Profesor jubilado de la
Universidad del País Vasco

Resumen

Este artículo examina el "Informe del Programa de Comparación Internacional 2005. Resultados finales" (publicado en febrero de 2008). Dicho Informe ofrece nuevas estimaciones de la renta relativa de 146 países, dibujando así un nuevo cuadro del mundo. Nuestro objetivo es analizar las novedades reveladas por las nuevas cifras en lo que concierne al poder relativo de las naciones, a las comparaciones sobre el grado de bienestar de los diversos países, a la distribución global de la renta y a la naturaleza de los problemas ecológicos del mundo y su solución. En cierta medida la pregunta planteada es: ¿Presenta esta nueva cuantificación de variables macroeconómicas algún paralelismo con -digamos- la codificación del genoma humano o se trata, más bien, de otra nueva fuente de datos económicos controvertidos?

Abstract

This article is a commentary on the Report of the 2005 International Comparison Program 2005, final results (published in February 2008). The report provides new estimates of the relative real incomes of 146 countries thereby painting a new economic picture of the world. The article discusses the way in which the new estimates change conceptions of the relative power of nations, the relative levels of welfare between people of different countries, the global distribution of income and the nature of the environmental problems of the world and their solution. Is this report the economic equivalent of the decoding of the human genome, or is it just another controversial source of data?

EL MUNDO SEGÚN LA PPA

En febrero de 2008 el Programa de Comparaciones Internacionales (ICP, *International Comparisons Programme*) publicó sus últimas "Tables of final results" (del

* Traducido del inglés por Alfons Barceló. El autor agradece a Jordi Roca Jusmet sus provechosos comentarios a un borrador de este artículo.

¹ bosu@sarenet.es

año 2005), que consiste en 11 extensas tablas numéricas que tienen como meta fundamental cotejar los niveles de precios de 146 países. Dicho en términos sencillos el objetivo es estimar cuánto puede comprarse un dólar en -digamos- Albania, cuando se convierte según el tipo de cambio adecuado, en comparación con lo que puede comprarse en Estados Unidos. Pero las cifras de ese documento no presentan meramente 146 comparaciones bilaterales (cada país en relación con Estados Unidos), sino que están diseñadas con el fin de hacer comparables entre sí los niveles de precios de estos 146 países. Desde luego el de Estados Unidos opera como base: por tanto es el único país cuyos precios no se transforman al objeto de hacer viables las comparaciones. Desde hace mucho tiempo los turistas saben que algunos países son "baratos": el dinero de los turistas estadounidenses -pongamos por caso- compra más en Albania, y menos en Austria, de lo que podría adquirir en el propio país. Para los economistas esto significa que si determinados agregados económicos de Albania y Austria, tales como el PIB, se transforman en dólares aplicando el tipo de cambio corriente, queda infravalorado el nivel de producción relativa o el nivel de vida de Albania, a la vez que sobrevalorado el de Austria. Para lograr una comparación realista la conversión tendría que hacerse con un tipo de cambio hipotético tal que el poder de compra de un dólar resultara igual en los dos países. El informe del ICP calcula cuál debería ser el tipo de cambio para que un dólar (o el equivalente en moneda albanesa y austríaca) comprara lo mismo en cada uno de estos dos países. Por esta razón el método se denomina "paridad del poder adquisitivo" (PPA) y, en inglés, "*purchasing power parity*" (PPP).

Los tipos de cambio PPA se calculan tomando muestras de precios en todos los países que se van a comparar. En este caso la investigación procedió con 4000 mercancías. No todas, por supuesto, están presentes en todos los países, así que la comparación efectiva se basa en aquellas mercancías disponibles en cada par de los países que se cotejan. Eso puede significar que el tipo de cambio PPA de un país comparado con el de los Estados Unidos está fundado en los precios de 100 mercancías mientras que el de otro se basa en 2000. Los cálculos se hacen primero a escala regional, entre países con pautas de consumo parecidas, y a continuación se comparan grandes áreas económicas. No es un método a prueba de errores, pero tal vez este nuevo estudio del índice de precios al consumo (IPC, o ICP en versión inglesa) sea probablemente el más exhaustivo y fiable que jamás se haya llevado a cabo. Y estos nuevos "tipos de cambio" pueden usarse para comparar agregados económicos de todos los países abarcados por el estudio. Así, tanto el PIB como el PIB per cápita de 146 países pueden ser todos expresados en términos del mismo patrón de comparación ("dólares internacionales"). Albania, y muchos otros países, se revelan entonces menos pobres de lo que aparecerían si la comparación se realizara con el tipo de cambio corriente; y Austria es vista como menos rica. Sólo Estados Unidos permanece igual porque se ha utilizado como país patrón.

Los estimadores PPA no son nada nuevo. En años recientes han ido apareciendo varias y variadas concreciones aplicadas a agregados económicos tanto contemporáneos como históricos. Todos ellos muestran diferencias congruentes con los resultados que se obtienen si las comparaciones se realizan a base de los tipos de cambio efectivos. En general, la distancia entre el PIB per cápita de los países ricos y pobres es mayor si se

usan los tipos de cambio que si se utiliza el convertidor PPA. Sin embargo hay muchas diferencias de detalle debidas a las diferencias en el método. Hasta ahora, las tres fuentes básicas de las cifras PPA para comparaciones a nivel mundial han sido las Tablas Mundiales de Penn (que dan información de algunos países desde 1950 y para muchos desde 1960), las del Banco Mundial (que da información desde 1975) y las elaboradas por Angus Maddison (que osadamente retrocede hasta el año 1 de nuestro calendario y ofrece series relativamente completas para los países desarrollados desde 1820, y para todos los países a partir de 1950). Asimismo tanto la OCDE como el FMI han elaborado sus propios estimadores para las comparaciones PPA. La Tabla 1 muestra las diferencias de resultados entre estos métodos cuando se expresa el PIB per cápita de China como porcentaje del de Estados Unidos a partir de 1975.

Tabla 1: PIB per cápita de China como porcentaje del de Estados Unidos

Año	1975	1980	1985	1990	1995	2000	2003	2004	2005
Conversión según tipo de cambio	0,7	0,8	1,2	1,4	2,2	2,7	3,4	3,6	3,9
Según viejo PPA:									
a) Tablas mundiales Penn, versión 6.2	3,1	3,8	5,1	6,3	9,3	11,6	14,2	14,6	15,9
b) Banco Mundial	3,1	3,4	4,8	5,8	9,1	11,4			16,1
c) Maddison 2003	5,4	5,7	7,3	8,1	11,6	12,0	16,5		
Según nueva PPA									9,8

Fuente: *Elaboración propia. Instituto Nacional de Estadística. Revisión del Padrón Municipal.*

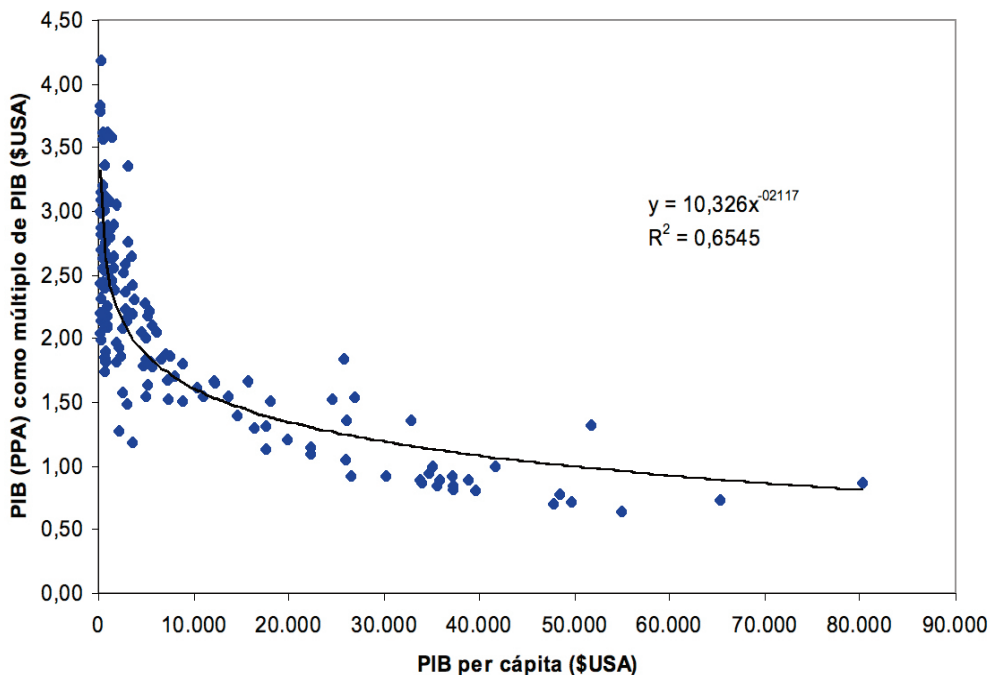
Esta comparación entre Estados Unidos y China es un ejemplo entre decenas de miles, pero el resultado es muy típico de otras comparaciones: las confrontaciones basadas en la PPA revelan menor distancia entre los países más pobres y los más ricos que las comparaciones basadas en los tipos de cambio; y esta distancia aparece aún mayor con los nuevos estimadores de la PPA que con los antiguos, pero no tanta como con las comparaciones basadas en el tipo de cambio. De momento (julio 2008) sólo hay cifras de la nueva PPA para el año 2005; pero está prevista la pronta publicación de cifras para los años precedentes, sobre la base de los datos de 2005 como punto de referencia.

El resto de este artículo examinará brevemente algunas cuestiones referidas a las concepciones que tienen que modificarse, si se utiliza la nueva PPA en lugar de los tipos

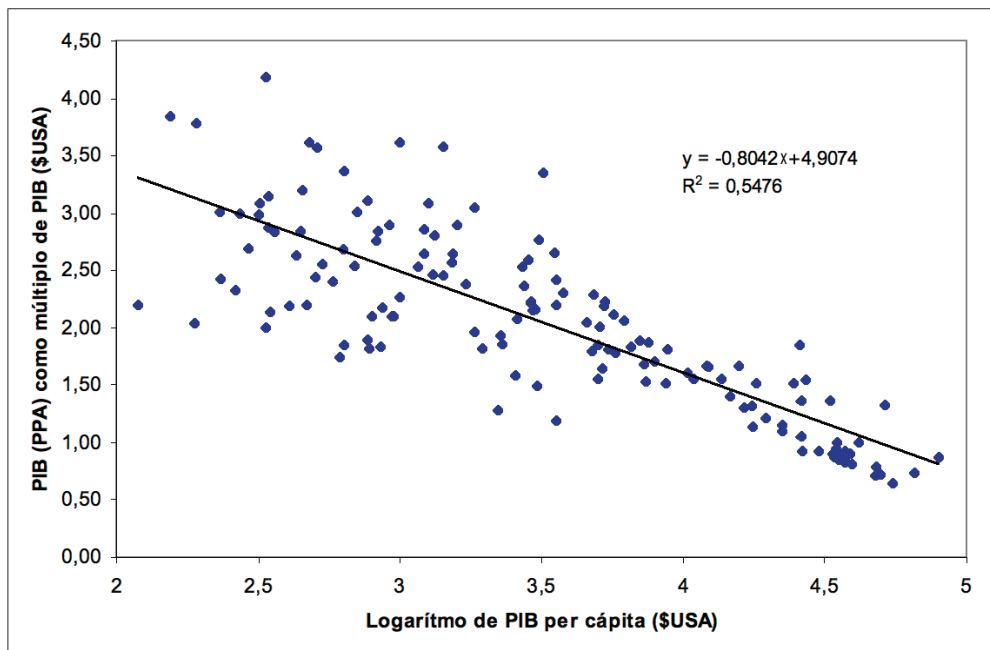
de cambio o bien las viejas PPA. Durante un tiempo, y para determinados objetivos, los economistas han utilizado las antiguas PPA en las comparaciones internacionales; en estos casos la nueva PPA alterará las conclusiones precedentes. Pero también, en muchos casos, ciertos economistas han sido inconsistentes al usar tanto la PPA como conversiones según el tipo de cambio; entonces la nueva PPA producirá sorpresas dobles; y, finalmente, muchas comparaciones (sobre todo en los medios de comunicación) continúan usando los tipos de cambio, en cuyo caso el uso de la nueva PPA cambiará sus conclusiones, pero no tan profundamente como con el uso de las antiguas PPA.

También son notables las diferencias entre las valoraciones basadas en las nuevas cifras PPA y las fundadas en los tipos de cambio. El recorrido va desde Islandia, cuyo PIB PPA per cápita se reduce al 65 % del nivel calculado vía tipo de cambio, hasta Tayikistan, cuyo PIB per cápita se incrementa en un 319 % en términos de la PPA en comparación con el valor calculado según el método convencional. Parece que hay un sesgo sistemático en este terreno. En las Gráficas 1a y 1b los puntos representan el PIB per cápita de un país calculado convencionalmente en dólares USA en el eje horizontal (o el logaritmo de este número en la Gráfica 1b) y, en el eje vertical, el cociente entre el valor calculado según la PPA y el valor obtenido según el método convencional.

Gráfica 1a: El cociente entre las mediciones del PIB en términos PPA y por la vía del tipo de cambio corriente, en comparación con el valor del PIB per cápita calculado convencionalmente.



Gráfica 1b: El cociente entre las mediciones del PIB en términos PPA o por la vía del tipo de cambio corriente, en comparación con el logaritmo del valor del PIB calculado convencionalmente



Fuente de los datos: ICP 2008. Elaboración propia

Tanto si se contemplan los resultados desde un ángulo como desde el otro parece evidente que hay una fuerte tendencia a que el cociente entre la cifra PPA y la cifra convencional sea más alto cuanto más pobre sea el país. Por tanto, como se ha sugerido más arriba, los países pobres tienden a ver elevarse sus cifras del PIB mientras que se revisan a la baja para los países más ricos.

Nótese, por otro lado, que el procedimiento PPA eleva el PIB global del planeta en un 24%, como puede verse en la Tabla 2; también altera los cambios promedio de cada grupo de países. Este somero análisis estadístico implica, en fin, que con el método PPA la brecha entre los países más ricos y los más pobres se cierra un poco.

Tabla 2. Cambio porcentual del PIB per cápita derivado de la conversión por el método PPA

	Número de países	Cambio porcentual medio del PIB per cápita
Mundo		+ 24
Media simple de los países	148	+ 104
<3000 \$	76	+ 154
>3000 \$	72	+ 27
<1000 \$	45	+ 162
>35000 \$	14	-13

Fuente: ICP 2008 más elaboración propia

Mientras que los valores efectivos de los agregados económicos de los diversos países pueden cambiar considerablemente según con qué procedimiento se obtengan, lo normal es que la posición relativa de cada país varíe muy poco. Sólo 13 de los 146 países estudiados cambian en más de 10 plazas su posición en la lista de partida; por añadidura, el coeficiente de correlación entre los dos ordenamientos es muy alto: 0,986. Así que aun cuando los partidarios de la PPA rechazan la pretensión de que dichas diferencias sean parecidas a las de medir temperaturas en grados Fahrenheit o bien en grados Celsius, esta analogía, aunque deficiente en teoría, no es en la práctica tan mala como dicen los defensores de la PPA.

En definitiva, el cálculo con valores PPA es un método análogo al uso de números índice para corregir las series temporales de datos económicos afectados por cambios en los precios a lo largo del recorrido. Las series de cifras del PIB anual de un país no nos dicen nada a menos que las reduzcamos a términos reales, midiendo en precios constantes (o aplicando un índice de precios). Una vez realizada esa operación de homogeneización, los datos de diferentes años pasan a ser comparables. Los valores corregidos en función de la paridad del poder adquisitivo, o valores PPA, aplican el mismo principio a escala espacial, en vez de a escala temporal. Por consiguiente las cifras de un país (transformadas según el tipo de cambio en una sola moneda patrón) se convierten en comparables, aplicando un índice de precios entre países. El asunto puede ilustrarse con el ejemplo de China y Estados Unidos, para los años 2000 y 2006 (tabla3).

Tabla 3. De la incomparabilidad a la comparabilidad: PIB per cápita de China y USA, 2000 y 2006

A. En moneda local corriente (yuanes y dólares, respectivamente)

	China	USA
Año 2000	7858	34599
Año 2006	15963	44154

B. En moneda local constante

	China	USA
Año 2000	7858	34599
Año 2006	13204	38165

C. En dólares USA constantes de 2000

	China	USA
Año 2000	949	34599
Año 2006	1595	38165

D. En dólares USA PPA constantes de 2000

	China	USA
Año 2000	3940	34599
Año 2006	6621	38165

E. En dólares USA constantes de 2005 según la nueva PPA

	China	USA
Año 2005	4091	41674

Fuentes: World Bank 2008; ICP 2008.

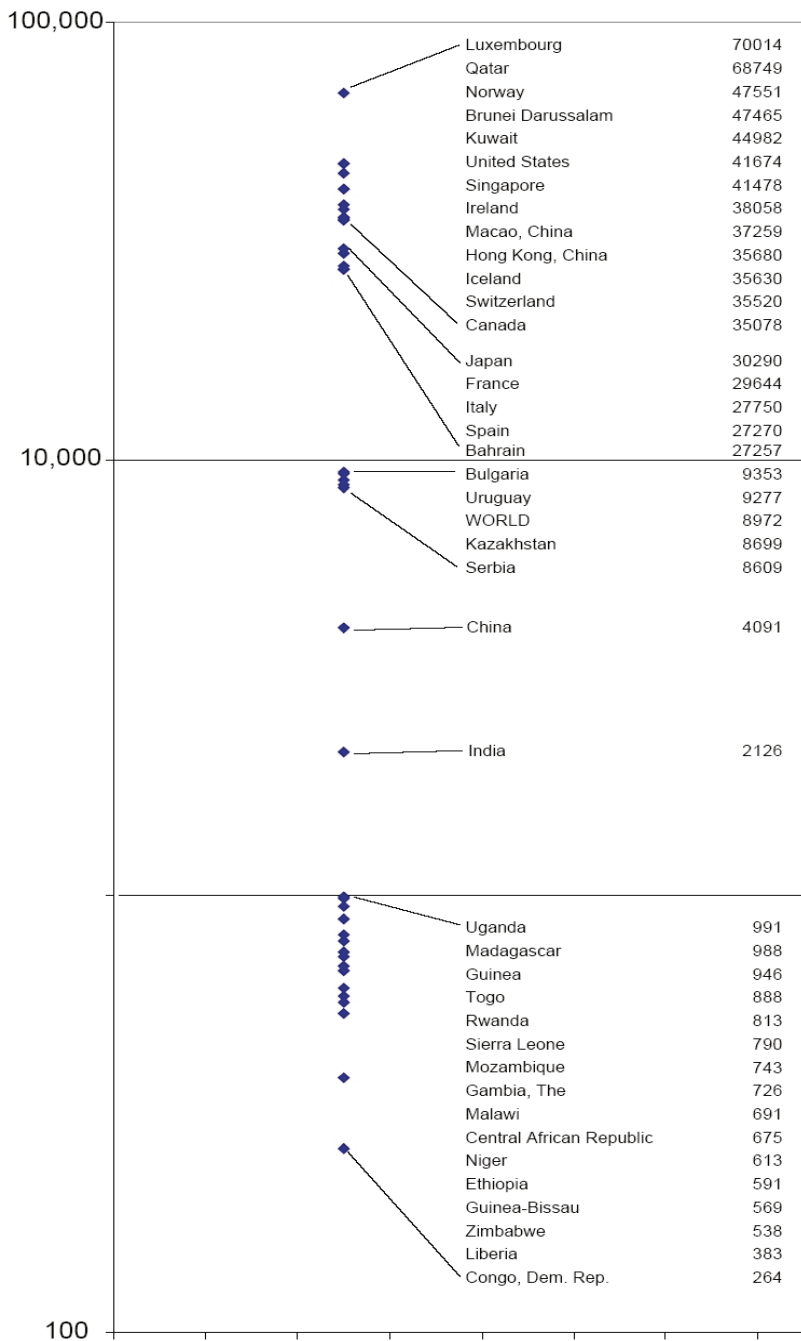
En el apartado A de la Tabla 3 los valores del PIB per cápita de los dos países en los dos años están expresados en las respectivas monedas locales (yuan y dólar) y no están corregidas según la inflación. Por tanto ninguna de las cuatro cifras puede compararse con las demás. En el apartado B las cifras aún están expresadas en moneda local, pero en ambos países han sido corregidas para descontar la inflación; por tanto los dos valores de China son comparables, y también los dos de USA; pero las dos cifras de cada país son incomparables con las del otro. Esta técnica de corregir los efectos de la inflación, ha sido práctica usual desde el pasado siglo XIX, aunque en los medios de comunicación comparar cifras sin corregir es todavía práctica muy frecuente. Esa práctica está implícita cuando se señala, como ocurre a menudo, que los valores de ciertas magnitudes económicas han alcanzado niveles "récord" -totalmente espurios. En el apartado 3 todas las cifras han sido convertidas en dólares USA al tipo de cambio usual (así que los valores numéricos de China cambian y los de USA permanecen iguales). Los defensores de la PPA dicen que las cifras de C en realidad suelen ser comparadas, pero en principio no son comparables, dado que las diferencias de precios entre los dos países no están correctamente reflejadas en el tipo de cambio. En efecto, el poder de compra de un dólar convertido en yuanes al tipo de cambio efectivo es mayor en China que el poder de compra de un dólar en Estados Unidos, así que las cifras obtenidas aplicando el tipo de cambio efectivo no pueden usarse para las comparaciones de bienestar o de producción entre estos dos países.

En suma, es pertinente comparar las cifras por columnas, pero no por filas. Si aplicamos a continuación un índice de precios interpaíses para convertir las cifras según la paridad del poder de compra, vamos a parar a D. Ahora en principio los cuatro datos pueden ser comparados entre sí de forma significativa. Entonces resulta apropiado decir, por ejemplo, que el PIB per cápita de China en el año 2000 era de cerca de 10,3 % del PIB per cápita de Estados Unidos en 2006. Realizar comparaciones internacionales reales con estos métodos constituye un paso de gigante en el campo de la estadística económica, igual al desarrollo de las series temporales con precios indexados. Hasta tiene algo del aura de decodificar el genoma humano.

Sin embargo, antes de que el entusiasmo se desborde, es necesario añadir algunas cautelas. Las comparaciones que podemos realizar tras haber corregido los datos brutos según la inflación y la paridad del poder de compra no son perfectas por múltiples razones. La más trivial es que las cifras con las que se opera distan mucho de ser perfectas: su calidad depende de los recursos consagrados a la recolección y depuración de los datos de partida. Desde luego llevar a cabo comparaciones según paridad del poder de compra no se considera normalmente asunto de alta prioridad social, pues interesa sobre todo a economistas y burócratas de la política. Segundo, hay un conjunto de dificultades bien conocidas en lo que concierne a las serie temporales de índices de precios que solían ocupar una parte importante de los estudios de economía, aunque muchos de ellos han sido ahora olvidados. Todos los índices conocidos presentan incorrecciones sistemáticas, y los "índices ideales" que fueron propuestos para enmendar esta situación habitualmente sustituían los viejos defectos por otros nuevos. Una limitación particular radica en que cambia tanto la disponibilidad relativa como los precios relativos de los bienes a lo largo del tiempo, lo cual significa que se obtienen

diferentes resultados en función de si los índices se ponderan con el año base (Laspeyres) o con el año corriente (Paasche). En consecuencia, para períodos temporales largos, la comparación puede llegar a ser totalmente inválida. Este problema tiene una réplica casi exacta en el caso de la compilación de estimadores de poder de compra. Los bienes y servicios accesibles en un país pueden no serlo en otro, o representar algo muy diferente. Así que el país tomado como base de referencia de las ponderaciones tendrá incidencia sobre el valor final del índice (al igual que se obtienen distintos números índice cuando se homogeneizan los datos de una serie temporal, en función de que se elija para la ponderación un año base o el año corriente). La "solución" adoptada por el ICP es comparar los países por bloques que tengan una similar estructura productiva y acaso también precios relativos, y a continuación intentar construir los mejores tipos de conversión entre grupos. Eso es equivalente al uso de un índice de precios en cadena para la obtención de series temporales en términos reales. En dicho caso el período II se coteja con el período I, el período III con el período II, y así sucesivamente. La analogía con la PPA es que el país A se compara con el país B, y luego el país B con el país C, suponiendo que en lo que se refiere a pautas de consumo A y C están más alejados que A y B y que B y C. Un problema adicional es que los precios relativos de todos los países cambian a lo largo del tiempo; pero resulta extremadamente caro mantener al día los estimadores de la PPA. Lo que ocurre es que los estudios se repiten cada diez años, o algo así (el nuevo toma como referencia el año 2005, mientras que el estudio precedente a gran escala se refería a 1993). Así que si las cifras PPA se utilizan en series temporales, entonces se asume implícitamente que los precios relativos entre países son constantes, hasta que una nueva inspección pone en evidencia que no lo son, y entonces (como ha sucedido con este nuevo estudio) todas las cifras cambian de forma súbita. Hay, pues, problemas tanto teóricos como prácticos, pero plausiblemente no serán resueltos en un futuro previsible.

Gráfica 2: Estimaciones del PIB per cápita en dólares internacionales PPA según el ICP



PIB PER CÁPITA: NIVEL DE VIDA PROMEDIO

Las variables registradas en el documento del ICP son el PIB estatal, el PIB per cápita y la composición del gasto nacional. En la gráfica 2 se presenta un resumen de los principales resultados sobre el PIB per cápita, con algunos de los resultados seleccionados en relación con las cinco categorías de países que el estudio contempla. En la cima está un grupo de países que contiene desde Luxemburgo hasta Canadá y que son los países con los PIB per cápita más elevados, esto es, los países super ricos en promedio. A continuación viene un segundo bloque que engloba desde Japón hasta Bahrein, un grupo de países no tan ricos entre los que se incluye España. Puesto que el PIB del País Vasco es cerca del 36% superior a la media española (INE 2007), se sigue -lo que puede sorprender a algunos- que la Comunidad Autónoma del País Vasco se halla en el mismo nivel, según los criterios y datos del ICP, que el grupo de los super ricos, por encima de Suiza y Hong Kong, superando a Japón en un 22 % y sólo un 12 % más bajo que USA. Por supuesto, se trata de cifras promedio nacionales y, por consiguiente, no dicen nada sobre el nivel de ingresos de los diferentes estratos sociales, asunto que examinaré más adelante.

El tercer grupo de la Gráfica 2 está formado por cuatro países que se sitúan en torno a la media mundial. Son Bulgaria y Uruguay, ligeramente por encima de la media, y Kazakstan y Serbia, ligeramente por debajo. Estos cuatro países tienen niveles equivalentes a una cuarta parte del PIB del País Vasco. El cuarto grupo está formado por dos únicos países, China e India, porque son grandes e importantes. Finalmente, el quinto grupo de países son los muy pobres: todos aquellos con el PIB per cápita inferior a 1000 dólares PPA. Son todos países del Africa subsahariana. De hecho, a lo mejor habría que contar en este grupo algunos países más, que no entran en el estudio de ICP y de los que no hay datos disponibles.

PIB: EL TAMAÑO DE LAS ECONOMÍAS

El PIB per cápita es utilizado como un medida de los niveles relativos de bienestar económico de diferentes países (aunque no sea un indicador muy bueno). En cambio, el PIB total es utilizado para cuantificar la importancia económica global de un país, y quizá también su peso político y militar. Día tras día la prensa se refiere a la economía más grande del mundo, o a la segunda economía, y así siguiendo hacia abajo. Casi siempre esta ordenación responde a las cifras del PIB reducidas según el tipo de cambio y no según la PPA. Con aquella medida Estados Unidos es la economía más grande del mundo, Japón la segunda, y Alemania la tercera.

Si la comparación se efectúa sobre la base de la PPA obtenemos un cuadro diferente, como se ve en la Tabla 3: mientras Estados Unidos continúa siendo la economía número uno en términos de PIB total, es ahora seguida por China como segunda potencia, mientras que India ocupa el quinto lugar en vez del duodécimo. Incluso con los datos PPA, sin embargo, la economía de Estados Unidos es más del doble de la de China, y lógicamente su ingreso per cápita es doce veces el de China (ver Gráfica 1). Esto puede llevar a algunos a concluir que hoy por hoy China no representa una amenaza

significativa al poder económico de Estados Unidos, ni tampoco al político o militar. Creo que este argumento es erróneo. En primer lugar, mientras que el PIB total de Estados Unidos es más del doble que el de China, este es un dato que cambia con celeridad. Las nuevas cifras PPA suministran hasta ahora información para un año particular (2005), pero no hay razón alguna para creer que esto afecta las tasas de crecimiento de años precedentes o venideras. Podemos usar las tasas de crecimiento recientes para proyectar en el futuro las cifras del 2005. El PIB real total de China ha crecido entre 2000 y 2006 a una media del 7,2 % y el de Estados Unidos al 2,2. Si aplicamos estas tasas a los datos de 2005 y los proyectamos hacia adelante resulta que el PIB de China representaría en 2010 el 55 % del de Estados Unidos, y lo superaría hacia el 2020. Y de momento parece más verosímil prever que bajará la tasa de crecimiento de Estados Unidos y no la de China. Mucho antes de 2020, y probablemente ya hoy, los principales acontecimientos conectados con las relaciones económicas internacionales tienen que ver con el conflicto por el poder económico entre las dos mayores economías del mundo, en una medida considerable. Dicho conflicto es perceptible en la lucha por obtener materias primas, el comercio de bienes manufacturados, la inversión exterior y las relaciones monetarias. En algunos ámbitos el tamaño relativo de las economías influye de forma permanente sobre el resultado. Pero mucho antes de que China recupere el lugar que ocupó hace doscientos años como la mayor economía del mundo, desde hoy ya emula o rebasa a los Estados Unidos en la producción de muchas manufacturas importantes, está cerca de superar a Estados Unidos en lo que se refiere al valor de las exportaciones (Alemania está todavía en cabeza ligeramente por delante de ambos países) y, quizá lo más importante de todo, es el mayor acreedor del mundo mientras que Estados Unidos es el mayor deudor, y una proporción significativa de los débitos de un lado y los créditos del otro está materializado en títulos de deuda pública del Tesoro de Estados Unidos en posesión del Banco estatal de China, como parte de sus reservas en moneda extranjera.

Tabla 4: *Tamaño de las economías según dos métodos de comparación (en miles de millones de dólares)*

<i>Según tipo de cambio</i>		<i>Según paridad de poder de compra (PPA)</i>	
Estados Unidos	12376	Estados Unidos	12376
Japón	4549	China	5333
Alemania	2791	Japón	3870
Gran Bretaña	2244	Alemania	2515
China	2244	India	2341
Francia	2136	Gran Bretaña	1902
Italia	1769	Francia	1862
Canadá	1134	Rusia	1698
España	1130	Italia	1626
Brasil	883	Brasil	1585
República de Corea	791	España	1184
India	779	México	1175

Fuente: ICP 2008

GASTOS MILITARES

El gasto militar relativo es obviamente un elemento determinante del poder relativo de las naciones. Aquí, también, los estimadores según la PPA marcan ciertas diferencias con respecto a las perspectivas convencionales. En términos de dólares convertidos al tipo de cambio Estados Unidos gasta anualmente alrededor de 16 veces más que China en el ámbito militar (4 % el PIB en comparación con el 2 % del PIB). Pero el valor real de estos gastos también está afectado por las bases de la comparación. Para realizar una comparación más adecuada también los gastos militares deben cotejarse usando cifras corregidas según la PPA. Eso ya ha sido llevado a cabo en los últimos años por el SIPRI (Instituto Internacional de Investigaciones para la Paz de Estocolmo), usando los datos PPA entonces disponibles. Su conclusión era que el gasto militar de Estados Unidos en 2006 era de 10,6 veces el de China si la comparación se hacía en términos del tipo de cambio, pero de sólo 2,8 veces si se utilizaba la vieja PPA (esta cifra puede incrementarse hasta 5 si se usan los nuevos datos PPA). Sin embargo, China ha anunciado recientemente un repentino incremento del 17 % sobre los gastos militares previamente planeados, y el número de efectivos humanos de su ejército (algo que todavía es importante, como ha confirmado la experiencia de Estados Unidos en Iraq) es más del doble que el de Estados Unidos. De todos modos el uso de la PPA no puede ocultar que China ha de recorrer todavía un largo camino para poder desafiar de verdad la superioridad militar global de Estados Unidos. Pero, indudablemente, ya constituye uno de los principales quebraderos de cabeza de los estrategas militares de Estados Unidos.

DESIGUALDAD GLOBAL

Desde que se pudo disponer de los primeros estimadores del ingreso nacional en función de la paridad del poder adquisitivo, hace pocos años, se hizo patente que en principio debían usarse con preferencia a las comparaciones realizadas según el tipo de cambio, para obtener un retrato más certero de las desigualdades mundiales. Después del ahora malfamado "Informe sobre el Desarrollo Mundial" de 1992, que calculaba las desigualdades usando conversiones según el tipo de cambio y que fue duramente criticado por la Comisión Estadística de la Naciones Unidas por aplicar este método, prácticamente toda la extensa literatura sobre desigualdad en el mundo ha sido escrita utilizando cifras PPA (aunque fuera de la economía profesional quedan extensos reductos en los que se discurre de forma descuidada sobre desigualdad y en los que se usan cálculos apoyados en el tipo de cambio). Los puntos de referencia de la nueva PPA, como ya se ha indicado, acrecen las diferencias entre países ricos y pobres en comparación con las cifras de la vieja PPA basadas en pautas más antiguas. Eso significa que, si se usan los nuevos puntos de referencia, los indicadores de desigualdad resultantes revelan desigualdades superiores a las que habían sugerido algunos estudios recientes. Branko Milanovic ha comparado tres indicadores de desigualdad mundial utilizando los valores PPA antiguos y los nuevos, a saber: Tipo 1, desigualdad entre países sin ponderar por población; Tipo 2, desigualdad entre países ponderados por población; y Tipo 3 (desigualdad entre todos los grupos de ingreso de todos los países ponderados por población, también llamado indicador de desigualdad global). Sus resultados se presentan en la Tabla 5.

Tabla 5: Cambios en los coeficientes de Gini mundiales y en las ratios 10/10

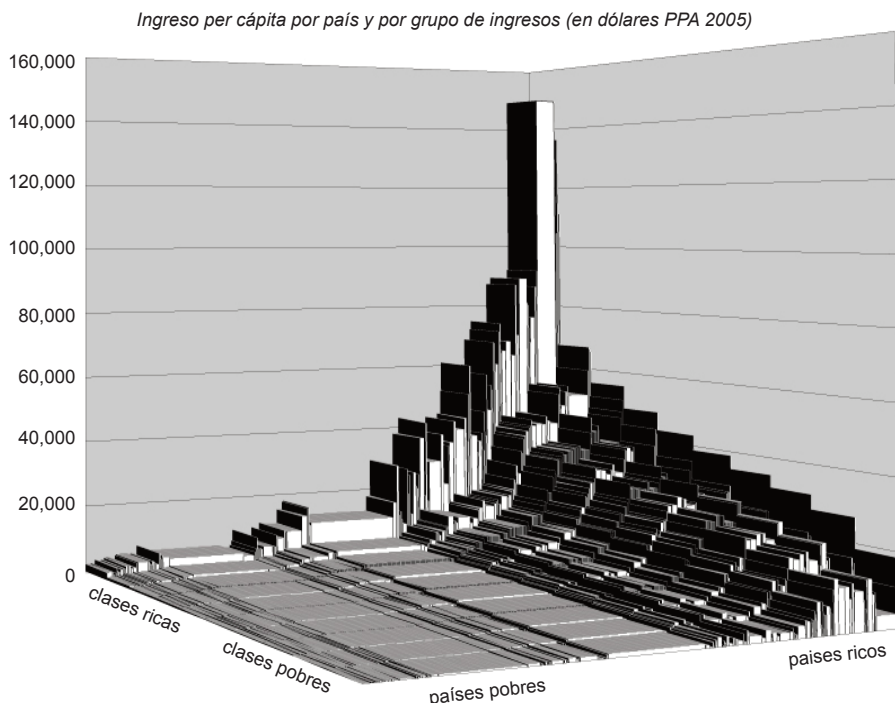
<i>Tipo de desigualdad</i>	<i>antigua PPA</i>	<i>nueva PPA</i>
Concepto 1	55,0	57,6
Concepto 2	51,6	57,8
Concepto 2 (excluida China)	55,6	59,2
Ratio 10/10	32,3	38,7
Concepto 3	65,7	69,9
Ratio 10/10	61,4	124,3

Fuente: Branko Milanovic 2008; Concepto 3 Ratio 10/10 calculada por el autor.

El coeficiente de Gini a escala mundial aumenta para todos los conceptos de

desigualdad, y alcanza el valor de 69,9 para el concepto 3. Sólo hay un país en el mundo con un coeficiente de Gini todavía más alto, a saber, Namibia, un país con un fuerte legado de desigualdades asociadas al *apartheid*. Hoy más que nunca parece apropiado usar la noción de *apartheid* para caracterizar el estado del mundo como un todo.

Gráfica 3. Distribución del ingreso mundial por países y por decilas



Fuente: ICP 2008; World Bank Povcalnet 2008.

EL MEDIO AMBIENTE: SALIR DEL ATRASO Y CONTAMINACIÓN

Las mediciones del ingreso nacional han pasado a ser un componente más en el debate mundial sobre el cambio climático. La evaluación de las dimensiones de este problema se ha hecho de un modo que conecta estrechamente con los valores estimados del ingreso nacional. El reciente *Fourth Assessment Report of the IPCC* (conocido como 4AR) fue precedido por la redacción de una serie de Informes Especiales sobre Escenarios de Emisiones (*Special Reports on Emission Scenarios, SRES*) que pretendían estimar el incremento esperado de las emisiones de gases de efecto invernadero (*greenhouse gas, GHG*) durante el siglo XXI. Estos cálculos se basaban en expectativas sobre cierto

número de variables, como el crecimiento de la población, el crecimiento económico y los cambios en los usos de la energía. Los SRES se basaban en la premisa de que durante el siglo XXI los países pobres alcanzarían a los países ricos en términos de renta nacional per cápita. Dada cierta proporción entre el ingreso total mundial y las emisiones de gases de efecto invernadero, dicha previsión del crecimiento económico era uno de los factores que condicionaban las predicciones sobre emisiones totales de GHG y, en consecuencia, sobre el esperado cambio climático. El IPCC ha sido fuertemente criticado por no usar para estos cálculos los estimadores PPA, sino otros basados en el tipo de cambio. En virtud de ello se había exagerado el ritmo de crecimiento económico necesario para cumplir el supuesto de que los países pobres alcanzarían a los países ricos. Si se usan cifras basadas en la PPA, entonces resulta un estimador del crecimiento económico necesario de valor inferior. Esta crítica al IPCC ha sido planteada por Ian Castles y David Henderson (2003), pero ha sido rechazada un tanto despectivamente como irrelevante por los ambientalistas. Sin embargo la crítica es válida, y estos críticos han puesto de relieve algunas deficiencias pertinentes en el análisis del IPCC, sobre todo en el ámbito económico, que todavía no han sido corregidas. El IPCC tiende a hablar con una especie de autoridad pontifical sobre todas las cuestiones relativas al medio ambiente. Con todo y con eso, se ha visto que la crítica específica al IPCC por no haber usado los estimadores PPA de la renta nacional casi no modificaba los valores previstos de las emisiones GHG a largo plazo. Esto se debe en parte a que, si se asume que los niveles de la renta per cápita tienden a igualarse, puede suponerse entonces que todos los países tienen una relación similar entre emisiones y población, en cuyo caso el nivel de emisiones previsto poco tiene que ver con el valor de la renta nacional, mientras que es casi totalmente dependiente de la población estimada y de los niveles de emisión por persona esperados (sobre lo que volveré en seguida). Sin embargo el debate pone de manifiesto una importante interpretación del 4AR que no es suficientemente subrayada; a saber, que no se trata de una predicción de lo que ocurrirá efectivamente, sino más bien de una predicción de lo que ocurriría si, entre otras cosas, los países en desarrollo crecieran hasta convertirse económicamente en más o menos iguales que los países desarrollados. No se discute en el 4AR o en los SRES sobre si esto es lo que probablemente va a ocurrir. De hecho, por muchas razones, y confirmado por la reciente experiencia, parece muy improbable que eso ocurra. Si se aceptan estas consideraciones, resulta que el 4AR es más un aviso que una predicción. Está diciendo implícitamente que si sucede algo deseable (el desarrollo de los países en vías de desarrollo), entonces la consecuencia sería un nivel de emisiones intolerable, lo cual (ellos no lo dicen) llevaría probablemente a un declive económico general. Por tanto el mundo se encuentra en un camino contradictorio. Hay confusión en los informes del IPCC entre los pronósticos realistas y las extrapolaciones estadísticas. Eso significa que, en la medida en que nos referimos al futuro económico, dichos informes están supersimplificados y son excesivamente unilaterales.

En cualquier caso, el debate específico acerca de si usar o no los datos PPA ha declinado en importancia a partir de la publicación de las nuevas cifras PPA, puesto que muestran niveles de PIB per cápita más bajos para los países en desarrollo que los que se usaban cuando Castles y Henderson plantearon su crítica. Por añadidura, el IPCC dice

en 4AR que ha desplegado escenarios post -SRES que ajustan ligeramente hacia abajo tanto los datos sobre crecimiento de población como los de crecimiento de los países en desarrollo, aunque no publica los detalles. Y el propio Henderson (2005) reconoce ahora que el desacuerdo no tendría gran impacto sobre el nivel de las cifras de emisiones globales previstas a largo plazo (ver también Holtsmark 2005).

EL MEDIO AMBIENTE: ¿QUIÉN ES MÁS CULPABLE?

Sin embargo, el significado medioambiental de las cifras PPA no se halla sólo limitado a las predicciones de futuro; tiene una relevancia más inmediata para la lucha política internacional en relación con quién es el mayor responsable del cambio climático y quién, por consiguiente, debería refrenar más las emisiones y empezar el primero. A la acusación hecha por las naciones en vías de desarrollo de que el problema es en buena medida un asunto que tendría que ser resuelto por cambios en el comportamiento de los países desarrollados, puesto que sus niveles de emisiones per cápita son muy superiores, los países desarrollados han replicado que un indicador relevante es también el producto o la renta nacional dividido por las emisiones de CO₂ -algunas veces mencionado como "eficiencia en carbono de la renta nacional". Quizá es mejor presentar la recíproca de esta relación, o sea, emisiones divididas por la renta o producto nacional, lo que proporciona una medida más clara de la intensidad en carbono, y evita el concepto algo tendencioso de "eficiencia". La intensidad en carbono puede ser alta por culpa de la ineficiencia en el uso de la energía, pero también por muchas otras razones que no tienen nada que ver con la eficiencia, por ejemplo, debido a las características climáticas o físicas del territorio, o por el hecho de producir bienes que requieren inevitablemente altas emisiones de CO₂, bienes que acaso serán consumidos en otros países cuyas emisiones de carbono se mantienen entonces bloqueadas a primera vista. En todo caso, los valores de la renta nacional usados para calcular la eficiencia o la intensidad en carbono en general se han comparado tras homogeneizarlas según los tipos de cambio y no en función de la PPA. Ahora bien, los tipos de cambio atribuyen a los países en desarrollo una intensidad relativa del carbono mucho mayor de la que resultaría si se aplicaran los datos PPA (con sus más altos estimadores de los niveles de la renta nacional). Esto se pone de manifiesto cuando se comparan las columnas (3) y (4) de la Tabla 6.

Tabla 6: Emisiones de CO₂ e intensidad de CO₂, 2004 (Indices, USA = 1)

<i>País</i>	<i>(1) Emisiones anuales de CO₂ per cápita</i>	<i>(2) Uso de energía</i>	<i>(3) Intensidad de CO₂ del PIB (tipos de cambio)</i>	<i>(4) Intensidad de CO₂ del PIB (PPA)</i>
Estados Unidos	1,00	1,00	1,00	1,00
Japón	0,48	0,52	0,59	0,65
Alemania	0,48	0,53	0,53	0,66
España	0,38	0,40	0,64	0,58
China	0,19	0,12	4,66	2,06
India	0,06	0,06	3,58	1,20
Suráfrica	0,46	0,32	4,11	2,29
Brasil	0,09	0,13	0,97	0,43
Nigeria	0,04	0,09	3,40	1,13
Marruecos	0,07	0,05	1,45	0,78
Mozambique	0,01	0,05	0,78	0,34
Irán	0,31	0,25	5,18	1,40

Nota aclaratoria: Las emisiones de CO₂ incluyen aquí tanto las causadas por la combustión de hidrocarburos fósiles como por la producción de cemento. (fuente original, Laboratorio Oak Ridge, USA). La intensidad de CO₂ es el volumen de emisiones dividido por el PIB de 2004; en la columna (3) las cifras del PIB están calculadas según los tipos de cambio de 2004, y en la columna (4) según la nueva PPA de 2005. Para los cuatro indicadores las cifras de cada nación se expresan en tantos por uno del país de referencia (USA = 1)

Fuentes: World Bank WDI 2008; ICP 2008

No es sorprendente que los países desarrollados prefieran comparar las emisiones en relación con el PIB utilizando estimadores basados en los tipos de cambio. Cuando así lo hacen, Estados Unidos y otros países desarrollados parecen tener una intensidad más baja (es decir, emiten menos CO₂ por unidad de PIB). Cuando la comparación se efectúa según la PPA, en algunos países desarrollados sube y en otros baja su indicador de intensidad de CO₂ en comparación con el de Estados Unidos; pero todos los países en desarrollo ven disminuir los suyos considerablemente en comparación con los países desarrollados. Irónicamente, Estados Unidos, que tanta inquietud manifiesta en público sobre el excesivo uso de energía y altos niveles de contaminación de otros países, queda aquí retratado como el mayor consumidor de energía per cápita del mundo y uno de los que emiten más CO₂, mídase como se mida su PIB. La conversión usando la regla PPA constituye, sin embargo, un golpe severo al argumento crecientemente manejado por los países ricos que los países en vías de desarrollo deberían asumir un mayor grado de responsabilidad a la hora de reducir las emisiones de gases invernadero durante el período posterior a Kyoto, de 2012 en adelante. Este argumento potencialmente muy subversivo tendría que ser examinado muy cuidadosamente por los analistas, puesto

que ambas partes tienen un incentivo para embrollar el asunto no aclarando qué tipo de conversión están llevando a cabo (tipos de cambio o PPA). Sin embargo, la razón está claramente de parte de los países en desarrollo cuando argumentan que son los países desarrollados los que tienen la principal responsabilidad de reducir las emisiones de gases y la mayor obligación de realizarlo.

A pesar de todo los países en desarrollo deberían ser muy juiciosos a la hora de negociar los términos concretos de esta salida. Mientras que buena parte del debate centrado en la responsabilidad por las emisiones de CO₂ y sobre las medidas políticas para reducirlas se ha apoyado en los conceptos de eficiencia/intensidad de carbono, en realidad es la primera de las dos columnas de la Tabla 6, que compara emisiones y uso de energía per cápita, la que merece mucha mayor atención en el debate. Eso se debe a que conectan la cuestión de las emisiones de CO₂ (y otras formas de contaminación ambiental) al tema de la justicia internacional. Una mayor justicia internacional apuntará seguramente hacia la necesidad de equiparar las emisiones per cápita entre países, a la vez que se reduce su impacto total y global. Es difícil aceptar que India, por ejemplo, pueda ser obligada a reducir sus emisiones en mayor medida que Estados Unidos, cuando en promedio los ciudadanos indios producen sólo el 6% de las emisiones y gastan sólo el 6% de la energía que usan los ciudadanos de Estados Unidos

Si se asume que para prevenir en serio las amenazas del cambio climático hará falta reducir las emisiones en un 80 % para el año 2050, contando desde los niveles actuales (una meta frecuentemente señalada), y si suponemos también que para esta fecha la población mundial rondará los 9 mil millones de personas, entonces el nivel de emisiones congruente con estas hipótesis sería de unos 0,66 toneladas per cápita. Sólo los países más pobres de la Tierra (como los del África subsahariana), donde se necesita desesperadamente más desarrollo, están cerca o por debajo de este nivel hoy en día. En los términos de la columna 1 de la Tabla 6 (donde las cifras expresan el tanto por uno en relación con Estados Unidos), 0,66 toneladas por persona y año corresponde al tanto por uno 0,03. Mozambique es el único país que cumple hoy los objetivos estipulados para el 2050, aunque Nigeria tampoco anda muy lejos. Si la carga de la reducción de emisiones ha de repartirse de manera justa, entonces resulta perfectamente claro que países como Estados Unidos, Gran Bretaña y España tendrán que reducir drásticamente sus emisiones, y es de suponer que querrán hacerlo sin descender a niveles de pobreza africanos. Mientras tanto, los países africanos pobres se enfrentan al reto de no elevar sus emisiones, a la vez que han de plantar cara a las vastas necesidades materiales insatisfechas de sus gentes. Las dos caras de la tarea son formidables, y aún resulta más descorazonador proponerse llegar a un acuerdo entre las dos partes para alcanzar estas metas.

PPA, POBREZA Y RICOS

Otro importante asunto al que afectan las nuevas cifras corregidas según la PPA es el de la pobreza en el mundo. Los datos sobre pobreza más citados son los publicados por el Banco Mundial, que registran el número y la proporción de gente que vive con 1

y con 2 dólares al día. En este caso se trata de dólares de 1993, convertidos según la paridad del poder adquisitivo y calculado para cada año corriente. Así que el número de personas computadas en 2007, pongamos por caso, como que están viviendo con 1 dólar al día, en realidad se refiere a las personas que en 2007 viven con el equivalente de lo que 1 dólar hubiese podido comprar en 1993; lo cual de hecho representa más de lo que puede adquirirse con un dólar a los precios de 2007.

Estos indicadores de pobreza han sido criticados sobre bases semejantes a las que se arguyen contra las series económicas a lo largo del tiempo y del espacio que no han sido corregidas de acuerdo con los cambios en los precios. Aquí la falta de ajuste no se refiere al tiempo o al lugar, sino a la clase social. Pues ocurre que todas las cifras publicadas están presentadas como agregados nacionales; y los precios utilizados son, de manera implícita, promedios nacionales. Y cuando se presentan panoramas nacionales sobre la distribución de la renta, los datos de partida son convertidos en dólares internacionales usando los mismos tipos de cambio PPA para cada grupo social. Ahora bien, ¿qué ocurre si los precios difieren conforme a la clase social, de tal modo que un paquete básico de mercancías cueste más al pobre que al rico en un país determinado? Mucha de la investigación realizada sugiere que esa puede ser la pauta –que el pobre paga más. Si eso es cierto, emplear el mismo promedio de tipos de cambio PPA para todos infravaloraría la magnitud de la pobreza. Los compiladores de datos sobre pobreza son muy conscientes de este problema y están trabajando para producir cifras de pobreza ajustadas con la PPA; pero pasará algún tiempo antes de que estén disponibles cifras referidas a un significativo grupo de países.

Y no serán tan sólo los estimadores de pobreza los datos que podrían ser mejorados en caso de conseguir estimaciones PPA para estratos de cada nación, con preferencia a países en su totalidad. También podría cambiar la situación de todas las rentas en la escala, y esto esclarecer la magnitud de las diferencias regionales, de género, étnicas y de clase, logrando así información más fiable sobre desigualdades de todo tipo. La precedente Gráfica 5 presenta una visión global de la desigualdad en el mundo. Pero los ajustes PPA que se han manejado para obtener estos datos se refieren solamente a cada país en su globalidad. La desigualdad intrapaís que esta gráfica también muestra está basada en los registros de gastos y/o ingresos de los grupos por decilas, pero no incluyen ningún ajuste PPA entre estas decilas. En otras palabras, los datos por decilas se calculan suponiendo que los niveles de precios son los mismos para cada decila en cada país concreto. La desigualdad es un rasgo tan omnipresente en la vida económica que tendría que ampliarse mucho nuestro conocimiento para que sea posible cuantificarla usando no sólo los datos PPA internacionales, sino también los intrapaís. Esto permitiría a los economistas esbozar nuevas tesis sobre unas desigualdades que son todavía muy discutidas como un problema entre naciones más bien que entre clases. Con referencia a los debates sobre responsabilidades por las emisiones de CO₂, mencionado más arriba, la existencia de paridades de poder de compra internas permitiría asignar y repartir responsabilidades no sólo a los estados nacionales, sino también a las clases y a los diversos sectores sociales.

PPA Y MIGRACIONES

El tipo apropiado al que se convierten las cifras económicas de un país y otro tiene considerable importancia en cuanto a la emigración. Porque afecta tanto a los incentivos económicos para emigrar o no, como a la magnitud de las remesas. Los emigrantes bien informados, igual que los turistas espabilados, sabían del asunto de la paridad del poder adquisitivo mucho antes que los economistas, y probablemente eran muy conscientes de la conexión entre tipo de cambio y precios relativos. Esto puede ayudar a explicar por qué no hay una mayor proporción de emigrantes hacia los países más ricos (que tienen tipos de cambio sobrevaluados). Y por qué la emigración puede presentar especial atractivo para los habitantes de países donde hay una gran diferencia entre tipos de cambio y PPA. En efecto, cuando las remesas de dinero se convierten según el tipo de cambio corriente tendrán mayor poder de compra en el país de origen del inmigrante que en el país de destino desde el cual se envían las divisas. Por otra parte, en los países con tipos de cambio sobrevaluados en relación al poder de compra, los gastos vitales del (o la) inmigrante son altos y pueden reducir su capacidad de enviar remesas de dinero. Por más que esos efectos puedan compensarse mutuamente, en cualquier caso el valor de las remesas será superior a lo que aparenta ser cuando se mide en dólares y se compara con la renta nacional del país de origen. El Banco Mundial ha estimado que el valor total de las remesas realizadas en 2007 fue de unos 318 miles de millones de dólares, de los que 240 fueron a países en vías de desarrollo. Sin embargo, el poder de compra de estas remesas en los países de donde procedían la mayor parte de inmigrantes podría muy bien ser al menos el doble que el de la misma cuantía de dinero en los países desarrollados. Y, como se ha demostrado en la primera parte de este escrito, cuanto más pobre es un país, tanto mayor suele ser en general el incremento del poder de compra de los dólares o euros enviados. Con todo, muchas remesas van a países de renta media y no a los de renta baja.

¿HAY QUE ECHAR A LA BASURA LAS VIEJAS CIFRAS PPA?

El nuevo estudio del ICP proporciona estimadores del PIB y del PIB per cápita de 146 países en un año bien determinado, el 2005. Esto significa que sus usos son muy limitados. Primero, faltan un montón de países. La participación en este estudio sobre precios internacionales era voluntaria, y cierto número de países declinaron la invitación. En particular, carecemos de datos referidos a toda América Central y países del Caribe, es decir casi todas las pequeñas islas estado. Por tanto, para incluir en los agregados regionales a los países ausentes, habrá que utilizar estimadores de otras procedencias. Otros estimadores PPA pueden ser razonablemente adaptados a este objetivo. La restricción a un único año es acaso, hoy por hoy, una limitación más seria. El Banco Mundial pronto publicará datos para los años antecedentes y siguientes basados en el hito de referencia del 2005, pero todavía no se sabe si las nuevas cifras serán algo más que un simple ajuste de los antiguos valores de crecimiento nacional real al nuevo año base. En cualquier caso no es probable que las cifras cubran más de un par de décadas (las anteriores series PPA del Banco Mundial empezaban en 1975). En cambio, las Tablas

Mundiales Penn llegan hasta 1960 para muchos países, y hasta 1950 para algunos. Las series PPA de Maddison empiezan para los países más desarrollados en 1820, para muchos países subdesarrollados en 1950 e incluso se atreve a proponer algunos estimadores especiales para el año 1 de la era cristiana. Aunque pueda ser muy discutible, se trata de un ejercicio fascinante e intelectualmente estimulante. Nótese, en fin, que las cifras publicadas por Maddison y los viejos estimadores PPA del Banco Mundial sólo se refieren al PIB y al PIB per cápita. Las Tablas Mundiales de Penn, en cambio, cuantifican según valores en términos de PPA cerca de una docena de indicadores macroeconómicos; el nuevo estudio del ICP estima (para el año 2005) el PIB, el PIB per cápita, el PIB por sectores y el consumo. A pesar de estas mejoras, las cifras de la nueva PPA no pueden reemplazar totalmente las más antiguas, aunque previsiblemente estimularán algunas revisiones de los precedentes estimadores. Desde luego, a pesar de sus deficiencias, las viejas cifras no están del todo obsoletas.

PPA: LO BUENO, LO MALO Y UN ARMA DE DOBLE FILO

Para cotejar países (por ejemplo, para comparar PIB y PIB per cápita, para evaluar el poder económico relativo, y tal vez militar, de los diversos países, para juzgar la eficiencia energética) se impone con tanta contundencia en muchos casos la lógica de usar PPA en contraposición a aplicar los tipos de cambio corrientes como se impone ajustar los precios en las series temporales. Ningún economista competente propondrá repudiar esta vía.

Para algunos objetivos, sin embargo, la lógica de usar la PPA tiene menos fuerza o es incluso inexistente, por ejemplo, para comparar estadísticas de comercio exterior, un ámbito donde los precios efectivos son ya precios internacionales.

Para otra finalidad, como comparar en el plano internacional diferentes clases sociales (más bien que promedios por países) -para computar los pobres, pongamos por caso- los valores de hoy de la PPA no son adecuados, pero la superación de este escollo radica en extender el principio de la PPA a otros campos como las diferencias de precios por regiones o por clases de ingreso, y eso ya se está haciendo.

Aunque los méritos de la PPA son grandes en teoría, todavía queda en pie la cuestión de la práctica. Para ser realmente correctos, los estimadores PPA requieren ser actualizados por medio de una constante y enorme corriente de datos referentes a precios y rentas de todo el mundo. En realidad lo que debería ser un flujo permanente es un goteo intermitente y, en consecuencia, los estimadores PPA son a la fuerza deficientes. Los usamos porque están ahí y porque tienen más sentido que las otras opciones posibles. Pero tenemos que ser conscientes de que a menudo implica riesgos basarse en ellos para extraer conclusiones importantes. Dicho riesgo se hace patente a la vista de cómo los nuevos estimadores han llevado a considerables retoques de conclusiones antes comúnmente aceptadas.

De todas maneras los debates acerca de la validez de la PPA continuarán siendo intensos, no debido a dudas de buena fe sobre la cualidad práctica de los estimadores, sino porque son armas de doble filo, en el plano político e ideológico. La gente opta por

usar o no la PPA según el partido tomado en una argumentación o en un conflicto de intereses. Así, aquellos que desean maximizar la extensión de la pobreza y de la desigualdad en el mundo (para promover más ayudas, por ejemplo), o que sugieren que China tiene poco poder económico, pueden decidir basar sus argumentos en las conversiones según el tipo de cambio. Pero entonces tendrán que plantar cara al argumento de que sus cifras implican que los países pobres son (de lo que a menudo se lamentan los países ricos) menos eficientes que los países ricos en relación con el uso de la energía y, por lo tanto, más peligrosos para el medio ambiente. Aquellos que desean justificar que la pobreza en el mundo no es tan grande como algunas veces se ha presentado, y que quizá los países pobres necesitan menos ayuda de la que dicen, adoptarán la PPA. Pero entonces tendrán que reconocer que los países más pobres tienden a ser mucho más eficientes en términos energéticos que muchos de los países más ricos, lo cual incrementará la presión para que los países más ricos controlen sus emisiones de carbono.

En suma, las conclusiones acerca del mundo obtenidas al aplicar uno u otro método de conversión resultan políticamente incongruentes. Este rasgo, junto con la simple y llana ignorancia, significa que debemos continuar viendo como insensatamente contradictoria la presentación de los "hechos" económicos como un asunto de mera lógica.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

2005 International Comparison Program, 2008. *Table of Final Results*, Washington DC: WorldBank (http://siteresources.worldbank.org/ICPINT/Resources/ICP_final-results.pdf).

Castles, Ian and Henderson, David 2003. 'The IPCC Emission Scenarios: An Economic-Statistical Critique', *Energy & Environment*, Volume 14, Numbers 2-3, 1 May 2003, pp. 159-185(27).

Henderson, David 2005. 'How the Intergovernmental Panel on Climate Change deals with economists', *ON LINE Opinion*, 31 January 2005

(<http://www.onlineopinion.com.au/view.asp?article=2977>).

Holtmark, Av Bjart 2005. 'Methodological errors do not result in inflated emissions estimates', *Cicero* 4-2005

(<http://www.cicero.uio.no/fulltext/index.aspx?id=3783&lang=no>)

INE (Instituto Nacional de Estadística), 2007. 'Contabilidad Regional de España, Base 2000, Producto Interior Bruto regional, Serie 2000-2006, Cuentas de renta del sector hogares, Serie 2000-2005', Notas de Prensa, 27 diciembre 2007 (<http://www.ine.es/prensa/np488.pdf>).

Milanovic, Branko, 2008. 'An Even Higher Global Inequality than Previously Thought: A Note on Global Inequality Calculations Using the 2005 ICP', *World Bank Policy Research Working Paper Series*.

Bob Sutcliffe

Ratha, Dilip, Mohapatra, Sanket, Vijayalakshmi, K.M. and Xu Zhimei, 2007. Remittance Trends 2007', Migration and Development Brief 3, Washington DC: World Bank, (<http://siteresources.worldbank.org/EXTDECPROSPECTS/Resources/476882-1157133580628/BriefingNote3.pdf>).

World Bank 2008, *World Development Indicators*, online edition.

World Bank Povcalnet 2008. 'Recently available data' (conjunto de datos por decilas y por países) (<http://iresearch.worldbank.org/PovcalNet/jsp/index.jsp>).

CONDICIONES DE VIDA: PERSPECTIVAS, ANÁLISIS ECONÓMICO Y POLÍTICAS PÚBLICAS

Antonella Picchio¹

Dipartimento di Economia Politica
Università di Modena e Reggio Emilia

Resumen

Actualmente hay un ataque que afecta a la seguridad, al empleo, al salario, a los servicios, a las transferencias públicas, y al cuadro de derechos. Esta fase obliga a examinar la naturaleza del sistema capitalista en su particular relación entre condiciones de producción e intercambio de mercancías, por un lado, y reproducción social de la población, por otro; relación que constituye el terreno sobre el que medir las relaciones de fuerza entre sexos, clases, etnias y generaciones. Para intentar desplazar el análisis económico directamente hacia las condiciones de vida como espacio focal, es necesario moverse en diferentes niveles reabriendo un debate sobre los enfoques, las teorías y las políticas tomando cuenta de los cuerpos, los trabajos, las capacidades y las relaciones de mujeres y hombres.

Palabras clave: *trabajadores, reproducción social, condiciones de vida, presupuestos públicos, enfoque de género.*

Abstract

At present, wages, employment, public services and transfers to the labouring population are under attack. This fact requires us to analyse the structural capitalist relationship between the production of commodities and social reproduction because this is the level at which power relationships between sexes, classes, etnias y generations are determined. To be able to focus directly on the living conditions of women and men _taking into account bodies, works, time use, multiple capacities and relationships_ we need to move at different levels, challenging present economic perspectives, theories and policies.

Keywords: *workers, social reproduction, life conditions, public budget, gender perspective*

¹ picchio@unimore.it

1. INTRODUCCIÓN²

Actualmente se está produciendo, por lo menos en Italia, un ataque a las condiciones de vida de aquella población que, directa o indirectamente, depende de un salario. Se trata de un ataque global que afecta a la seguridad, al empleo, al salario, a los servicios y a las transferencias públicas, así como también al tiempo, a la organización del trabajo y, en general, al cuadro de derechos. Como resultado han aumentado las desigualdades y ha empeorado la calidad de vida de amplios sectores de la población. Además, se está modificando la distribución de las responsabilidades respecto al bienestar de la población entre Estado, empresas, familias, personas, con consecuencias como el incremento de la inseguridad y de las tensiones domésticas.³

En esta fase reaccionaria, una sensación difusa de peligro obliga a examinar la naturaleza del sistema capitalista en su particular relación entre condiciones de producción e intercambio de mercancías, por un lado, y reproducción social de la población, por otro. La cuestión de la subsistencia, entendida como un estado de sostenibilidad de las condiciones de vida cotidianas, en sus dimensiones materiales y sociales efectivas, es, sin lugar a dudas, básica para la definición de cualquier sistema social y, a su vez, constituye el terreno sobre el que medir las relaciones de fuerza entre sexos, clases, etnias y generaciones. Es precisamente en este terreno, en la profundidad de las tensiones estructurales inherentes a la naturaleza del mercado laboral asalariado, donde existe la posibilidad de que emerjan y se consoliden sujetos que intervengan en procesos de resistencia.

Las teorías económicas no ayudan a plantear las cuestiones de una manera clara porque a menudo excluyen del cuadro analítico general el proceso de reproducción social de la población y, normalmente, consideran las condiciones de vida como un efecto final de la producción, adaptables respecto a los procesos de acumulación. El análisis económico, también el análisis crítico, se concentra en la producción de los medios y no en las fuerzas dinámicas y conflictivas que orientan los procesos de vida de hombres y mujeres reales y que están vinculadas necesidades, aspiraciones, ansias e inseguridades. También los análisis críticos, por lo general, permanecen encerrados en los confines del mercado laboral asalariado, analizado en sus magnitudes tradicionales: salario y empleo, esto es, como para el resto de mercancías, precio y cantidades intercambiadas. De este modo, se restringen las perspectivas analíticas y políticas y se acepta reducir y adaptar las dimensiones materiales, relacionales y culturales de la vida a la relación de trabajo asalariado. Así se condenan a un estrabismo productivista que, por un lado, es incapaz de ver aperturas y puntos de resistencia y que, por el otro, esconde vulnerabilidades

² Este artículo corresponde a la ponencia del mismo título presentada a las *X Jornadas de Economía Crítica* que se celebraron en Barcelona durante los días 23-25 marzo de 2006. Agradezco muchísimo a Alfons Barceló, Cristina Carrasco, Josep González y Jordi Roca por sus comentarios y generosa ayuda.

³ El nivel de violencia doméstica contra las mujeres y los sucesos mortales en los hogares aportan a este respecto una prueba dramática. Véase Consejo de Europa, WHO (2006).

profundas del sistema económico que se juegan en el terreno del vivir, como proceso cotidiano de reproducción de cuerpos, identidades y relaciones. Al final, pues, se acaba por aceptar como única perspectiva de referencia la de los perceptores de los beneficios, que de forma coherente respecto a su punto de vista, consideran las condiciones de vida de los trabajadores y de sus familias como un coste o un lujo improductivo o, en cualquier caso, como una reducción de la tasa de ganancia.

Sin embargo, para situar el sistema laboral asalariado en una perspectiva crítica se han de poner al descubierto ambivalencias, dobles perspectivas, relaciones de fuerza, conflictos que encuentran su centro exactamente en la tensión entre beneficios y condiciones de reproducción social de la población trabajadora. Sólo así se puede salir de una lectura interna al sistema e incluso se pueden detectar nuevos sujetos, radicados precisamente en la experiencia de vivir como proceso social, y colocados en el cruce entre las condiciones del trabajo asalariado y las condiciones de vida de la población trabajadora en su totalidad. La reducción de cuerpos y, por lo tanto, de mentes, pasiones y relaciones a simples herramientas de trabajo, es un proceso muy conflictivo, cuya potencia rupturista se pierde en un análisis del trabajo realizado exclusivamente en el marco del sistema capitalista. No se trata pues de analizar el mercado de trabajo asalariado y a continuación las varias cuestiones sociales —en primer lugar, la llamada “cuestión femenina”—, sino que más bien, se trata de colocar en el cuadro de categorías básicas del sistema económico los conceptos de cuerpos, mentes y pasiones, no sólo como clave de la productividad mercantil, sino sobre todo como espacio de profunda resistencia cotidiana.

Actualmente, en nombre de una idea de progreso y desarrollo, se legitima como única perspectiva el enfoque de las empresas que operan poniendo en competencia a nivel global modos de subsistencia diferentes y difundiendo nuevos tipos de inseguridad en el acceso a los medios de subsistencia, verdadera clave del control sobre el trabajo. También las perspectivas críticas se concentran en aquella parte de la vida que se desarrolla en el ámbito de las relaciones del trabajo asalariado: salario, ocupación, tiempo, intensidad, productividad, tipos de contratos, relaciones de trabajo y, en cambio, no estudian el proceso de vida efectivo. Con ello se pierden de vista algunas fuerzas profundas que impulsan a una mejora de la calidad de vida, entendida no como una cesta de bienes, sino como un estado de bienestar de individuos, hombres y mujeres, caracterizados por un conjunto de capacidades de hacer, ser y operar individual y colectivamente en un espacio social. Tales fuerzas no se adaptan de forma mecánica a los modos de producción, sino que reaccionan de manera autónoma, movidas por necesidades, aspiraciones, temores, relaciones, responsabilidades y percepciones de vulnerabilidad individuales y sociales. Por consiguiente son fuerzas profundamente enraizadas en la complejidad del individuo humano, que jamás puede reducirse a un simple medio de producción. Sin embargo, el problema no consiste tanto en descubrir que existe un mundo más complejo, no incluido en el esquema analítico, como en detectar en estas complejidades un elemento fundamental del sistema económico que debe reflejarse en el esquema analítico general.

2. CONDICIONES DE VIDA, CUESTIONES EMBARAZOSAS

Para intentar desplazar el análisis económico directamente hacia las condiciones de vida como espacio focal, es necesario moverse en diferentes niveles reabriendo un debate sobre los enfoques, las teorías y las políticas, especificando qué se entiende por individuo y cómo se percibe su relación con la sociedad y el Estado. Por lo tanto es imprescindible examinar la cuestión de las condiciones de vida de la población. Esto requiere: adoptar una perspectiva que fije el punto de mira, una claridad de conceptos, un perfil analítico del proceso de reproducción de la vida cotidiana en el cuadro general del sistema económico y, por último, un nuevo debate sobre el rol del estado.

Las condiciones de vida de hombres y mujeres reales —es decir, de carne y hueso, relacionados entre sí, situados en un ámbito territorial y un contexto social determinado— han sido y continúan siendo una cuestión embarazosa para la teoría económica. La reticencia se debe tanto a una efectiva densidad y complejidad del asunto, como también a la voluntad, más o menos explícita, de escamotear profundas tensiones sociales que surgen en el terreno de la vida cotidiana y en sus condiciones de sostenibilidad. Son tensiones que conciernen a las relaciones entre clases, sexos, generaciones y sujetos de diferente procedencia geográfica y pertenencia étnica.

La cuestión de las condiciones de vida plantea, sobre todo, problemas de conceptualización para definir qué se entiende por vida humana sostenible y digna. Se trata de una cuestión esencialmente filosófica, ineludible cuando en una aceleración de cambios, como sucede en la fase actual, el cuadro general pierde claridad, plausibilidad y coherencia y se desmoronan las referencias de conductas sociales convencionalmente dadas por descontadas. Las viejas reglas de convivencia están cambiando, hombres y mujeres son nómadas en un espacio global, se producen nuevos bienes, emergen ansias e inseguridades y cambian las relaciones de fuerza entre naciones, clases, sexos y generaciones. El problema no es tanto detener el cambio, puesto que es imposible, sino entenderlo y “gobernarlo”.

La economía política, en el decurso de su consolidación como ciencia autónoma — mientras intentaba poner en claro su objeto, centrándose en la producción, distribución e intercambio de la riqueza y del excedente— estaba fuertemente cimentada en la filosofía moral y política. Lo estaba porque mantenía como objeto principal de la investigación la riqueza de la nación y la felicidad de la población. Y asumía estas metas como el sentido del esfuerzo de la investigación, siguiendo un método baconiano de *scientia activa*, según el cual se evalúa el mérito de una disciplina en términos de resultados prácticos y no sólo en función de la coherencia lógica del sistema teórico. Sin embargo, la ciencia económica fue avanzando con progresivos reduccionismos que afectaron, aunque de manera diferente, tanto al pensamiento económico hoy dominante (marginalista) como al crítico. En ambos casos ha practicado un estrabismo metodológico a favor de la producción e intercambio de las mercancías y ha padecido una ceguera creciente respecto al proceso de reproducción social de la población trabajadora, demasiado denso en complejidades para ser encauzado en un método de investigación positivista que se define por la neutralización del objeto por parte del sujeto investigador. De esta suerte, se ha perdido la claridad sobre el sistema capitalista alcanzada por los

economistas clásicos (Smith, Ricardo, Marx), que definían el beneficio precisamente en la intersección entre producción y todo lo que se destinaba a la población trabajadora (salarios y asistencia pública) con el fin de sostener las condiciones de reproducción, entendidas como proceso material, cultural y relacional. De hecho, la economía política nació del estudio del hombre según las tradiciones de la filosofía griega y del desarrollo de las ciencias naturales del siglo XVII, y por lo tanto, era parte del estudio de los animales humanos, sociales y políticos (Foucault, 1966).

El verdadero problema analítico deriva del hecho de que no se trata de analizar por separado cuerpo, mente y relaciones, sino de intentar conceptualizar una mente *incorporada* (*embodied*) que encuentra en la comunicación con otros cuerpos las claves de la supervivencia y del desarrollo humano. No separar la mente del cuerpo es una forma de conceptualización muy moderna (Lakoff y Johnson, 1999; Latour, 2002), aunque ya estaba presente en el debate ilustrado sobre la ciencia del hombre. Hume, por ejemplo, calificó la mente como "mente-sensible" que coopera en el proceso cognoscitivo con otros sentidos. Según Hume, las percepciones de los sentidos son representaciones de las relaciones entre los objetos y sus propiedades (Attanasio, 2001, p. 27). Y es justamente la presencia conjunta de dimensiones físicas, éticas y relacionales lo que marca el método del análisis clásico desde Smith hasta Marx.

Las raíces de la economía política en la filosofía moral, tan claras en las obras de Smith, se basan en la comprensión de que el individuo posee pasiones cognoscitivas, sentimientos socializadores y se halla inserto en un contexto social definido por el espacio geográfico y por la memoria depositada en lenguajes, normas, convenciones, costumbres y gustos. Esta complejidad humana explica la dinámica estructural de los modos de producción y de los mercados que no se reducen a un aspecto técnico, y mucho menos a automatismos con ajustes mecánicos entre precios y cantidades. Para entender la estructura dinámica del sistema económico se distinguen procesos, mercados, clases sociales. En particular, el mercado del trabajo, aunque presente algunas analogías con los mercados de otras mercancías, mantiene una fuerte especificidad relacionada con la ineludible multidimensionalidad humana.

En la economía clásica (entendiendo por tal el conjunto de teorías del excedente), el concepto de subsistencia ofrece la llave de paso para un análisis de las condiciones de vida como estado sostenible de un proceso de reproducción social. Es importante distinguir, a este respecto, entre concepto de subsistencia e indicadores de la subsistencia. El indicador utilizado es una cesta de aquellos bienes que por convención son necesarios para mantener vivo y en forma al trabajador cabeza de familia y a un número de hijos adecuado a la reproducción cuantitativa de la raza trabajadora (Smith, 1976, p. 85). Ahora bien, el hecho de vivir se define como un proceso marcado por la materialidad del animal humano, es decir, por su sociabilidad y politicidad. Se trata, pues, de una materialidad enriquecida históricamente por dimensiones intelectuales, culturales, morales, etc. En definitiva, se trata de un "materialismo sentimental" y de una "dialéctica relacional", y por lo tanto, dinámico, regulado por normas, necesarias para componer las pasiones de la vida individual y social.

Los problemas se complican cuando se destaca la desigualdad entre clases como

una clave del desarrollo económico.⁴ Llegados a este punto, la confusión entre disparidad de poder social en la producción y distribución del producto se transforma progresivamente en una segmentación en función de diferentes grados de humanidad, de clases, de sexo, de etnia; así, de la injusticia social se pasa fácilmente al racismo (de clase, de sexo o de etnia) y se buscan las raíces de las desigualdades en el cuerpo.

En las teorías clásicas del beneficio se ponía de manifiesto, con claridad y sin hipocresías, el hecho de que el trabajo era (tanto en la teoría como en la realidad) un medio de producción comprado en el mercado. De este modo se hacía evidente una ambivalencia fundamental, típica del sistema capitalista, donde el trabajo asalariado constituye una posición intermedia entre la de los trabajadores libres que venden el producto de su trabajo y la de los esclavos vendidos como personas. Los trabajadores asalariados son libres pero también son un medio, comprado en un mercado particular.

Esta ambivalencia resuena en muchas cuestiones teóricas embarazosas. La subsistencia de quien trabaja se tiene que tratar como un consumo necesario para la producción (capital), en paralelo con la ración de heno para los caballos y el lubricante para las máquinas, o sea, es un coste de producción, pero es también una renta neta porque los trabajadores, a diferencia de los caballos y de las máquinas, son una clase de ciudadanos de la nación. Sin embargo, son una clase de ciudadanos con un grado de autonomía y de representación política diferente de la de los capitalistas y de la de los propietarios de tierras. En el fondo, los capitalistas están interesados en mortificar el grado de humanidad de los trabajadores, así como también en mantener y reproducir sólo la población productiva, en mantener a la población trabajadora en una condición de inseguridad endémica, porque esta es la verdadera clave del dominio sobre el trabajo, y a fin de cuentas, de la contención de su fuerza política. Los trabajadores y las trabajadoras en el mercado laboral ponen en juego sus pasiones vitales y la capacidad organizativa para satisfacer las necesidades y aspiraciones del desarrollo humano. En cierta medida las teorías económicas clásicas reflejaban esta diversidad de planos y de naturaleza de las fuerzas sociales.

En las teorías de los economistas clásicos está claro que el centro del conflicto entre la clase trabajadora y la de los propietarios de los medios de producción se aborda directamente en las condiciones de vida, y esto se explicita en el hecho de que el beneficio se define como todo aquello que no va a la población trabajadora como subsistencia o asistencia pública. El espesor de este conflicto emerge si se tiene en cuenta la multiplicidad de fuerzas activadas por necesidades, pasiones y sentimientos que se vislumbran en la intersección entre producción de mercancías, reproducción social, distribución de la riqueza y mercados. Smith usó la renta *per capita* como indicador sesgado de comienzo para un análisis de las relaciones complejas que vinculan

⁴ Ya Mandeville capta este aspecto con gran evidencia y lo relaciona con la necesidad de disciplinar sistemáticamente las capacidades humanas de los trabajadores, pues en la pobreza y la ignorancia se halla la clave del dominio sobre su trabajo (Picchio, 2003b).

el proceso de producción y su dinámica con la distribución de la renta entre las clases sociales e incluía la reproducción social de la población trabajadora tanto en la distribución (salario) como en el capital (circulante).

Para aclarar la idea de por qué la concepción del salario no es reducible a una cesta de bienes convencionalmente necesarios, resulta útil traer a colación un pasaje, entre otros muchos, donde Smith apela a la multidimensionalidad humana hablando sobre los trabajadores y sobre sus relaciones salariales y laborales en el marco capitalista. Como siempre, Smith capta tendencias que son todavía potentes en el capitalismo moderno, aunque sean ignoradas y escondidas en conflictos reclusos en el seno del hogar:

The man whose whole life is spent in performing a few simple operations, of which the effects too are, perhaps, always the same [...] has no occasion to exert his understanding, or to exercise his invention in finding out expedients for removing difficulties which never occur. [...] He naturally loses, therefore, the habit of such exertions, and generally becomes as stupid and ignorant as it is possible for a human creature to become. [...] *The torpor of his mind renders him incapable of relishing or bearing a part of any rational conversation, but of conceiving any generous, noble or tender sentiment, and consequently of forming any just judgement concerning many even of the ordinary duties of private life.* (Smith, 1976, p. 782) [Las cursivas son mías, A.P.]

“Un hombre que dedica su vida a ejecutar unas cuantas operaciones sencillas, cuyos efectos son siempre los mismos [...] no tiene necesidad de ejercitar su entendimiento y su capacidad de inventiva para salvar dificultades que nunca se le presentan. En consecuencia, naturalmente pierde el hábito de ejercitarlos, y generalmente se hace todo lo estúpida e ignorante que puede ser una criatura humana. *La torpeza de su entendimiento no sólo le incapacita para participar en una conversación y deleitarse con ella, sino para concebir pensamientos nobles y generosos, y formular un juicio sensato respecto a las obligaciones cotidianas de la vida privada.*” (Smith, 1988, p. 811). [Las cursivas son mías, A.P.]

Lo que es importante para los trabajadores es vivir una vida digna sólo definible en relación con otros y otras, lo cual significa el reconocimiento pleno de la riqueza de las capacidades humanas. Sobre todo es importante reconocer la capacidad de enfrentarse a la propia vulnerabilidad con instrumentos de acción social, sedimentados en el tiempo y en la memoria colectiva y, a su vez, reconocer la capacidad de enriquecer la calidad de la vida más allá de la necesidad y de la inseguridad.

El problema analítico consiste en aclarar cómo se ven las condiciones de vida y dónde se sitúan en el análisis económico, si cuesta abajo, como efecto final, adaptable a las decisiones de producción o si se detectan espesores y dinámicas no del todo dependientes y adaptables. No obstante, para entender el nivel y el espesor del conflicto, se ha de precisar la mirada desde la cual emergen la definición y percepción de lo que son las condiciones de la vida humana y lo que se define como “convencionalmente necesario” para que hombres y mujeres se hallen en las condiciones necesarias para vivir y trabajar.

La visión filosófica es necesaria para afrontar la reflexión sobre la relación entre

individuo/a y sociedad a partir de preguntas tales como: quién es el individuo/a, cómo se tiene que entender su bienestar y cuál es su relación con la sociedad. Las preguntas son recurrentes pero las respuestas cambian según los contextos históricos, por lo tanto hace falta retomarlas de forma continua y colocarlas en nuevas perspectivas. En cambio, el análisis es fundamental para situar las condiciones de vida individuales y colectivas en un esquema coherente y plausible de nexos, procesos y relaciones sostenibles y también para localizar las tensiones y las fuerzas dinámicas. Las políticas, por último, son necesarias para administrar los recursos y precisar la división de las responsabilidades individuales, públicas y sociales respecto a la calidad de vida, referida a un tiempo histórico y a un territorio determinado socialmente segmentado.

Las visiones cambian en función de los sujetos que observan y a partir de la propia experiencia de vida; los análisis mutan respecto a la posición de la cuestión de la reproducción de la población y del lenguaje con el cual las teorías la articulan; las políticas, en fin, difieren respecto a los objetivos, los medios y el criterio de orden del sistema de producción, distribución e intercambio de los recursos.

En *Theory of Moral Sentiments*, obra sobre la que edifica *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*, Smith distingue entre *means of happiness* y *happiness*. Los sistemas organizativos para procurarse los bienes deben evaluarse como medios donde el fin es mejorar la calidad de la vida. Para Smith siempre es importante no enamorarse de los esquemas, y juzgar los méritos de los sistemas adoptados en el dominio de la calidad de la vida efectiva, es más: de la felicidad entendida como "ease of the body and peace of the mind" (Smith, 1976a, p. 185) ("el desahogo del cuerpo y la paz del espíritu", Smith, 1997, p. 333). Esto es válido sobre todo en el caso de los estados cuya responsabilidad primaria es directamente el bienestar de aquellos que viven bajo su jurisdicción y cuyas acciones, por lo tanto, han de evaluarse en el espacio de los efectos sobre el bienestar y el sufrimiento y no en la lógica del sistema de distribución y administración (*provisioning*) de los medios:

"All constitutions of government however are valued only in proportion as they tend to promote the happiness of those who live under them. This is their sole use and end. From a certain spirit of system, however, from a certain love of art and contrivance, we sometimes seem to value the means more than the end, and to be eager to promote the happiness of our fellow creatures, rather from a view to perfect and improve a certain beautiful and orderly system, than from any immediate sense or feeling of what they other suffer or enjoy " (Smith, 1976a, p. 185).

"Todas las formas de gobierno son valoradas exclusivamente en la medida en que tienden a promover la felicidad de quienes bajo ellas viven. Tal <es> su único sentido y finalidad. Pero merced a un cierto espíritu metódico, un cierto aprecio por el arte y el ingenio, a veces parece que valoramos más los medios que el fin, y estamos prestos a promover la felicidad de nuestros semejantes más por perfeccionar y mejorar un determinado sistema hermoso y ordenado que por ningún sentido inmediato o sensación de lo que ellos puedan sufrir o gozar". (Smith, 1997, p. 334).

Si la calidad de las condiciones de vida se ve directamente como fin y espacio de evaluación, resulta necesario atender a un conjunto de dimensiones físicas, culturales,

morales y políticas, y explorar una serie de ambivalencias y dobles perspectivas que dependen de los sujetos que definen la mirada. La multidimensionalidad y la intersección de perspectivas son, pues, condiciones metodológicas imprescindibles para ampliar el plano analítico: no es primero la economía y luego la ética, sino una ética consustancial con los comportamientos individuales, como algo no eliminable; como sentido de la producción y distribución de los medios de vida.

La complejidad de la vida junto con la tasa de autonomía de los trabajadores y las trabajadoras, como clase y como individuos/as, son lo que convierte el salario en una categoría compleja y central en el análisis de los economistas clásicos. Esta complejidad del materialismo clásico, no es advertida por Robbins cuando al principio de su famoso *Essay* de 1932 pone en orden el objeto y las fronteras de la ciencia económica, tomando distancias respecto a la confusión de Marshall y Cannan, quienes todavía pensaban que la *scientia economica* concernía al bienestar de la población (Robbins, 1940, pp. 1-23).

3. TRABAJOS Y TRABAJADORES

Es interesante notar cómo Robbins en su *Essay*, con el fin de alcanzar su objetivo de redefinición de la ciencia económica, canjea el objeto analítico del bienestar -entendido como efectivas condiciones de vida- por la idea más general y abstracta de utilidad como optimización de elecciones individuales, bajo el vínculo de la escasez, dados los axiomas de la teoría de la utilidad marginal; y, para ello, parte del salario y denuncia un reduccionismo materialista.

Con la intención de destacar este cambio respecto a la definición de objeto de ciencia económica, Robbins cita la definición de ciencia económica ofrecida por Marshall al inicio de sus *Principles*:

“POLITICAL ECONOMY OR ECONOMICS is a study of mankind in ordinary business of life; it examines that part of individual and social action which is most closely connected with the attainment and with the use of material requisites of wellbeing.

Thus it is on the one side a study of wealth; and on the other and more important side, a part of the study of man. For man's character has been moulded by his every-day work and the material resources which he thereby procures, more than any other influence unless it be that of his religious ideas.

“La Economía política o Economía es el estudio de las actividades del hombre en los actos corrientes de la vida; examina aquella parte de la acción individual y social que está más íntimamente relacionada con la consecución y uso de los requisitos materiales del bienestar.

Así, pues, es, por una parte, un estudio de la riqueza, y, por otra -siendo ésta la más importante-, un aspecto del estudio del hombre. El carácter del hombre ha sido moldeado por su trabajo cotidiano y por los recursos materiales que con él se procura, mucho más que por cualquier otra influencia, si se exceptúa la de sus creencias religiosas”.

Marshall prosigue diciendo:

[...] the business by which a person earns his livelihood generally fill his thoughts during by far the greater part of those hours in which his mind is at his best; during them his character is being formed by the way in which he uses his faculties in his work, by the thoughts and the feelings which it suggests, and by his relations to his associates in work, his employers or his employees. (Marshall, 1920, p. 1).

“las tareas mediante las cuales una persona se procura sus medios de vida ocupan generalmente su pensamiento durante la mayor parte de las horas en que su mente se halla más despierta; durante ellas, su carácter se está formando con arreglo al modo en que utiliza sus facultades en la ejecución de sus tareas, a causa de los sentimientos que éstas le sugieren y por las relaciones que entabla con sus compañeros de trabajo, con sus empleados o con sus patronos”. (Marshall, 1957, p. 3)

Este preámbulo de Marshall a los *Principles* parece tener un talante smithiano, ya que se habla de *feelings*, de *relations with associates*, pero en realidad se está introduciendo una separación entre economía y ética (religiosa) que no existe en Smith. Además, los *tender sentiments*, necesarios en la vida privada para reconstituir, entre otras cosas, lo mejor de la mente en vistas a invertirlo en el trabajo, Marshall los relega a un vida privada separada, no interesante desde un punto de vista analítico y, a su parecer, regulada probablemente por los “*Religious motives [that] are more intense than economic, but their direct action seldom extends over so large part of [working] life*” (ibid.). (“Los motivos religiosos son más intensos que los económicos; pero su acción directa rara vez se extiende sobre un sector tan dilatado de la vida” (ibid.))

Si se pretende entender el problema es útil distinguir entre el sentido de la producción —que Smith definió como el bienestar de una población formada por individuos marcados por un cuerpo que piensa y que se relaciona con otros— y la producción de los medios del bienestar —definida por éste como cosas útiles, cómodas y agradables para la vida—. La posibilidad y la relevancia de esta distinción se aprecian mejor si se relaciona la *Wealth* con su origen en el apartado “Police” de *Lectures on Jurisprudence* y con el pasaje citado, donde Smith distingue entre la felicidad y los medios de felicidad. El problema de responder a una responsabilidad pública por lo que se refiere al bienestar, se plantea como un problema de *provisioning* de los medios necesarios, es decir, la provisión de bienes útiles y agradables para la vida. El nuevo sistema propuesto por Smith en la *Wealth* se funda en una liberalización de los intercambios y en la interiorización de la responsabilidad a nivel individual. Lo que puede garantizar la abundancia y la variedad de bienes necesarios para vivir en un país avanzado es el amor propio y no la benevolencia y la asistencia pública. El sistema cambia, sale del control mercantilista sobre los mercados, pero el sentido de producir e intercambiar permanece invariable: el bienestar. El problema es que el sentido de producir para el beneficio marca los medios y el sistema de *provisioning* y, por lo tanto, no se puede ignorar en el análisis de los medios. Los animales humanos tienen deseos

insaciables debidos a la vulnerabilidad del cuerpo y a la *delicacy of mind* y tienen la capacidad para satisfacerlos usando, por ejemplo, el instinto para la comunicación y el intercambio.⁵

Así pues, el análisis de los fines es diferente del análisis de los medios; también es diferente el significado del materialismo, según nos refiramos a los hombres o a los medios. En verdad, el sentido del producir proviene del materialismo sentimental y relacional, mientras que la materialidad de los medios deriva de su ser como instrumentos concretos, mensurables, intercambiables en el mercado, etc. Entre los dos tipos de materialidad existe un punto de unión, ya que el cuerpo humano nos pide que los medios de subsistencia no sean abstractos. La comida, la ropa y las casas han de ser de verdad, es decir, materiales, pero deben ser a la vez placenteras, elegantes, armoniosas, amigables, etc.

Los problemas surgen cuando se analiza el trabajo y se confunde el materialismo reduccionista de los medios con el materialismo diferente de los trabajadores como personas. Robbins se confunde en esto y usa la constatación de que los trabajos también pueden producir y adquirir bienes abstractos y prestaciones artísticas, como en el caso de los músicos de una orquesta (Robbins, 1940, p. 5) para descartar la teoría del salario por un vicio de materialismo. La confusión surge del hecho de que los productos pueden ser también abstractos, pero las personas que tocan siguen teniendo un cuerpo y se relacionan necesariamente con otros cuerpos; además, no compran sólo bienes materiales, sino también servicios y bienes inmateriales porque tienen la capacidad de disfrutar de la belleza y la responsabilidad del cuidado. Así pues, Robbins tiene razón cuando detecta en el trabajo creativo y en los servicios un aspecto fundamental de los mercados laborales modernos. En cambio, distorsiona la realidad al afirmar que estos aspectos inmateriales no se pueden introducir en una teoría del salario y, en especial, en una teoría del salario de subsistencia como la de los economistas clásicos.

En la época de Robbins, la teoría clásica del salario de subsistencia ya se había

⁵ Sobre este aspecto de la relación entre *Lectures on Jurisprudence* y *Wealth* a propósito de la *delicacy of mind* como clave de desarrollo y división del trabajo, (véase Picchio 1992 p. 18 y nota p. 147). Merece la pena recordar el pasaje de las *Lectures* porque aclara cómo ciertas aspiraciones estéticas (y lo mismo podría valer también para aspiraciones éticas de ingeniería de las propias pasiones y educación de los sentimientos) pueden abrir el camino a un nuevo desarrollo, tanto en el sentido humano como productivo:

“As the delicacy of a man’s body requires much greater provision than that of any other animal, the same or rather much greater delicacy of his mind requires a still greater provision to which all the different arts (are) subservient [...]”

[...] The whole industry of human life is employed not in procuring the supply of our three humble necessities, food, cloths, and lodging, but in procuring the conveniences of it according to the nicety and delicacy of our taste.” (Smith, 1978, p. 488).

[“Como la delicadeza del cuerpo humano exige mucha mayor provisión que la de cualquier otro animal, la misma o, más bien, la mucho mayor delicadeza de su espíritu exige una todavía mayor provisión, de la que todos los distintos oficios <son> servidores”. Smith, 1996, p. 133.

“Toda la industria de la vida humana se emplea no en procurar cubrir nuestras tres humildes necesidades, alimentos, vestidos y vivienda, sino en procurar su ajuste conforme a la sutileza y delicadeza de nuestro gusto”. Smith, 1996, p. 134]

abandonado, a pesar de que continuase estando presente todavía en el debate sobre el mercado laboral. De hecho, se pasó de una teoría que reflejaba en el precio del trabajo el proceso social necesario para que los trabajadores pudiesen trabajar y reproducirse y, a ser posible, incluso disfrutar de parte del excedente (si las relaciones de fuerza lo permitían), a una teoría del salario como incentivo que refleja un cálculo en el margen entre utilidad del ingreso y desutilidad del trabajo, que es la teoría del salario que Robbins plantea. Los clásicos *animal spirits* de los trabajadores, que tienen necesidades vitales, ansias por un futuro desconocido, inseguridad y responsabilidades cotidianas hacia ellos mismos/as y hacia otros/as, se sustituyen por una racionalidad muy peculiar, fundada en una lógica axiomática que se funda en la coherencia del orden de preferencias, el pleno conocimiento de los recursos a distribuir y que, punto seguido, resuelve la cuestión de cuánto trabajar mediante un cálculo utilitarista de costes y beneficios, expresado en términos de una utilidad evanescente que subyace en un intercambio mercantil, autoreferencial, egoísta y autista.⁶

Los economistas neoclásicos creen que pueden superar el reduccionismo materialista del salario de subsistencia, si se remplace por una nueva teoría que elimina los aspectos animales, pero también los sociales, éticos, políticos. A su vez, esta nueva teoría traslada el análisis del valor económico al plano de la utilidad marginal que, al no definirse por el uso efectivo de las mercancías, sino por un principio de asignación a base de elecciones supuestamente coherentes y maximizadoras, deviene en pura evanescencia y, *last but not least*, trata el trabajo como cualquier otra mercancía. Asimismo, argumentan el abandono de la teoría clásica del salario con consideraciones morales y realistas, acusándola de tratar a los trabajadores como a los caballos, mientras que la teoría de la utilidad marginal afirma la plena libertad de los trabajadores de elegir qué mercancías comprar y qué recursos escasos asignar, opciones ambas desconectadas de cualquier referencia a problemas de subsistencia, que no es fácil expresar, por otra parte, en términos de elecciones en el margen, de carácter puramente psicológico.⁷

El asunto de las condiciones de vida en las teorías económicas se plantea de una forma nueva en la segunda mitad del s. XX. En primer lugar, la "subsistencia real" ha sufrido variaciones históricas que difícilmente se pueden ignorar. Los trabajadores — gracias a batallas políticas a favor de la instrucción y la salud y a décadas de políticas keynesianas de apoyo al empleo y de gasto público para la educación y la sanidad— conquistaron un salario social que se plasmó no sólo en niveles de vida más altos, sino también en una nueva visión de sí mismos y de sí mismas, en diferentes aspiraciones y relaciones y en una ampliación de los derechos humanos y de ciudadanía. Ahora resulta, pues, más difícil justificar fenómenos de distribución de la renta marcados por desiguales relaciones de fuerza sobre la base de una segmentación de la población fundamentada

⁶ Para un interesante análisis de las implicaciones de los *animal spirits* (de los capitalistas) sobre la idea de racionalidad neoutilitarista véase Matthews (1991).

⁷ Marshall plantea esta cuestión al principio del libro VI sobre la distribución de la renta (1920, p. 418).

en diferentes grados de humanidad. Esta peligrosa transposición de planos que se convierte en formas más o menos veladas de racismo, sólo se mantiene aún en lo que concierne a los trabajadores inmigrantes.

Por tanto, ha aumentado el gasto, tanto público como para ciertos consumos privados, susceptible de ser definido como demanda agregada autónoma respecto a la renta. Autónoma, porque hoy en día se ha incorporado a las costumbres y a los gustos, y se ha convertido en convencionalmente necesaria para poner a hombres y mujeres en condiciones de trabajar, de entrar en el mercado laboral contemporáneo y de reproducirse. Se trata de un nivel de vida más alto que ha modificado la cesta de bienes de subsistencia, en cantidad y calidad, además de la introducción de nuevos bienes: casas con calefacción y nevera, transportes públicos y privados, libros, vacaciones, etc. Asimismo, este cambio ha alterado las relaciones entre hombres y mujeres y entre generaciones, a la vez que se ha alargado la vida y ha disminuido el número de hijos. Se trata de un dato independiente de la renta, aunque no sea una constante, y puede ser conocido antes de la producción. Prueba de ello es que actualmente se está atacando con el fin de mantener un control sobre el mercado laboral. Cuando varía el salario normal de largo plazo, vinculado a los modos de subsistencia históricos —como argumentaban Ricardo y Marx— se generan efectos sobre el tipo de beneficios, el cual tiende a variar en relación inversa a los salarios, monetarios (reales) y sociales.⁸

Estos efectos no se recuperan con un aumento de la producción, ya que responden a la relación inversa entre beneficio y salario en torno al producto excedente.

Pero también ha habido un cambio en el nivel de los derechos y de las capacidades humanas, desde el cual únicamente se puede volver atrás cambiando las relaciones de fuerza, las reglas y las convenciones sociales, y los modos de subsistencia. Por este motivo es necesario, como se decía en la introducción, hacer visibles las fuerzas y los sujetos sociales en su capacidad de reacción, sin dar por descontada su humillación sistemática y su capacidad de adaptación al empeoramiento de las condiciones de vida y a las derrotas.

Hoy, la lucha de clases acontece en el terreno más amplio de las condiciones de vida, casi más en el ámbito del sentido de la existencia que en el plano de los medios de vida. Esto es, el salario social compuesto de educación, sanidad y pensiones ha desplazado la distribución de la renta y la ha connotado con matices universales enraizados en el lenguaje de los derechos, distinto del de la beneficencia.

A este cambio de época en las condiciones de vida se añade la renovación teórica. En las últimas décadas, se ha ido desarrollando un nuevo enfoque, propuesto por el economista Amartya Sen y la filósofa Martha Nussbaum, centrado directamente en el bienestar, como un conjunto de capacidades humanas de hacer y de ser. Se trata de un enfoque que parte de la crítica de la teoría de la elección pública y del *welfare* utilitarista,

⁸ Sobre esta imposibilidad de recuperar una caída de la tasa de beneficio debida al aumento del salario social mediante una recuperación de tipo keynesiano véase Cavalieri, Garegnani, Lucii (2004).

y que reanuda con el análisis de Smith y de alguna forma también con el de Marx, sobre todo con el Marx más humanista de los *Manuscritos económico-filosóficos de 1844*.

Sen coloca la calidad de vida en el centro del análisis, definiéndola desde la multidimensionalidad individual. Sobre esta noción arma su crítica a la métrica y a los agregados utilitaristas, a la vez que define el nuevo terreno para evaluar la justicia social respecto a la pobreza, exclusión y desigualdad, proponiendo a continuación abrir un debate público (*public reasoning*) sobre lo que se debe entender por una "vida digna de ser vivida."

Este puede ser el nuevo terreno sobre el cual evaluar también la "subsistencia" de la población trabajadora en general, no como un paquete de bienes, sino como un estado de un proceso de vida socialmente sostenible. Y, por supuesto, a la luz de este nuevo enfoque, plantear discutir de nuevo la teoría del valor, de la distribución y de los precios.

Sen, cuando retoma el concepto de individuo multidimensional, cita a menudo un fragmento en el que Smith, al escribir sobre los impuestos a los salarios, aclara lo que entiende por convencionalmente necesario y se refiere al sentimiento de vergüenza para poner en evidencia que el objeto del análisis del salario es la calidad de vida individual y social y no el análisis de los medios, en el caso citado, zapatos de piel y camisa de lino (Smith, 1976, p. 870). Si es verdad que los trabajadores no son caballos, entonces nos tenemos que preguntar: ¿qué (o quiénes) son? Para responder a esto hay que partir de nuevo del "materialismo sentimental" de los cuerpos y de las pasiones cognoscitivas; sin embargo, antes tendremos que deambular otra vez por el terreno de la distribución funcional de la renta entre salarios y beneficios, además de las grandes y crecientes desigualdades personales, porque es necesario revelar conflictos, ambivalencias y dobles perspectivas; pues, de lo contrario, la realidad del sistema capitalista no emerge con todas sus fuerzas de fondo a la vista.

En el campo de las condiciones de vida como proceso de reproducción social de hombres y mujeres, la mirada más aguda para captar vulnerabilidades, individuales y sociales, y aperturas políticas, es la de aquellas mujeres que, a partir de la diferencia sexual, se están cuestionando la separación entre espacio público y privado, entre local y global, así como la calidad de las relaciones estructurales entre producción de mercancías y reproducción social.⁹

En el siguiente apartado se presenta una experiencia de un nuevo espacio para la valoración de las políticas públicas —concretamente, los presupuestos públicos— definido por una mirada de mujeres sobre el terreno del desarrollo humano, con el ánimo de poner de manifiesto la capacidad de un cambio de visión, de análisis y políticas, inherentes a esta nueva mirada.

⁹Sobre esto véase Carrasco (1988, 1989, 1991, 2001), Cairó y Mayordomo (2005), Picchio (1992, 1996, 2000, 2003*).

4. PRESUPUESTOS PÚBLICOS DESDE UNA PERSPECTIVA DE GÉNERO Y FEMINISTA.¹⁰

Rhonda Sharp, una economista feminista del *Research Center for Gender Studies* de la Universidad de Adelaida (Australia), fue la introductora de la idea de un análisis de presupuestos públicos desde una perspectiva de género, con el objetivo de mostrar el impacto de la distribución de los recursos sobre las condiciones de vida y sobre la posición de desventaja relativa de las mujeres. Esta idea fue retomada por el grupo del *Commonwealth Secretariat* —que, bajo la dirección de la economista Diane Elson, trabaja desde hace tiempo en la formulación de una aproximación de género a la macroeconomía—¹¹ y se trató sobre ella en la Conferencia Anual de la IAFFE (*International Association for Feminist Economics*) de 1995.

Asimismo, se está desarrollando la aproximación de género a la economía gracias a una movilización política internacional, centrada en las condiciones de vida de las mujeres, y a una modificación de las relaciones de fuerza. Este cambio se debe sobre todo a un movimiento feminista y femenino capaz de reunir a miles de asociaciones y organizaciones no gubernamentales, activas en aquellos foros internacionales realizados con ocasión de las grandes conferencias de las Naciones Unidas en los años 90 para presionar de forma crítica a los gobiernos. Dichos foros internacionales versaron sobre temas como: Medioambiente (Río), Derechos Humanos (Viena), Poblaciones (Cairo), Desarrollo (Copenhague) y Mujeres (Pequín). En el documento final de la reunión de Pequín +5, que se celebró en Nueva York en junio del 2000, se incluyó una recomendación específica a favor de un análisis de presupuestos públicos desde una óptica de género.

En sintonía con la iniciativa política y la participación social presentes en el origen de la propuesta, la formulación de presupuestos públicos desde un enfoque de género y su introducción en las prácticas administrativas requiere una articulación entre sociedad civil y gobiernos locales que esté efectivamente abierta a procesos de negociación y comunicación social. Es decir, un proceso participativo en el que las mujeres puedan desempeñar un papel de sujeto político y de conocimiento. No se trata sólo de elaborar técnicas administrativas e instrumentos analíticos, sino también de dar visibilidad a las transformaciones que están en marcha en el seno de las relaciones entre sexos, y al cambio de perspectivas analíticas que reflejan unas prácticas sociales innovadoras. Los presupuestos formulados desde una perspectiva de género sirven, pues —al menos esa fue la intención cuando se propusieron— no tanto para dibujar el mapa de las múltiples posiciones de las mujeres como sujeto social subalterno, sino para reubicarlo de forma paritaria en el cuadro de las negociaciones sociales. Se debe poner otra vez en discusión

¹⁰ Este apartado retoma en parte mi trabajo para Regione Emilia-Romagna (2003).

¹¹ Para un cuadro indicativo del debate actual sobre el tema de la macroeconomía vista desde una perspectiva de género, véanse los dos números especiales de la revista *World Development*: Cagatay, N., Elson, D., Grown, C. (eds.), (1995); C. Grown, D. Elson, N. Cagatay (eds.), (2000).

no sólo la falsa neutralidad de las políticas, sino también la visión de fondo en la que es necesario profundizar —como se decía en la introducción— hasta comprender de manera clara las condiciones de reproducción social cotidiana de hombres y mujeres reales. Para captar estos cambios de perspectiva, es especialmente importante estudiar el impacto de la distribución de los recursos públicos sobre la vida de hombres y mujeres. Lo es, porque éste constituye un indicador claro de la relevancia social de los problemas y de los sujetos, mucho más contundente que la retórica verbal y las declaraciones bienintencionadas en materia de igualdad de oportunidades.

Seguir el recorrido del dinero en función del impacto en la vida de los diferentes sujetos sirve, de todas maneras, para revelar también sentido, estructura y tensiones del sistema económico en su totalidad. Los presupuestos reflejan el estado de la distribución de los recursos financieros respondiendo siempre a una visión del sistema económico y social; pero también pueden revelar los ejes de las políticas y sus efectos distributivos. La configuración de los actuales presupuestos (aparte de sus aspectos oscuros sistemáticos, voluntarios e involuntarios) se basa en una contabilidad macroeconómica de tipo keynesiano, elaborada en los años 40 y adoptada en la posguerra de la Segunda Guerra Mundial (Edey and Peacock, 1954, p. 63). Esta concepción de la contabilidad nacional, centrada en las ideas de renta, consumos e inversiones de mercancías y factores intercambiados en el mercado, excluye los intercambios de bienes y servicios que tienen lugar en el ámbito doméstico (Edey and Peacock, 1954, p. 66). Ese prejuicio monetario que se detiene en la puerta de los hogares conlleva algunas arbitrariedades metodológicas que, por un lado, impiden comprender plenamente la contribución total de las mujeres en la economía y, por el otro, esconden aspectos fundamentales del sistema y algunas tensiones profundas.¹² Escamotean, de hecho, algunas vulnerabilidades normales y estructurales que reaparecen como cuestiones femeninas.

Dichos prejuicios pueden ser reconocidos, en primer lugar, por el generalizado reduccionismo monetario que limita el análisis del funcionamiento del sistema económico a sólo algunos aspectos de mercado. El reduccionismo inherente a una perspectiva exclusivamente monetaria se ha agravado en los últimos decenios a causa de la creciente financiarización de las transacciones económicas. La financiarización, por un lado, contrapone de una forma cada vez más evidente un mercado altamente simbólico a la producción real y, por el otro, introduce una persistente presión deflacionista en el empleo y en el gasto público, mientras que no siempre consigue contener el aumento de los precios (Elson, 1991). En consecuencia, las condiciones de vida de gran parte de la población del globo resultan expuestas a una endémica volatilidad especulativa y a la posibilidad de crisis devastadoras con efectos normalmente depresivos sobre los índices de empleo e las condiciones de reproducción social.

¹² La idea de estos sesgos metodológicos y sistemáticos de la visión macroeconómica se encuentra en Elson y Cagatay (2000, p, 1348).

Un efecto de este cuadro macroeconómico sobre las rentas del trabajo y sobre el estado del bienestar consiste en promover una estructura diferente de los servicios públicos destinados a satisfacer variadas demandas sociales. Esta tendencia se concreta en políticas de descentralización de las responsabilidades públicas a nivel estatal y local, puestas en práctica sin una adecuada transferencia de recursos. De este modo también se modifica la estructura de las responsabilidades, de las relaciones individuales e institucionales, propagándose así una visión y práctica nuevas de la relación básica entre individuo/a y sociedad y entre las instituciones que la regulan: familia, estado, mercado. Por ejemplo, mientras que el capital financiero responde a una lógica de maximización de las ganancias para los accionistas-rentistas y las empresas se rigen por una lógica de beneficios, su acción conjunta tiene impacto en los costes de reproducción social de la población que depende de un salario monetario y social para las propias condiciones de vida, con un efecto restrictivo no sólo por lo que respecta a los bienes, sino también de debilitar las aspiraciones a una mejor calidad de vida y relaciones más placenteras.

El segundo sesgo metodológico consiste en pensar en los trabajadores “normales” como cabezas de familia “bread winners” (o proveedores de sustento). El hecho de fijar el salario masculino como norma social de la autosuficiencia familiar no sólo no es realista, dado que ese salario nunca fue suficiente y siempre —incluso en plena era fordista— se le han sumado las retribuciones del trabajo de mujeres y niños, sino porque el concepto mismo de salario normal escamotea una enorme masa de trabajo de reproducción no remunerado, trabajo necesario para que el salario sea suficiente tanto para la totalidad de la familia como para los propios hombres adultos. Se esconde así el hecho de que la sostenibilidad de las normas que regulan la relación salarial, en general se apoya en un trabajo escondido, que no sólo es necesario para la conservación y manutención de bienes y espacios domésticos, sino que es también fundamental para sostener emociones, ansias, tensiones, aspiraciones de miembros de la familia y especialmente de los varones adultos cabezas de familia. Esta masa de trabajo, hoy en día ya ampliamente registrada en las estadísticas del uso del tiempo, según su extensión, distribución por actividad y características individuales, emerge como la fuente macroscópica de desigualdad y disparidad entre hombres y mujeres. Esta desigualdad extiende sus efectos sobre el mercado laboral, sobre los servicios, sobre los derechos, sobre las costumbres de gasto y sobre la representación política.¹³

La visibilidad en el cuadro de los procesos estructurales de este trabajo no remunerado pone de relieve el tercer sesgo de la teoría económica, cuando reduce la dimensión económica exclusivamente a la dimensión mercantil. Este reduccionismo acarrea la pérdida de nexos causales, dimensiones humanas, relaciones de

¹³ Una investigación sobre el papel del trabajo no remunerado en el estándar de vida y una comparación entre la renta de hombres y mujeres, teniendo en cuenta tanto los ingresos monetarios como la contribución aportada por el trabajo no remunerado, se puede encontrar en Picchio, 2003a. Por lo que se refiere a la visión jurídica de las relaciones de fuerza entre hombres y mujeres en el ámbito familiar, resulta muy esclarecedora Pateman (1988).

responsabilidad. Sobre todo conduce a pensar las relaciones en términos mercantiles y a pensar la eficiencia según las pautas de un modelo de empresa. Las implicaciones reductivas y mixtificantes, inherentes a la generalización del enfoque empresarial como norma de eficiencia organizativa y a la mercantilización como vía de optimización del bienestar social conducen a que se distorsione la percepción de los servicios públicos y el sentido de las relaciones entre instituciones públicas y usuarios. De manera cada vez más difundida, en el lenguaje corriente, estas entidades se convierten en empresas asimilables a empresas privadas que producen para obtener beneficios, mientras que las personas usuarias se transmutan en clientes. De este modo se difunde la idea de que el acceso al servicio no depende de los derechos de ciudadanía y de la política fiscal, sino de la capacidad individual de pagar, como sucede en el mercado de las mercancías. En el caso de los servicios esenciales como, por ejemplo, salud, educación, agua y energía eléctrica, esta dislocación de sentido altera la idea misma de ciudadanía.

Se definen de forma diferente el producto y los costes cuando el bienestar de las personas, al menos en algunos espacios de la organización social, es considerado como la meta de la acción económica y política. De hecho, algunos servicios cargan con el papel de costes necesarios para la construcción del bienestar colectivo y del mantenimiento de las condiciones sociales de sostenibilidad y, en este sentido, se incluyen en la noción de capital. Eso significa que, en caso de que se aminoren, se seguirá una probable reducción del bienestar social. Los aspectos vinculados al sentido de las actividades y a una diversa concepción del producto y de los costes resultan esenciales en el caso de las administraciones públicas-locales, ya que influyen en la manera de estipular su relación con los habitantes de un cierto territorio y marcan también la organización de sus servicios, así como el grado de cooperación en el aparato administrativo.

Por consiguiente, la asunción sistemática de una perspectiva de género capaz de atender a las diferentes experiencias que tienen las mujeres y los hombres de las condiciones de sostenibilidad de la vida individual y colectiva, podría permitir aclarar mejor las prioridades y los aspectos funcionales de algunos servicios. Este reconocimiento de la diversidad intrínseca en cuanto a la experiencia vital de hombres y mujeres no pretende fijar los roles sexuales, sino que más bien intenta abrir un debate público y de negociación social que saque provecho de una importante experiencia reproductiva, no sólo como un problema de equidad e igualdad entre hombres y mujeres, sino también como un asunto de lucidez colectiva sobre la complejidad del proceso de reproducción y sobre su función en la estructura social. Una reflexión sobre el sentido y el impacto diferenciado de entradas y gasto público entre hombres y mujeres, nos ayuda, pues, a plantear desde un ángulo diferente la relación entre hechos económicos y dimensiones sociales. A su vez, hace necesaria una ampliación del ámbito de la teoría económica. En especial, exige incluir los aspectos no monetarios, examinar la relación estructural entre familia, estado, sociedad civil y empresas —sea, o no, su meta generar beneficios— y, por último, obliga a una especificación de los vínculos del individuo (hombre, mujer) en relación con y en el seno de las diferentes instituciones. En este cuadro ampliado de la riqueza social, las empresas con ánimo de lucro han de considerarse como una de las muchas entidades productoras de riqueza y, por encima

de todo, pierden su carácter de canon organizativo. En lo que concierne al espacio de desarrollo humano, definido por las condiciones del bienestar individual y colectivo, la atención se dirige hacia la producción de la riqueza social, lo que implica, por otro lado, hacer explícita la división de las responsabilidades recíprocas de los sujetos, institucionales e individuales, respecto a las condiciones de fondo de la calidad de vida colectiva. En este contexto, el mercado y los intercambios monetarios se insertan en una red más amplia y variada de intercambios sociales. La valoración de los resultados se hace entonces desde el terreno del bienestar, entendido como una colección de dimensiones referentes al cuerpo humano y al cuerpo político en el que está ubicado. De esta forma el proceso de reproducción social de la población pierde la posición marginal y de privacidad doméstica para asumir, en cambio, el papel de uno de los procesos fundamentales de la sociedad, a la vez que el mercado y la producción de mercancías recuperan su rol instrumental respecto a la producción de la riqueza social. Esta nueva alianza entre lo económico y lo social permite plantear nuevos modelos de desarrollo: en el caso de las economías locales serían, por un lado, más pensables y operativas, y, por otro lado, más efectivas, dado que los procesos de descentralización, sin una idónea redistribución de los recursos, se traducen en una simple transferencia de responsabilidades desde el centro a la periferia.

Quizás las mujeres, interesadas en participar en las responsabilidades colectivas, podrían convertirse en un sujeto creativo e innovador en el campo de las políticas locales sociales y económicas, en lugar de ser utilizadas como sujeto "esponja" para absorber tensiones y esconder los signos de una creciente dificultad productiva y un evidente malestar doméstico y social.

Para comprender la profundidad del espesor social de las condiciones de la vida no podemos detenernos en el umbral de la familia y debemos evidenciar, en la visión del mundo y en el cuadro analítico donde se sitúan las políticas económicas y sociales, la división del trabajo, de los ingresos y de las responsabilidades individuales en el seno del núcleo familiar. Sólo extendiendo el análisis al interior de estos núcleos de convivencia se pueden captar plenamente las disparidades entre hombres y mujeres, la dinámica histórica de sus vínculos y el impacto de las políticas y relaciones sobre sus vidas.

La formulación de los presupuestos públicos desde un enfoque que dibuja el terreno de la formulación y la valoración de políticas en términos de una concepción de desarrollo humano —definido sobre la base de una mirada que parte de la experiencia de las mujeres— podría ofrecer un espacio de debate donde las tensiones de género y de clase, entre condiciones de vida y trabajo asalariado, podrían encontrar algunos lenguajes para ser nombradas y abordadas como una cuestión general y no como simple cuestión femenina. Poner de manifiesto que el terreno de las políticas públicas no es otra cosa que una asunción de responsabilidades de los entes locales respecto a la calidad del bienestar colectivo, desplaza el lenguaje de la gestión de los recursos desde el nivel reduccionista del balance monetario y financiero hacia al proceso real de desarrollo humano que constituye el objetivo básico y, en consecuencia, el plano de valoración.

Analizar los presupuestos públicos en función del bienestar individual y colectivo de hombres y mujeres —vistas y vistos como cuerpos pensantes y en relación— podría no

Antonella Picchio

revelarse como un mero ejercicio de retórica sino de claridad y coherencia pues, en la realidad, el papel de los entes locales ya tiene su meta, al menos de palabra, precisamente en la formación de dimensiones específicas de un sistema de convivencia referido a un territorio dado (Regiones, Ayuntamientos, Provincias). La lista de responsabilidades relacionadas con el bienestar colectivo asumidas por las administraciones públicas se ha elaborado paulatinamente, a través de negociaciones sociales y políticas, identificables y siempre abiertas a nuevos desarrollos.

Bajo este aspecto, una aproximación a los presupuestos públicos puede resultar fácilmente comprensible para los habitantes del territorio, porque forma parte de la experiencia histórica de la calidad de vida, circunscrita en un territorio dado, cuyas reglas de convivencia, convenciones, costumbres se reconocen y además se comparten. Ámbito, pues, local, pero no aislado en el espacio de los modelos de vida y de las relaciones con el resto del mundo.

Desde esta óptica, la distribución de los recursos financieros se convierte también en un espejo más límpido de la relevancia que se ha de conceder a las distintas prioridades sociales. Mediante el peso del dinero se pueden verificar las prioridades relativas de una lista de gastos cuyo sentido se revela especificando las capacidades humanas que componen la calidad de vida, objetivo de las políticas negociadas entre habitantes, mujeres y hombres, e instituciones locales que las/los representan. A este nivel, la representación política de hombres y mujeres resulta pertinente, no sólo por una cuestión genérica de igualdad de oportunidades, sino también porque la experiencia de la complejidad de la vida —como formación de capacidades, cuidado del cuerpo, manutención necesaria de los espacios, construcción y mantenimiento de las redes de relaciones sociales, compartir responsabilidades—, es diferente históricamente para hombres y mujeres. Por lo tanto, la exclusión de las mujeres acarrea un empobrecimiento de conocimiento y de iniciativa política. La radicalidad de esta diferencia es un problema que atañe tanto a la vida de las mujeres como a la de los hombres, no porque las mujeres tengan que revestir también en el espacio público un rol salvífico, sino porque los hombres están en situación de descubrir que ya no pueden seguir permitiéndose delegar la responsabilidad final de su felicidad, entendida *à la* Smith como “comodidad del cuerpo y tranquilidad de la mente”, a un conjunto de mujeres que los sostienen en la vida diaria. Una explícita responsabilización pública respecto a la calidad de la vida, argumentada mediante el peso del dinero y no sólo sobre la base de la ligereza de las palabras, podría consentir una práctica menos injusta y destructiva, en cierto sentido liberadora, tanto para las mujeres como para los hombres y, por supuesto, liberadora de energías creativas en el plano de la organización social, incluida la producción de recursos.

Se trata de un proceso experimental y, en consecuencia, muy pragmático que implica nuevas prácticas de relación entre los entes locales, entidades de la sociedad civil y ciudadanos/as. Así pues, no se trata sólo de encontrar nuevas técnicas de contabilización, sino nuevos lenguajes políticos. Algunos conceptos nuevos, sin embargo, se pueden usar de forma útil, por ejemplo: economía extensa, trabajo total, responsabilidad reproductiva, capacidad humana, bienestar, dignidad de las personas, relaciones responsables, libertad (de decidir las dimensiones de las propias vidas), sistemas de

convivencia. Estos conceptos pueden ayudar a expresar un cambio de visión que se tiene que trasladar al cuadro del presupuesto público para explicitar el impacto de gastos y de ingresos sobre la calidad de vida de los sujetos, diferentes por sexo, en primer lugar, aunque también por clase, edad y procedencia.

El modo de proceder para diseñar un presupuesto desde una perspectiva de género es el siguiente:

1) presentar, utilizando datos estadísticos disponibles e investigaciones *ad hoc*, un cuadro de contexto del territorio descriptivo-empírico de las desigualdades de género y modos de "subsistencia" locales;

2) explicitar el cuadro de políticas en un lenguaje que especifique e indique las responsabilidades en materia de capacidades específicas (de desplazarse en el territorio, de ser sanos/as e instruidos/as, de ser y sentirse seguros/as, de disfrutar de la belleza. etc.);

3) individualizar algunas partidas de gasto y de ingresos mediante las cuales poder evaluar la diferencia de impacto entre hombres y mujeres, agregándolas por ejes de capacidades individuales y sociales;

4) formular propuestas de políticas económicas y sociales sobre las que debatir con las mujeres y hombres que viven en el territorio en un cuadro de *auditing* y de *accountability*.

Todo esto sólo puede llevarse a cabo a partir de una conexión efectiva y pragmática entre personas que tienen responsabilidades políticas, funcionarios de la administración pública, componentes de la sociedad civil (por ejemplo, los Centros de mujeres), expertos y expertas. La red de las instituciones permite enfrentarse con la multidimensionalidad del bienestar a través de una división de responsabilidades y una participación de los y de las residentes en su definición. En este cuadro resulta clave un enfoque de género en los presupuestos y en las políticas públicas para la redefinición de la calidad de vida y de las políticas mismas y, por lo tanto, se concretiza en una práctica de *mainstreaming* conceptual que define qué se entiende por calidad de vida en un territorio determinado y en un momento histórico dado. A partir de este cuadro conceptual y de la definición del terreno político se pueden abrir nuevas prácticas de negociación social y poner a la luz nuevos sujetos, partiendo del reconocimiento de la diferencia sexual y de las diferentes experiencias de hombres y mujeres sobre el territorio y en su relación con los entes locales.

5. EL PRESUPUESTO DE LA PROVINCIA DE MÓDENA.

Con el apoyo del Fondo Social Europeo, la Provincia de Módena ha financiado algunos proyectos de "Presupuestos públicos desde una perspectiva de género" durante el 2003

y el 2004.¹⁴ Se trata de prácticas experimentales que han introducido una aproximación original en la cual se desplaza el plano de evaluación directamente hacia el bienestar de los y las residentes y en la que también se tienen en cuenta aspectos ocultos en relación con el trabajo doméstico no remunerado, realizado en los núcleos de convivencia.

La estructura administrativa de la Provincia de Módena está dividida en consejerías ("assessorati") que responden a ámbitos políticos específicos y que, a su vez, aprueban el gasto de los correspondientes servicios o las subvenciones a las entidades colaboradoras. Las consejerías son:

1. Enseñanza y formación profesional;
2. Viabilidad, transporte, construcción y patrimonio;
3. Agricultura, alimentación y políticas referidas a la fauna;
4. Intervenciones económicas, recursos humanos e igualdad de oportunidades;
5. Ambiente y defensa del subsuelo y protección civil;
6. Turismo, deporte y cultura;
7. Programación y planificación territorial y urbanística;
8. Trabajo, políticas socio-sanitarias y de apoyo a las familias, asociacionismo y voluntariado, inmigración.

Se ha utilizado la estructura de las consejerías para disponer de una lista de capacidades que, en conjunto, define el espacio de desarrollo humano sobre el cual se ha de verificar el impacto de las políticas, tanto en términos de igualdad de oportunidades entre hombres y mujeres, como respecto a la calidad de vida en el territorio. Esta lista no se elabora sobre la base de criterios abstractos de justicia social, sino que refleja una negociación política, desarrollada a lo largo del tiempo en el territorio de Módena, con el ente de la Provincia.¹⁵

La Tabla 1 relaciona las políticas de las consejerías (en horizontal) con las capacidades personales (en columnas). En cierto sentido se puede afirmar que los ámbitos políticos apuntados en las líneas a la izquierda representan la asunción explícita de responsabilidad por parte de las consejerías provinciales hacia los residentes en el territorio, en relación con las dimensiones de bienestar indicadas en las columnas, como capacidad de ser y de hacer (formados, desplazarse por el territorio, cuidar de sí mismo y de los demás, etc.). De esta manera, se determina un espacio donde la calidad de vida de las y los habitantes es directamente el objeto y el espacio evaluativo de la política de

¹⁴ Los proyectos fueron encargados a las sociedades de investigación SCS y RSO en el 2003, con la colaboración del CAPP (Centro Analisi Politiche Pubbliche) del Departamento de Economía Política de la Universidad de Módena y Reggio Emilia y, en el 2004, con la colaboración de Tindara Addabbo y Antonella Picchio del mismo Departamento. Sobre el proyecto de la Región Emilia-Romagna véase Addabbo, Lanzi, Picchio, 2005.

¹⁵ Sobre la cuestión de la oportunidad de formular una lista específica de capacidades pende la diferencia entre Amartya Sen y Martha Nussbaum, quienes formularon conjuntamente la aproximación de las capacidades (Sen, 1985, 1987; Nussbaum, 1988, 2000, 2003). Sobre la cuestión de la lista de las capacidades se vea Robeyns (2003).

Antonella Picchio

la Administración Provincial.

Tabla 1. Lista de las capacidades y de las políticas referida a la Administración Provincial de Módena

CAPACIDADES POLÍTICAS	INSTRUCCIÓN (conocimiento)	FORMACIÓN (capacidad de entrar en el mercado)	VIVIR EN ESPACIOS ADECUADOS, SANOS, SEGUROS.	MOVILIDAD EN EL TERRITORIO.	SENTIRSE SEGUROS Y SEGURAS	ACCESO A LOS RECURSOS	VIVIR UNA VIDA SANA	CAPACIDAD DE CUIDAR (de sí mismo/a y de los otros/as)	RECREACIÓN Y CREATIVIDAD	CAPACIDAD DE DISFRUTAR DE LA BELLEZA
PROGRAMA. ESCOLÁSTICA	X	X	X	X	X	X			X	X
PROYECTO. MANUT. SEGURIDAD			X	X	X		X			
AGRICULTURA ALIMENTACIÓN		X		X	X	X	X		X	
IGUALDAD DE OPORTNIDADES, CONCILIACIÓN. DESARROLLO HUMANO	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
AMBIENTE		X	X	X	X		X			X
TRABAJO ASISTENCIA	X	X	X	X	X	X		X	X	X
SOCIO-SANITARIAS		X	X	X		X		X		
TURISMO CULTURA DEPORTE									X	X
PLANIFICACIÓN TERRITORIAL		X	X	X	X	X		X	X	X

Algunos compromisos de la Provincia de Módena, según señala su Estatuto, son: "reconocimiento efectivo del derecho al trabajo y a la salud, conseguir la igualdad de oportunidades entre hombres y mujeres para favorecer el desarrollo completo de la persona"; "hace propios los principios del desarrollo sostenible asumiendo, como parte fundamental de la propia actividad, la defensa del suelo, la tutela de los recursos naturales y paisajísticos y de la biodiversidad", así como también "tutela el patrimonio histórico-cultural".¹⁶

El complejo entramado de objetivos que reconoce el Estatuto se integra mejor en la definición de un espacio de desarrollo humano sostenible donde las capacidades de ser

¹⁶ Véase el documento de Morena Diazzi (2002).

y hacer de hombres y mujeres no sólo se convierten en el resultado final, sino en la clave misma de las motivaciones y de las acciones dinámicas en el territorio. De este modo, además, el presupuesto público, presentado en un documento por separado del presupuesto actual, permite apreciar una coherencia entre fines públicos y asignación de los recursos y de los medios.

La aproximación del desarrollo humano no se contrapone a la aproximación de los indicadores de contexto y de impacto —generalmente realizado desde una óptica de igualdad de oportunidades en relación a hombres y mujeres— sino que lo inserta en una visión más amplia e integrada de las políticas públicas, contemplándolas como asunción de responsabilidad respecto a una calidad de vida multidimensional de todos, hombres y mujeres, que residen en el territorio. La red de las instituciones permite hacerse cargo de la multidimensionalidad del bienestar a través de una división de responsabilidades y de una participación de los y de las residentes para definirlos.

En este cuadro, el enfoque de género en los presupuestos y en las políticas públicas se convierte en una clave de redefinición de la calidad de vida y de las políticas mismas y, por lo tanto, se concreta, tal como ya hemos dicho, en una práctica de *mainstreaming* conceptual que define lo que se entiende por calidad de vida en un territorio dado, en este caso la Provincia de Módena, y pone a la luz nuevos sujetos activos a nivel público.

Este esquema de tabla contable ha sido utilizado en el proyecto de presupuesto de género del año 2004, de forma que el presupuesto público se ha realizado teniendo en cuenta tanto los centros de gasto que están subordinados a las consejerías, como las capacidades delimitadas como espacio del bienestar de los ciudadanos, respecto a los cuales la Administración Provincial de Módena ha asumido históricamente responsabilidades, aconsejada por el grupo de asesores y discutida con representantes de la administración.

Como se ve en la Tabla 2, las capacidades que se han seleccionado son: 1) salud e integridad del cuerpo, 2) movilidad territorial, 3) uso del tiempo, 4) acceso al conocimiento y a la cultura, 5) acceso a los recursos privados, 6) acceso a los recursos públicos (transferencias y servicios), 7) representación política y participación social.

Tabla 2 Visibilidad del impacto de género en los Presupuestos Públicos en la Provincia de Módena

clasificaciones generales		presupuesto 2003		Total: 193.538.097,30
PROVINCIA MÓDENA		recursos		
destinadas a proyectos y programas para la eficiencia del aparato administrativo		para proyectos y programas que tienen un impacto de género		
63,980,947.2	33,10%	127979024.5	66.10%	
		Salud e integridad del cuerpo Movilidad territorial Control sobre el uso del tiempo Acceso al conocimiento y la cultura Acceso a los recursos privados (empleo y empresa) Acceso a los recursos públicos (empleo, transferencias y servicios) Participación social y representación política		

Salvo el 0,8 % de los gastos que nacen con un explícito etiquetaje femenino (consultorios de salud reproductiva, iniciativas para la igualdad de oportunidades, ayudas a las empresas femeninas, etc.), para otro 66% se ha conseguido localizar los programas de gastos y revelar su impacto en los hombres y mujeres respecto al eje de su propio bienestar. No es posible entrar en un examen exhaustivo, pero es interesante apuntar que al efectuar un balance directo del ámbito del desarrollo humano se pueden detectar líneas de cooperación entre consejerías y entidades y servicios a los que se asignan partidas de gasto. Por ejemplo, en el eje de "salud e integridad del cuerpo", se registran -por citar algunas- las políticas de seguridad ambiental y alimentaria, implementar las condiciones de seguridad en los edificios escolares, el mantenimiento de las carreteras o formar sobre la seguridad. El balance se convierte entonces en una reflexión pública

sobre lo que se pretende y se quiere negociar respecto a este eje de calidad de vida. Las desigualdades entre hombres y mujeres en el espacio de las capacidades resultan particularmente marcadas y visibles, pero demuestran también que no se trata de una cuestión femenina, sino de la exclusión de algunas cuestiones centrales y generales ligadas a la relación entre el proceso de producción de mercancías y servicios para el mercado con el proceso de reproducción social de la población, generalmente oculto en el análisis y distorsionado por perspectivas inadecuadas para aprehender la complejidad inmanente del proceso vital cotidiano.

De este modo, y para concluir, se ha intentado trabajar en diferentes planos, con el fin de mostrar el cambio de perspectiva, tanto en el terreno del análisis económico como en el de las políticas públicas. Se alcanzan estas metas cuando se contemplan las condiciones de vida de hombres y mujeres —reales e insertados en un determinado contexto territorial e histórico— como objeto analítico y como espacio de valoración de las políticas públicas. Este esfuerzo pretende abrir un espacio de debate teórico y político capaz de hacer un poco más visibles tanto ciertas tensiones estructurales, como la vulnerabilidad del sistema y, en especial, quiere individualizar nuevos sujetos de conocimiento y de iniciativa política que tradicionalmente se mueven en el terreno de las condiciones de vida, entendidas como cualidades y como proceso cotidiano. Pienso, ante todo, en las mujeres que en el movimiento feminista han planteado en el centro de su iniciativa política la cuestión del cuerpo y de las relaciones entre personas diferentes. Pero pienso también en muchísimos movimientos que actualmente resisten, a nivel global, a la destrucción del medio ambiente, a nuevas prácticas de guerra, a la precarización del trabajo, a los viejos y a los nuevos racismos, alimentando las nuevas formas de lucha no con ideologías totalizadoras, sino con pasiones, imaginación y conexiones.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Addabbo, T., Lanzi y D., Picchio, A. (2005): "Gender Auditing in a Capability Approach", Modena, *Quaderni del Dipartimento di Economia Politica*, nº 45

Attanasio, A. (2001): *Gli istinti della ragione, cognizioni, motivazioni, azioni, nel Trattato della Natura Umana di Hume*, Napoli: Bibliopolis.

Budlender, D. (2000): "The political economy of women's budgets in the South." en *World Development*, Vol. 28, Nº 7, pp. 1365-1378.

Cagatay, N., Elson, D., Grown, C. (eds.), (1995): "Gender, adjustments and macroeconomics", número especial de *World Development*, Vol. 23, Nº 11.

Cairó, G. y Mayordomo Rico, C. M. (eds.), (2005): *Por una economía sobre la vida*, Barcelona: Icaria.

Carrasco, C. (1988): "Notas para un tratamiento reproductivo del trabajo doméstico", en *Cuadernos de Economía*, vol. XVI.

Carrasco, C. (1989): "La valorización del trabajo doméstico: un enfoque reproductivo", en *Economía del trabajo femenino, sector mercantil y no mercantil*, Instituto de la Mujer,

Antonella Picchio

Serie Debate N.º 9: Madrid, 1989.

Carrasco, C. (1991): *El trabajo doméstico y la reproducción social*, Ministerio de Asuntos Sociales, Madrid: Instituto de la Mujer.

Carrasco, C. (ed.), (2001): *Tiempos, trabajos y género*, Barcelona: Publicacions de la Universitat de Barcelona, N.º. 10.

Cavaliere, D., Garegnani y P., Lucii, M. (2004): "Anatomia di una sconfitta", *La Rivista del Manifesto*, N.º 48.

Dal Fiume, M. (ed.), (2006): *Il bilancio in una prospettiva di genere. Dalle Pari Opportunità allo sviluppo umano*, Milano: F. Angeli.

Diazzi, M. (2002): "L'esperienza in itinere della Provincia di Modena sul tema del Gender Budgeting dei bilanci pubblici", presentado en el Seminario "Gender Budgeting", Rapolano Terme (Siena), 23 de febrero.

Edey, H, C., Peacock, A., T. (1954): *National Income and Social Accounting*, London: Hutchison University Library.

Elson, D. (ed.), (1991): *Male bias in a development process*, Manchester: Manchester University Press.

Elson, D. y Cagatay, N. (2000): "The Social Content of Macroeconomic Policy", en *World Development*, vol. 28, N.º 7, pp. 1347-1364.

Elson, D., (ed.), (2000): *Progress of the World's Women 2000, UNIFEM Biennial Report*, New York: UNIFEM.

Folbre, N. (1999): en *Human Development Report 1999*, New York: U.N.

Foucault, M. (1966): *Las palabras y las cosas. Una arqueología de las ciencias humanas*, Madrid: Siglo XXI.

Grown, C., Elson y D., Cagatay, .N. (eds.), (2000): "Growth, trade, finance and gender inequality", special issue, *World Development*, vol. 28, n. 7.

Lakoff, G. y Johnson, M. (1999): *Philosophy in the Flesh: the Embodied Mind, the Challenges to Western Thought*, New York: Basic Books.

Jubeto, Y. (2006): "Los presupuestos con perspectiva de género, *la Nueva Gestión Pública y el federalismo fiscal*", ponencia presentada a las X Jornadas de Economía Crítica, Barcelona, 23-25 Marzo.

Latour, B. (2002): "Body, Cyborgs and the Politics of Incarnation", en S. Sweeney y I. Hodder (eds.): *The Body*, Cambridge: CUP.

Marshall, A. (1920): *Principles of Economics*, London: Macmillan. [trad. cast., 1957, *Principios de Economía*, Madrid, Aguilar]

Matthews, R. (1991): "Animal Spirits", en G. Meeks, (ed.), *Thoughtful Economic Man*, Cambridge: CUP.

Nussbaum, M. (2003): "Capabilities as Fundamental Entitlements: Sen and Social Justice", *Feminist Economics*, 9/2.3.

Nussbaum, M. (2000): *Women and Human Development. The Capabilities Approach*, Cambridge: CUP.

Antonella Picchio

- Nussbaum, M. (1988): "Nature, Function and Capability: Aristotle on Political Distribution." *Oxford Studies in Ancient Philosophy*, Supplementary Volume: pp. 145 – 184.
- Pateman, C. (1988): *The Sexual Contract*, Cambridge: Polity Press. [trad. cast., 1995, *El contrato sexual*, Madrid, Anthropos.]
- Picchio, A. (ed.), (2003a): *Unpaid Work and the Economy: Standards of Living in a Gender Perspective*, London: Routledge (paperback, 2006).
- Picchio, A. (2003b): "Needs and Passions of Human Subsistence in the Moral Economy of the Early 18th Century: Defoe and Mandeville", *History of Economic Ideas*, XI.2.
- Picchio, A. (2000): "Wages as socially embedded relationship between production and reproduction", en Clarke L., de Gijssel, P. y Janssen, J., eds, *The Dynamics of Wage Relations in the New Europe*, Amsterdam, Kluwer.
- Picchio, A. (1996): "The unpaid work of social reproduction in an analytical and political perspective", en *Human Development Report 1995 Background Papers*, New York: UNDP.
- Picchio, A. (1992): *Social Reproduction: the political economy of the labour market*, Cambridge: CUP.
- Regione Emilia Romagna SCS (2003): *Studio di fattibilità per la costituzione di una bilancio delle amministrazioni pubbliche in un'ottica di genere, Final Report*, Bologna.
- Robeyns, I. (2003): "Sen's Capability Approach and Gender Inequality: Selecting Relevant Capabilities", *Feminist Economics*, 9 (2 – 3): pp. 61 – 92.
- Robbins, L., [1932] (1940): *An Essay on the Nature and Significance of Economic Science*, London: Macmillan.
- Sen, A. (1985): *Commodities and Capabilities*, Delhi: Oxford University Press.
- Sen, A. (1987): *The Standard of Living*, Cambridge: CUP [trad. cast., 2001, *El nivel de vida*, Madrid: Editorial Computense]
- Smith, A., [1759] (1976a): *The Theory of Moral Sentiments*, D.D. Raphael y A.L. Macfie (eds.) The Glasgow Edition of the Works and Correspondence of Adam Smith, Oxford: Oxford University Press. [trad. cast., 1997, *La teoría de los sentimientos morales*, Madrid: Alianza Edición de Carlos Rodríguez Braun]
- Smith, A., [1776] (1976b): *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*, R. H. Campbell y A. S., Skinner (eds.), Oxford: Oxford University Press. [trad. cast., 1988, *Investigación sobre la Naturaleza y Causas de la Riqueza de las Naciones*, Madrid, Oikos-Tau]
- Smith, A., [1767] (1978): *Lectures on Jurisprudence*, R. L. Meek, D. D. Raphael, y P. G. Stein (eds.), Oxford: Oxford University Press. [trad. cast., 1996, *Lecciones de jurisprudencia*, Boletín Oficial del Estado]
- WHO (2006): *Injuries and violence in Europe, why they matter and what can be done*, Copenhagen.

CLÁUSULAS SOCIALES, COMERCIO INTERNACIONAL Y DERECHOS LABORALES. LA PERSPECTIVA DE LOS PAISES SUBDESARROLLADOS.*

Francisco Javier Gutiérrez Hurtado¹
Luis Fernando Lobejón Herrero²

Departamento de Economía Aplicada de la Universidad de Valladolid

Resumen

A las economías avanzadas les preocupan los reducidos estándares laborales de los países subdesarrollados, ya que pueden distorsionar el comercio internacional. Una cláusula social -el establecimiento de un vínculo entre derechos laborales y liberalización comercial- podría evitar ese problema. Este artículo analiza la controversia en torno a la cláusula social, desde la perspectiva de los países pobres. El estudio comienza con el debate acerca del Teorema Heckscher-Ohlin-Samuelson y las ventajas comparativas. Los países subdesarrollados defienden que la cláusula social no está justificada porque el crecimiento de sus exportaciones no es consecuencia del *dumping* social, sino de esas ventajas. Aunque la Organización Mundial del Comercio apoya ese punto de vista, algunos países ricos han introducido cláusulas sociales en sus acuerdos comerciales bilaterales o regionales. La segunda parte trata de ese tipo de iniciativas y la tercera analiza algunas alternativas, que podrían ser más interesantes para los países pobres: etiquetas sociales, códigos de conducta, responsabilidad social de las empresas y comercio justo.

Palabras clave: Comercio internacional, cláusula social, dumping social.

Abstract

Advanced economies express concerns about limited labour standards in developing countries, because it could distort international trade. A social clause -the linking of labour rights and trade liberalization- could solve that problem. This article analyses the controversy over the social clause, from the perspective of poor countries. The paper begins by considering the debate over the Heckscher-Ohlin-Samuelson Theorem and the

* Este artículo recoge los argumentos más relevantes desarrollados en la ponencia presentada con el mismo título en las XI Jornadas de Economía Crítica celebradas en Bilbao del 27 al 29 de marzo de 2008.

¹ cosme@eco.uva.es

² flobejon@eco.uva.es

relative advantages. Developing countries argue that a social clause is not justified, because the growth of their exports is not a consequence of the social dumping but is due to relative advantages. Although the World Trade Organisation supports that perspective, some rich countries have introduced social clauses in their bilateral and regional trade agreements. The second part of the paper is focused on those initiatives, whereas the last one analyses other alternatives, which could be more interesting for poor countries: social labels, codes of conduct, corporate social responsibility and fair trade.

Key words: *International trade, social clause, social dumping.*

INTRODUCCIÓN

Algunos países desarrollados se sienten amenazados por el incremento de la participación de algunas economías pobres en el comercio internacional, especialmente en el de manufacturas. Esa sensación está relacionada con la sospecha de que esas economías fundamentan el atractivo de sus exportaciones en unos costes laborales extremadamente bajos, con los que los países más ricos no pueden competir, dado el grado de desarrollo que han alcanzado los derechos de sus trabajadores. De acuerdo con esta perspectiva, se genera una dinámica de competencia desleal que enfrenta a esos países ricos con aquéllos que no cumplen los estándares laborales más elementales. A partir de la analogía que puede establecerse entre este fenómeno y la noción convencional de *dumping*, muchos autores se refieren a él como "*dumping social*" o "laboral" (Lobejón, 2001: 119).³

La iniciativa que más se maneja para combatir este problema es la cláusula social, que consiste básicamente en limitar las importaciones procedentes de las economías que no garantizan el respeto de un conjunto de derechos laborales básicos. Este artículo pretende analizar en profundidad los fundamentos y las implicaciones de dicha cláusula, adoptando la perspectiva de los países subdesarrollados. El primer apartado presenta los argumentos teóricos que pueden emplearse a favor y en contra de la utilización de la cláusula social, con especial atención a los que respaldan el punto de vista de las economías más pobres. En el segundo apartado se identifican y se catalogan los

³ Esta forma de analizar los problemas ocasionados por la falta de respeto de determinados derechos laborales en algunos países responde a una lógica económica. El artículo está planteado desde dicha lógica, lo que no implica que se descarte la existencia de otras alternativas que podrían emplearse para analizar los mismos problemas, entre las que destaca la que adopta un punto de vista ético. Desde dicho punto de vista, como señala Sengenberger, al margen de cualquier razonamiento económico, debería exigirse el cumplimiento de los derechos laborales, sobre todo los fundamentales, en cualquier país, ya que, "*forman parte de los derechos humanos básicos, y, por ende, no necesitan otra justificación*". R. Sengenberger (2005): *Globalization and social progress: the role and impact of international labour standards*, 2ª edición, Bonn, Friedrich-Ebert-Stiftung (Citado en Doumbia-Henry y Gravel, 2006:224).

ámbitos de la política comercial actual en los que, a pesar del rechazo de esas economías pobres –respaldadas por la Organización Mundial del Comercio–, algunos países avanzados han incorporado cláusulas sociales. El tercer apartado pasa revista a una serie de alternativas que permitirían evitar la utilización de dichas cláusulas, lo que supondría, al menos en principio, abrir escenarios más interesantes para los países subdesarrollados.

1. ARGUMENTOS TEÓRICOS A FAVOR Y EN CONTRA DE LA CLÁUSULA SOCIAL

1.1. EL MIEDO DE LOS PAÍSES DESARROLLADOS AL CUMPLIMIENTO DEL TEOREMA HECKSCHER-OHLIN-SAMUELSON

Desde hace ya más de un siglo, las importaciones procedentes de países con menores estándares laborales han generado inquietud en las economías más desarrolladas. Las primeras reflexiones de cierto rigor y profundidad sobre esta preocupación se remontan a mediados del siglo XIX. En ese período, en algunas economías más avanzadas comenzó a extenderse el temor de que un mayor respeto de determinados derechos laborales podía acarrear la pérdida de competitividad de los productos elaborados por sus empresas. Por este motivo se cuestionó la adopción de leyes como las que restringían el trabajo infantil y comenzaron a reclamarse medidas de protección frente a la competencia de los productos importados de países con bajos salarios (Caire, 1996 y Hoeckman; Kostecki, 2001).

El interés por los problemas provocados por las diferencias en el respeto de los derechos laborales en los intercambios comerciales no ha cesado desde entonces. Algunos acontecimientos que ilustran el mantenimiento del mismo a lo largo de la primera mitad del siglo XX son la creación de la Organización Internacional del Trabajo, en 1919, o las discusiones sobre comercio internacional y derechos laborales en el marco de la negociación que condujo a la redacción de la Carta de la Habana, en 1948. (Bézou, 2002 ; Caire, 1996). En la segunda mitad del siglo, la atención prestada a este fenómeno se puso de manifiesto en las reiteradas propuestas de algunos países desarrollados para que el GATT o, más tarde, la OMC autorizaran el uso de cláusulas sociales. (Bézou, 2002; Charnovitz, 1986).

Una de las épocas en las que más se ha discutido sobre esta cuestión es la década de los ochenta del siglo pasado, un período marcado por un fuerte incremento de las entradas de productos intensivos en mano de obra procedentes de economías con costes laborales muy bajos. En las economías más ricas, y sobre todo en Europa y en Estados Unidos, se extendió la sospecha de que existía una relación entre la mayor presencia de esos productos en sus mercados y los problemas que afectaban en ese momento a su entorno laboral, especialmente a sus trabajadores de menor cualificación. Se trataba de una posibilidad que no habría que desdeñar, ya que, al menos en lo que concierne a los salarios, contaba con un respaldo teórico consistente: el Teorema de igualación del precio de los factores o Teorema Heckscher-Ohlin-Samuelson.

El desafío que suponía para los mercados de trabajo de las economías más ricas el cumplimiento de ese Teorema suscitó un gran debate y sirvió de estímulo para la publicación de un elevado número de estudios empíricos en los años ochenta y los primeros noventa. Algunos de esos estudios respaldaban la visión de los sectores más alarmistas. Pueden citarse, entre otros, los que llegaban a la conclusión de que el comercio internacional era la causa fundamental de la reducción de la demanda de trabajadores sin formación en los países más desarrollados (Lawrence, Sachs y Slaughter, 1993; Sachs y Shatz, 1994 ; Wood, 1994).

1.2. EL TEOREMA HECKSCHER-OHLIN-SAMUELSON DESDE LA PERSPECTIVA DE LOS PAÍSES SUBDESARROLLADOS

Dentro de los trabajos que se publicaron en ese período, los citados pueden considerarse excepcionales. La mayor parte no permitía llegar a conclusiones claras. Abundan incluso los que avalaban directamente la postura de las economías más pobres en relación con el dumping social, ya que ponían de manifiesto, como señalan Stern y Terrell, que *"el impacto que puede tener el comercio sobre los salarios de los trabajadores no cualificados de los países industrializados es limitado"* (Stern y Terrell, 2003: 6). De acuerdo con estos análisis, el cambio técnico podría influir mucho más sobre la situación de esos trabajadores que las transacciones internacionales, en las que, por otra parte, las importaciones procedentes de los países más pobres representan sólo una pequeña proporción.

Dejando a un lado los estudios empíricos y volviendo a la discusión teórica, conviene advertir que existen argumentos que apoyan también el punto de vista de las economías menos desarrolladas. En este sentido, la concepción neoclásica de la Teoría Pura del Comercio Internacional - en la que se basa el referido Teorema Heckscher-Ohlin-Samuelson - señala que las eventuales consecuencias negativas sobre el empleo sin formación de las economías más ricas se verían compensadas por el impacto positivo de las transacciones sobre otros agentes económicos. Como consecuencia de ello, globalmente, dichas economías obtendrían beneficios netos. También puede aducirse a favor de la perspectiva de los países pobres que, en todo caso, el cumplimiento del citado Teorema exige asumir una serie de hipótesis que son muy difíciles de garantizar en la práctica. Conviene recordar que entre esas hipótesis están, por ejemplo, la utilización de la misma tecnología en todos los países, la existencia en todos ellos de gustos análogos e idéntica proporción de trabajadores cualificados y no cualificados, y la ausencia de economías de escala y de costes de transporte (Bhagwati y Dehejia, 1994).

1.3. EL APROVECHAMIENTO DE LAS VENTAJAS COMPARATIVAS COMO AVAL DE LAS ECONOMÍAS POBRES

Desde que David Ricardo realizara su conocida aportación al desarrollo de la Teoría Pura del Comercio Internacional, ésta ha abogado por la especialización de los países en función de lo que revelen sus ventajas comparativas. Las economías subdesarrolladas

se acogen a ese postulado para defender que, dada su privilegiada dotación en mano de obra en relación con los países más ricos, les conviene fomentar al máximo sus exportaciones intensivas en trabajo. Desde esta perspectiva, el gran aumento experimentado por ese tipo de exportaciones a lo largo de las últimas décadas sería un reflejo de la posición que la Teoría Pura del Comercio Internacional asigna a estos países. Los bajos precios a los que se llevan a cabo esas exportaciones no se deberían achacar, en principio, a la existencia de competencia desleal, ya que podrían responder simplemente a la existencia de una gran brecha en términos de costes, originada por las enormes diferencias entre las dotaciones relativas de unos países respecto de otros. De acuerdo con la Teoría Pura del Comercio Internacional, precisamente de esas diferencias se derivan los beneficios que pueden generar los intercambios entre diferentes economías (Hoeckman y Kostecki, 2001).

Si se asume esta perspectiva teórica, cualquier intento, por parte de los países más desarrollados, de establecer exigencias globales en materia de derechos laborales podría obstaculizar el adecuado aprovechamiento de las ventajas comparativas de las economías pobres relativamente bien dotadas en trabajo (Brown, Deardorff y Stern, 1996; Stern, 2000). Siempre desde la perspectiva de la Teoría Pura del Comercio Internacional, la falta de respeto de esos derechos y, en general, el mal funcionamiento de los mercados de trabajo en dichas economías se debería a la existencia de fallos en dichos mercados.⁴ Dicha Teoría permite demostrar que para combatir eficientemente esos fallos habría que adoptar medidas específicamente destinadas a ese fin, manteniendo al mismo tiempo una política comercial librecambista (Bhagwati, 1998). Alejarse de ese tipo de política, mediante el uso de cláusulas sociales, ocultaría la pretensión de las economías más ricas de proteger sus mercados, utilizando como justificación una pretendida defensa de los derechos de los trabajadores de los países más pobres.

2. LA UTILIZACIÓN DE CLÁUSULAS SOCIALES AL MARGEN DE LA OMC

La postura de algunos países desarrollados a favor del uso de la cláusula social les ha llevado a reclamar con reiteración –aunque siempre sin resultados– que el GATT o, más tarde, la OMC, autorizaran su utilización. Además de efectuar esas peticiones, su apuesta a favor de dicha cláusula se ha concretado en su inclusión en algunos ámbitos de su política comercial. Desde la perspectiva de la OMC este fenómeno resulta preocupante, ya que dicha Organización no ha autorizado el empleo de dicha cláusula y,

⁴ Al plantear el argumento de este modo se está intentando únicamente reflejar cómo contempla el *dumping* social la referida Teoría Pura del Comercio Internacional. Esta interpretación es fácilmente criticable, ya que es fruto de una visión reduccionista de lo que sucede en los países subdesarrollados, centrada exclusivamente en cuestiones económicas, en concreto, en la existencia de fallos de mercado.

sin embargo, algunos de sus miembros recurren a ella. Por otra parte, el uso de ésta en relaciones bilaterales o, como máximo, entre grupos reducidos de países, puede conllevar una gran discrecionalidad y una elevada dependencia de los intereses de las economías más poderosas.⁵ Este peligro sería menor si la cláusula se emplease en un marco multilateral en el que participaran simultáneamente muchos países, como es precisamente el que promueve la OMC.

No en todas las vertientes de la política comercial de las economías más ricas se concede la misma importancia a los estándares laborales de los socios comerciales. Aquéllas en las que más se tienen en cuenta dichos estándares son concretamente los sistemas de preferencias, los mecanismos de integración y los acuerdos comerciales bilaterales y regionales.

2.1. LAS CLÁUSULAS SOCIALES EN LOS MECANISMOS DE PREFERENCIAS

La utilización de criterios relacionados con las condiciones laborales en los sistemas de preferencias puede considerarse una de las primeras manifestaciones del uso de una cláusula social por parte de algunos países desarrollados. El país pionero en el empleo de dicha cláusula fue Estados Unidos, que la incorporó a su Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) en 1984 y la ha incluido, además, en otros mecanismos de concesión de preferencias, entre los que destacan la Iniciativa de la Cuenca del Caribe, de 1981, las Preferencias Andinas, de 1991, y la Iniciativa para el Crecimiento y la Oportunidad de África, de 2000.

La utilización de una cláusula social en el marco de esas iniciativas, y en particular, en el Sistema Generalizado de Preferencias de Estados Unidos, no ha estado exenta de críticas. La más difundida es la que denuncia la discrecionalidad con la que se aplican las sanciones comerciales, en función de criterios políticos. Numerosos observadores han resaltado los indicios que parecen revelar la utilización de un doble rasero por parte de las autoridades norteamericanas, que siguen aplicando preferencias a países próximos ideológicamente, aduciendo que registran avances en materia de derechos laborales, y retiran, sin embargo, ventajas comerciales a otros países menos afines, acusándoles de no respetar esos mismos derechos (Maskus, 1999; Lim, 1998).

Siguiendo el ejemplo de Estados Unidos, desde 1995 la Unión Europea también condiciona los beneficios de Sistema Generalizado de Preferencias al respeto de determinados derechos laborales.⁶ Es interesante destacar que en los últimos regímenes especiales de dicho Sistema se ofrece también la posibilidad de obtener ventajas

⁵ La valoración crítica no afecta sólo al papel que desempeña la OMC, sino que se extiende al que juegan este tipo de economías. Éstas se aprovechan de su posición de fuerza, imponiendo cláusulas sociales a los países menos desarrollados, a pesar de que dichas cláusulas no cuentan con el aval de la OMC.

⁶ Se establecen asimismo condiciones análogas en el Acuerdo de Cotonú, que rige sus relaciones comerciales de la UE con los países ACP (África, el Caribe y el Pacífico) desde el año 2000. (Doumbia-Henry y Gravel, 2006, Marteau, 2006 y Polaski, 2003:13).

adicionales siempre que se demuestre que se asumen una serie de compromisos, entre los que se encuentra el cumplimiento de determinadas convenciones de la OIT (Doumbia-Henry y Gravel, 2006; Minondo, 2000). Esta última fórmula constituye una alternativa interesante respecto de lo que implica la utilización convencional de una cláusula social, ya que el carácter represivo de ésta se sustituye por el incentivo que conlleva la aplicación de una política comercial más generosa. Este tipo de incentivos evita, además, que la defensa de los derechos laborales en otros países pueda utilizarse con fines proteccionistas. Ese riesgo no puede descartarse con la cláusula social (Caire, 1996).

2.2. CLÁUSULAS SOCIALES Y MECANISMOS DE INTEGRACIÓN

Por lo general, las condiciones laborales de los países que firman un acuerdo de integración comercial no son tan dispares como las que se dan entre un país donante de preferencias y los beneficiarios de éstas. Por esta razón no es frecuente encontrar cláusulas sociales en ellos. Existen, con todo, algunas experiencias relevantes, especialmente en el continente americano. El antecedente más conocido es el compromiso, adoptado en los años setenta, de garantizar unas condiciones laborales mínimas en el marco del Mercado Común del Caribe (CARICOM). El ejemplo más destacado es el Acuerdo Norteamericano de Cooperación Laboral, anejo al Acuerdo de Libre Cambio Norteamericano.

Estos dos últimos acuerdos entraron en vigor en 1994, con ocasión de la ampliación a México de la zona de libre cambio que ya funcionaba entre Canadá y Estados Unidos. El primero de ellos surgió por iniciativa de las autoridades de este último país, temerosas de que su mano de obra sin cualificar se viera perjudicada por un incremento incontrolado de las importaciones de productos intensivos en trabajo procedentes de México. Desde la perspectiva de los sindicatos de Estados Unidos, que fueron los agentes que ejercieron una mayor presión para llegar a ese acuerdo, la aplicación de éste es "*lenta y compleja*" y su funcionamiento puede calificarse, en términos generales, de "*decepcionante*" (Lim, 1998: 8). A pesar de ello, su trascendencia no es, en absoluto, desdeñable, ya que el acuerdo en cuestión se ha utilizado como modelo para la redacción de algunos tratados comerciales bilaterales suscritos por Estados Unidos a partir de entonces, e incluso se ha presentado como ejemplo de las iniciativas que podrían adoptarse en el futuro en el seno de la OMC para combatir el *dumping* social (Elliot y Freeman, 2003; Stern, 2000).

Desde una perspectiva mucho más modesta y con un alcance menor, los países miembros del Mercado Común del Cono Sur (MERCOSUR) firmaron en 1998 la Declaración Sociolaboral del MERCOSUR. Este documento se distancia del Acuerdo Norteamericano de Cooperación Laboral por el hecho de que su objetivo básico no es evitar las consecuencias indeseadas de la existencia de estándares laborales distintos, consistentes con niveles de desarrollo muy diferentes. Su propósito esencial es más bien consolidar y reforzar los logros alcanzados por los países de MERCOSUR en el ámbito de los derechos del trabajo. Otra diferencia importante entre ambos radica en que la de América del Norte no sigue las pautas establecidas por la OIT, mientras que la del Sur

adopta explícitamente como referencia la Declaración sobre los Principios Fundamentales y los Derechos en el Trabajo, aprobada por la OIT en 1998 (Doumbia-Henry y Gravel, 2006).

2.3. LAS CLÁUSULAS SOCIALES EN LOS TRATADOS COMERCIALES

La utilización de cláusulas sociales en acuerdos comerciales es un fenómeno bastante reciente. Aunque la Unión Europea y Canadá han incluido cláusulas de este tipo en algunos tratados comerciales que han firmado en los últimos años, se trata de una práctica que tiene, de nuevo, como principal exponente a los Estados Unidos. (Doumbia-Henry y Gravel, 2006). Este país ha recurrido con profusión a ese tipo de cláusulas en los tratados comerciales que ha firmado en los últimos años, sobre todo, en los que regulan sus relaciones con el resto de economías del continente. Se trata de acuerdos de libre cambio con los que Estados Unidos ha intentado compensar el fracaso que ha supuesto el incumplimiento del objetivo esencial de la Iniciativa de las Américas, es decir, el funcionamiento de una zona de libre cambio desde Alaska hasta Tierra de Fuego en 2005.

En gran parte de esos acuerdos, el país con unos estándares laborales más altos (Estados Unidos) impone condiciones a aquéllos que no garantizan esos mismos estándares a sus trabajadores. En un primer momento esas condiciones eran muy similares a las que establecía el Acuerdo Norteamericano de Cooperación Laboral para los intercambios con México. Sin embargo, conforme han pasado los años, se han introducido algunos cambios significativos. Puede destacarse, por ejemplo, que algunos tratados recientes no recogen las disposiciones relacionadas con los derechos de los trabajadores laborales en un documento anexo, sino que las incluyen en el propio acuerdo comercial. Se trata de una innovación que, en principio, podría interpretarse como un síntoma de que los nuevos tratados conceden mayor importancia a la lucha contra el *dumping* social. Prevalece, sin embargo, entre los especialistas la idea de que las cláusulas sociales introducidas en esos acuerdos comerciales siguen teniendo, en la práctica, una eficacia muy limitada (Doumbia-Henry y Gravel, 2006; Elliot, 2004; Elliot y Freeman, 2003).

3. LAS ALTERNATIVAS A LA CLÁUSULA SOCIAL

La cláusula social es la propuesta que se maneja con más frecuencia para combatir el *dumping* social y, al mismo tiempo, la más criticada, ya que, por su propia concepción, persigue el respeto de los derechos laborales básicos, pero no contempla el resto de derechos humanos. Como consecuencia de ello, algunos sectores preocupados por el *dumping* social abogan por la adopción de medidas alternativas basadas, en su mayor parte, en una figura a la que se presta cada vez más atención: el consumidor responsable o socialmente responsable. Se trata de una figura que no deja de ofrecer interés, ya que pone de relieve la creciente inquietud ética de los agentes económicos (especialmente en los países desarrollados) cuando actúan como consumidores. Esa inquietud pone de

manifiesto la atención que prestan esos consumidores a las condiciones laborales en las que se han elaborado los productos que son objeto de intercambio y a otras cuestiones como el respeto de los derechos de los animales o la conservación del medio ambiente. El atractivo que ofrece la noción de consumidor responsable se ve limitada, no obstante, por su posible utilización como mero sujeto pasivo de campañas de marketing que no tienen en cuenta su perfil ético, sino el carácter creciente de su demanda y su disposición a pagar precios en torno a un 10% superiores a los que abonarían otros consumidores, siempre que se demuestre que los productos en cuestión cumplen con determinados estándares. (De Pelsmacker y Janssens, 2007).

Existen diferentes posibilidades a la hora de satisfacer la demanda de los consumidores responsables. Aunque pueden plantearse otras alternativas, como los convenios marco mundiales o la financiación condicionada a la mejora de la situación de los trabajadores, las opciones más utilizadas y estudiadas son, hasta el momento, el etiquetado social, la adopción de códigos de conducta y el establecimiento de redes de comercio justo (Caire, 1986; Herrera, 2003).

3.1. EL ETIQUETADO SOCIAL

Uno de los problemas más importantes a los que se enfrenta el consumidor responsable es la falta de información sobre el contexto laboral en que ha sido producido cada bien o cada servicio. El etiquetado social proporciona una respuesta directa a ese requerimiento, por lo que constituye un instrumento sencillo y de gran utilidad (Stern y Terrell, 2003). Frente a esa importante ventaja, algunos autores aducen que se trata de una alternativa que presenta limitaciones importantes. Entre ellas destacan las siguientes:

- El etiquetado social, al igual que sucede con la cláusula social, no promueve el respeto de los derechos laborales en general, sino únicamente los de los trabajadores vinculados con actividades destinadas a la exportación.
- Las etiquetas sociales pueden contribuir a que el mercado se segmente, dando lugar a una división no deseada entre una gama de bienes y servicios relativamente caros – sólo accesible a los consumidores de mayor poder adquisitivo-, en cuya producción se habrían respetado los derechos de los trabajadores, y, frente a éstos, una mayoría de productos mucho más baratos, fabricados en unas condiciones laborales mucho más duras.
- Existe, además, la posibilidad de que surja un número excesivo de etiquetas sociales, lo que podría acabar desencadenando una dinámica de competencia, provocando la consiguiente confusión entre los consumidores (Herrera, 2003).

En relación con este último problema, conviene advertir que, en la actualidad, las etiquetas sociales no son tantas ni tan similares como para que se establezca una dinámica de competencia entre ellas. Las que existen son escasas y su perfil difiere sustancialmente entre sí. Por lo general, cada una de ellas está relacionada con el cumplimiento de un derecho de los trabajadores en un ámbito concreto. Pueden citarse como ejemplos la Union Label, que trata de ofrecer información sobre el derecho a la

sindicación de los trabajadores, o la etiqueta, RugMark que intenta orientar al consumidor de alfombras, garantizando que no se ha empleado mano de obra infantil en su confección.⁷

3.2. LOS CÓDIGOS DE CONDUCTA Y LA RESPONSABILIDAD SOCIAL CORPORATIVA

Las empresas de los países desarrollados no son ajenas al mantenimiento de condiciones de trabajo muy precarias en las economías más pobres, ya que se aprovechan de dichas condiciones para reducir los costes de los productos que fabrican en esas economías. Llegan incluso en ocasiones a promover la existencia de estándares laborales bajos, amenazando a las autoridades de los países en que están instalados con el traslado de la producción a otros lugares con normativas laborales más flexibles.

Concedores de esta situación, y conscientes de las dificultades que existen para propiciar un cambio de actitud de gobiernos e instituciones internacionales, los consumidores responsables presionan cada vez más sobre las empresas, con el fin de que éstas contribuyan a elevar el nivel de respeto de los derechos de los trabajadores en todo el mundo. Durante los años noventa esas presiones se han incrementado significativamente, lo que ha dado sus frutos en forma de códigos de conducta.

Respecto de las etiquetas sociales, los códigos de conducta ofrecen la ventaja de que persiguen el cumplimiento de los derechos laborales básicos en todas las actividades de las empresas, y no solamente en los aspectos relacionados directamente con la fabricación de un producto concreto. Se trata, además, de un instrumento particularmente adaptado a la evolución reciente de las firmas, ya que es cada vez más habitual que operen simultáneamente en muchos países, lo que les lleva a desenvolverse en un contexto muy heterogéneo en materia de derechos laborales y, por tanto, más proclive al *dumping* social. (Locke et al, 2007:23).

Desde la perspectiva de las propias empresas también es un instrumento atractivo. Conviene tener presente que un código de conducta no sólo surge de una preocupación ética, sino que tiene, sobre todo, una justificación económica. Como señalan Elliot y Freeman, en un mercado con una demanda importante de productos fabricados en mejores condiciones laborales, la oferta de éstos no se basa tanto en planteamientos morales como en una decisión empresarial racional. Desde este último punto de vista, las empresas desarrollarían códigos de conducta para aprovechar la diferencia que puede generarse entre el aumento de la demanda a la que esos códigos darían lugar y el incremento de los costes que conlleva su puesta en práctica. (Elliot y Freeman, 2003: 28).

⁷ No se han considerado etiquetas sociales aquéllas que no sólo ofrecen información sobre el respeto de los derechos laborales, sino que garantizan, además, el cumplimiento de otros requisitos (en la línea de lo que establecen los criterios del comercio justo). El ejemplo más representativo de éstas es el sello FLO, concedido por la Fairtrade Labelling Organisation. (Ver *infra*).

Al contrario de lo que sucede con las normativas laborales, que son públicas y tienen un carácter coercitivo, los códigos de conducta, por lo general, son privados y voluntarios. Estas dos características explican, por una parte, que empresas de un mismo país tengan códigos diferentes, lo que reduce la transparencia; y, por otra, que resulte muy complicado garantizar su cumplimiento.

Los problemas a los que puede dar lugar la falta de homogeneidad de los códigos podrían evitarse si éstos se ajustaran a unas pautas uniformes. Por el momento éstas no existen, aunque desde los años setenta se ha trabajado en la elaboración de patrones de referencia comunes a escala internacional que han surgido de diferentes iniciativas, lo que obstaculiza la consolidación de un único modelo. Para que éste pudiera ver la luz deberían converger las propuestas que han llevado a cabo, entre otras, la OCDE (Directrices para empresas multinacionales), la OIT (Declaración tripartita de principios sobre empresas multinacionales y política social y el Forum de empresas) y la Organización de Naciones Unidas (Normas de NNUU sobre la responsabilidad de las corporaciones transnacionales y otras empresas en relación con los derechos humanos).

Los análisis que se han realizado sobre algunos de estos mecanismos no arrojan resultados positivos. Sirva como ejemplo la evaluación realizada por "OECD Watch" sobre las Directrices para empresas multinacionales de la OCDE: *"Las Directrices son simplemente inadecuadas y deficientes como un mecanismo global para mejorar las operaciones de las empresas multinacionales"*. El documento hace referencia al trato desigual e injusto a las ONGs, a la falta de capacidad para investigar o determinar los hechos, a declaraciones no decisivas o débiles por parte de los Puntos Nacionales de Contacto, y a la falta de voluntad para evaluar y reconocer presuntas violaciones de las Directrices. (OECD WATCH, 2005)⁸.

Sin la amenaza de sanciones efectivas no existirán estímulos para que las empresas acomoden sus operaciones a las Directrices. Los gobiernos deben establecer estándares internacionales vinculantes en materia social y marcos formativos de responsabilidad corporativa legalmente obligatorios.

En el mismo sentido se ha expresado recientemente un grupo numeroso de ONGs⁹. Después de pedir al Representante Especial del Secretario General de la ONU que, en el resto de su mandato, ayude, entre otras cosas, a *"evaluar las limitaciones intrínsecas de las iniciativas voluntarias a fin de evitar expectativas excesivas sobre su efectividad"*, se pronuncian a favor de aprobar estándares intergubernamentales vinculantes en esta

⁸ OECD Watch fue establecida el 20 de mayo de 2003 en los Países Bajos con participación de diversas organizaciones no gubernamentales con la intención explícita de revisar el cumplimiento de las Directrices para empresas multinacionales de la OCDE. La evaluación del año 2005, tenía por título "Cinco años después. Una revisión de las Directrices de la OCDE y los Puntos Nacionales de Contacto". Éstos son funcionarios u oficinas gubernamentales establecidos con el fin de promover la adhesión de las multinacionales a las Directrices y evaluar reclamaciones contra empresas, mediar en la resolución de los conflictos y formular recomendaciones.

⁹ Carta abierta a John Ruggie, Representante Especial del Secretario General de la ONU sobre los Derechos Humanos y las Empresas, de 25 de octubre de 2007, firmada por 215 ONGs.

materia. (VV.AA., 2007).

Las dudas sobre la aplicación real de los códigos de conducta explican la tendencia de las empresas a recurrir a la evaluación de los resultados prácticos de dichos códigos. La opción más fiable pasa por prescindir de una fiscalización interna y asumir la intervención de un agente independiente que supervise el cumplimiento del código en cuestión. Este agente suele ser, o bien una firma de auditoría, o bien una ONG especializada en desarrollar ese cometido. Su labor no constituye una garantía total del cumplimiento del código de conducta, pero siempre aporta cierta seguridad, sobre todo si se siguen determinados estándares desarrollados en el transcurso de los últimos años¹⁰.

Los códigos de conducta, gracias al refuerzo que suponen el desarrollo de patrones internacionales y a la evaluación de su eficacia, han contribuido a la mejora de la imagen de las empresas que los han adoptado, aunque ya hemos señalado sus limitaciones para producir cambios prácticos efectivos. Como consecuencia, el desarrollo de dichos códigos es cada vez mayor y se ha incrementado, además, la gama de medidas cuyo propósito es también, en última instancia, mejorar el perfil ético de las empresas.

Un número cada vez mayor de firmas no emplea ese tipo de medidas de forma aislada, sino que las integra en lo que se ha dado en llamar política de responsabilidad social corporativa o de responsabilidad social de la empresa (RSE). Ya no se trata, como en el caso de los códigos de conducta, de velar solamente por los derechos de los trabajadores de las empresas del grupo y de las firmas con las que se establecen relaciones basadas en la subcontratación. La responsabilidad social de las empresas exige que éstas apliquen criterios éticos en sus relaciones con todos los grupos de interés (*stakeholders*) afectados por sus decisiones: empleados, clientes, propietarios o accionistas y sociedad. Al actuar de este modo, la firma que desarrolla su RSE trata de alcanzar un mayor grado de legitimidad social, pero, al igual que sucede con los códigos de conducta, no pierde de vista sus motivaciones económicas.

3.3. EL COMERCIO JUSTO

El comercio justo es posiblemente la alternativa más ambiciosa frente a los problemas provocados en el comercio internacional por la falta de respeto de determinados derechos laborales. Esa ambición no se manifiesta en su volumen (extraordinariamente modesto en relación al comercio convencional), sino en su planteamiento. Esta idea queda claramente reflejada en la definición consensuada en 2001 por las principales organizaciones vinculadas con el comercio justo. Según éstas *"El comercio justo es una asociación de comercio que busca una mayor equidad en el*

¹⁰ Se produce, por tanto, un fenómeno curioso, ya que los códigos se van encadenando: al código de conducta que crea una empresa se le une el código que avala, a su vez, la actuación del agente encargado de fiscalizar el primero de ellos.

*comercio internacional. Contribuye a un desarrollo sostenible ofreciendo mejores condiciones comerciales y asegurando los derechos de productores y trabajadores marginados, especialmente en el Sur. Las organizaciones de comercio justo, apoyadas por los consumidores, están implicadas activamente en apoyar a los productores, sensibilizar y desarrollar campañas para conseguir cambios en las reglas y prácticas del comercio internacional convencional*¹¹.

Como se desprende de la definición, el comercio justo trata de evitar el dumping social, pero sus objetivos van más allá. Esta conclusión se confirma al contemplar, de acuerdo con la Coordinadora Estatal de Comercio Justo, los criterios que rigen el funcionamiento de ese comercio:

1. Salarios y condiciones de trabajo dignos.
2. Relación comercial a largo plazo.
3. Los productores destinan parte de sus beneficios a las necesidades básicas de sus comunidades.
4. Ausencia de explotación laboral infantil.
5. Igualdad entre hombres y mujeres.
6. Funcionamiento participativo.
7. Respeto del medio ambiente.
8. Productos de calidad.

Al contrario de lo que sucede con la cláusula social, el comercio justo impediría la utilización del *dumping* social como excusa para proteger los mercados de las economías más ricas. De hecho, ese tipo de comercio surgió en un contexto histórico en el que imperaban precisamente las reivindicaciones de los países pobres a favor de estrategias de desarrollo basadas en un mejor acceso a esos mercados, y no en la captación de un mayor volumen de ayuda del exterior (*trade not aid*). Inicialmente, ese objetivo se intentó alcanzar a través de la acción individual de algunas entidades de caridad que importaban directamente algunos productos procedentes de economías muy pobres y los vendían en tiendas solidarias. La primera de ellas se abrió en 1969 en la localidad holandesa de Breukelen.

Desde la aparición de la figura de las tiendas solidarias el comercio justo no ha dejado de crecer, extendiéndose prácticamente a todos los países ricos y abarcando una gama cada vez más amplia de productos. Se ha convertido, además, en un fenómeno mucho más complejo desde una perspectiva institucional y más variado en lo que se refiere a formas de llegar al consumidor responsable. Como consecuencia de todo ello, su imagen actual difiere significativamente de la que presentaba en sus primeras etapas, planteando dudas y desafíos distintos de los que existían en el pasado.

¹¹ Definición ofrecida por FINE, siglas que corresponden a las principales organizaciones internacionales relacionadas con el comercio justo: FLO, IFAT, NEWS y EFTA.

Su implantación geográfica se encuentra muy relacionada con el nivel de desarrollo. Partiendo de las primeras experiencias en Holanda y el Reino Unido, el comercio justo se ha difundido sin abandonar nunca esa vinculación con el desarrollo, por lo que las economías más ricas son las que siguen mostrándose más comprometidas con esta práctica. Dentro de Europa destacan el Reino Unido, Suiza, Francia y Alemania, por ese orden. En lo que concierne al consumo per cápita, los que más sobresalen son los países centroeuropeos (Krier, 2005).

La oferta de productos era muy restringida en un primer momento. El artículo más característico durante las primeras etapas fue, a gran distancia del resto, el café. En la actualidad, este tipo de comercio abarca alimentos (aparte de café, cacao, té, azúcar, chocolate, zumo o plátanos, entre otros), artesanía y muebles (bisutería, instrumentos musicales, muebles, objetos de decoración o juguetes), productos textiles y de confección, y artículos de papelería. Llama la atención la presencia de bienes que habitualmente tienen importantes dificultades de acceso a los mercados de los países desarrollados, lo que confirmaría que, frente a la cláusula social, el comercio justo estaría a salvo de las presiones proteccionistas que impiden a los países más pobres aprovechar sus ventajas comparativas.

Volviendo a la diversificación del comercio justo puede destacarse que, en los últimos años, y en línea con la terciarización del conjunto del comercio internacional, se aprecia una incipiente orientación del mismo hacia los servicios. Las iniciativas que más destacan son las relacionadas con el turismo responsable, con las que se intenta promover modelos sostenibles de desarrollo turístico en los países más pobres, evitando eventuales impactos negativos de esas actividades en su sociedad, su economía y su medio ambiente, al tiempo que se intenta mejorar la situación de sus trabajadores, caracterizada por la gran importancia del empleo de carácter estacional, poco cualificado e inestable¹².

Los cambios que han tenido lugar en la organización institucional del comercio justo han alterado sustancialmente la conexión entre los productores de los países subdesarrollados y los consumidores responsables de las economías más ricas. Se ha producido una evolución muy importante que ha dado lugar a la aparición de una importante gama de agentes, en la que destacan las asociaciones de productores, las grandes importadoras y distribuidoras, las organizaciones encargadas de la certificación y las redes de tiendas de comercio justo.

Las asociaciones de productores – generalmente de naturaleza cooperativa - tratan de evitar los problemas derivados del pequeño tamaño de los productores, como es la

¹² Sirva como ejemplo la labor desarrollada por la Organización Mundial del Turismo y la Organización de las Naciones Unidas. La primera aprobó, en 1999, un Código Ético Mundial para el Turismo en el que se hace referencia a los derechos de los trabajadores del sector turístico, "se garantizarán especialmente los derechos fundamentales de los trabajadores asalariados y autónomos del sector turístico y de las actividades conexas". La segunda incidió, en su resolución A/RES/56/12 de 21 de diciembre de 2001 en consideraciones similares que hacía extensibles al resto de la actividad turística.

falta de capacidad para aprovechar las economías de escala. El resto de instituciones tiene como propósito fundamental mejorar el funcionamiento de la cadena que conduce desde esas asociaciones de productores hasta el consumidor. A diferencia de los agentes que participan en el comercio internacional, esas instituciones ejercen una labor de intermediación que no se guía por el espíritu de lucro. A pesar de ello, los productos que son objeto de comercio justo suelen tener un precio mayor que los artículos que se venden por los canales habituales. La principal justificación de ese sobreprecio es la necesidad de garantizar que el productor cumple con los criterios del comercio justo, entre ellos, los relacionados con los estándares laborales (pago de unos salarios dignos, existencia de unas condiciones de trabajo adecuadas, ausencia de explotación infantil y trato igualitario para hombres y mujeres). Otro elemento a considerar es el mayor nivel de calidad de los productos de comercio justo respecto de los que habitualmente se intercambian a través de los canales convencionales.

Los consumidores del comercio justo encuentran también importantes dificultades para obtener información clara y veraz. El uso de etiquetas vuelve a aparecer en este caso como una alternativa interesante. La primera surgió en 1988 en Holanda, cuando la organización Solidaridad creó el sello Max Havelaar. Éste se convirtió muy pronto en uno de los distintivos más conocidos. De su fusión con otros, como Transfair y Fair Trade Foundation, surgió en 1997 el sello FLO (Fairtrade Labelling Organisation), que, utilizado en más de 70 países, se ha convertido en la etiqueta más reconocida y difundida en la actualidad.

La certificación de comercio justo a través de un distintivo como el sello FLO ofrece algunas ventajas, como son su contribución al reconocimiento público del comercio justo, la alternativa que ofrece a productores comprometidos con ese tipo de comercio que reclaman un reconocimiento de su labor, o su utilidad para impedir la comercialización irregular de productos que no reúnen realmente los criterios en los que se basa la noción de comercio justo. A todas esas ventajas hay que unir la que puede considerarse su virtud más importante: la posibilidad de que el comercio justo llegue a un mayor número de consumidores, a través de diferentes canales de comercialización. Si no fuera por la utilización de las etiquetas, los productos de comercio justo permanecerían confinados en el reducto de las tiendas solidarias. Gracias a la utilización generalizada de etiquetas el consumidor responsable puede reconocer fácilmente los productos de comercio justo fuera de dicho reducto, en medios tan dispares como máquinas expendedoras, expositores de supermercados o catálogos de venta por correo. El cambio ha sido tan importante que algunos autores hablan de una "segunda generación del comercio justo", surgida de la utilización de procesos de certificación.

Frente a las ventajas mencionadas hay que tener en cuenta también los importantes inconvenientes a los que conducen esos procesos. Los más críticos con éstos destacan, entre otras, las siguientes:

- Excluyen a muchos pequeños productores que no pueden sufragar los costes de la certificación.
- Puede generar confusión, al hacer pensar a los consumidores que todo artículo que no lleve sello no cumple con los criterios.

- Permite que algunas empresas, con un comportamiento ético dudoso (Nestlé), incorporen a su gama de productos algunos artículos de comercio justo.
- Fomenta la distribución de productos de comercio justo en restaurantes (McDonalds) o grandes superficies (Carrefour), cuyas prácticas no cumplen, a su vez, con los criterios de comercio justo.

CONCLUSIÓN

Una parte importante de la población de los países desarrollados siente inquietud ante el intenso aumento de las importaciones procedentes de algunos países pobres. Desde un punto de vista económico esa inquietud está justificada por la competencia desleal que puede surgir entre esas importaciones y los artículos fabricados en las economías más avanzadas, cuyos estándares laborales son mucho más elevados. Frente a este argumento, esgrimido frecuentemente por las economías más ricas, los países subdesarrollados se defienden reclamando que se respeten las diferencias entre los mercados laborales de cada país, ya que éstas son el origen de las ventajas comparativas. Aducen, además, que no está justificado, desde un punto de vista teórico, que las economías más ricas resulten perjudicadas por el incremento de las importaciones procedentes de los países de menor desarrollo y que, en cualquier caso, los efectos negativos se verían compensados por los positivos que tendrían para otros agentes económicos.

A la vista de estas razones no parece razonable que dichos países sigan reclamando una mejora de los derechos laborales en las economías más pobres aduciendo motivaciones económicas, y aún menos que soliciten para ello la posibilidad de utilizar la política comercial. Sería más eficiente recurrir a medidas directamente encaminadas a conseguir ese objetivo, reservando la política comercial para otros cometidos.

Algunos países ricos han incluido en su política comercial, a lo largo de las últimas décadas, exigencias sobre el respeto de determinados derechos laborales. Esta práctica, a la que se conoce habitualmente como cláusula social, se emplea sobre todo en sistemas de preferencias, en acuerdos de integración y en algunos tratados comerciales de alcance bilateral o regional. La Organización Mundial del Comercio se ha negado a reconocer y a regular explícitamente esta cláusula, respondiendo así a las reivindicaciones de los países pobres. No ha adoptado, sin embargo, ninguna medida en contra de las economías que imponen la cláusula social al margen del marco multilateral.

Desde la perspectiva de las economías subdesarrolladas existen alternativas más interesantes que la cláusula social para incentivar la mejora de la situación de sus trabajadores. Las que más difusión han alcanzado en los últimos años son concretamente el etiquetado laboral, el desarrollo de códigos de conducta y de políticas de responsabilidad social corporativa, y el comercio justo. Se trata de figuras basadas en un perfil de consumidor (el "consumidor responsable"), que ha adquirido gran importancia en las economías ricas en las últimas décadas. El atractivo más importante de esas figuras consiste en que permiten evitar el principal efecto negativo de la cláusula social: la limitación que supone para el desarrollo de las ventajas comparativas de los

países subdesarrollados con una importante dotación de mano de obra.

Desgraciadamente, ninguna de esas alternativas puede presentarse como una opción ideal, ya que todas ellas comportan consecuencias indeseadas. En el caso del etiquetado social puede destacarse su alcance limitado (no permite defender los derechos laborales de todos los trabajadores), su posible contribución a la segmentación del mercado, y el peligro de que se genere confusión entre los consumidores. Tampoco puede descartarse que la etiqueta laboral se utilice esencialmente como un simple instrumento de la estrategia de marketing de las empresas. Este último inconveniente afecta también a los códigos de conducta y a las políticas de responsabilidad social corporativa, que presentan, además, otras deficiencias importantes, como las que se refieren a su carácter no vinculante, a su falta de homogeneidad y a las dificultades para encontrar sistemas veraces e independientes que garanticen su cumplimiento.

BIBLIOGRAFÍA

Barrat Brown, Michael (1998): *Comercio justo, comercio injusto*, Barcelona: Icaria

Bézou, Christophe (2002): "Le commerce, les clauses sociales et les normes de travail", en Deblock, Christian, *L'Organisation Mondiale du Commerce. Où s'en va la mondialisation*, Québec: Fides.

Bhagwati, Jagdish (1998): *Protectionism*, Massachusetts: MIT Press.

Bhagwati, Jagdish (2002): *Free trade today*, Princeton: Princeton University Press.

Bhagwati, Jagdish (2004): *In defence of globalization*, Nueva York: Oxford University Press.

Bhagwati, Jagdish y Dehejia, Vivek (1994): "Free trade and wages of the unskilled: is Marx striking again?", en Borjas, George y Freeman, Robert (Edits.) *Immigration and the work force*, NEBR y Universidad de Chicago, Chicago.

Brown, Drusilla. K. (2000): "International trade and core labour standards: A survey of recent literature", *Labour market and social policy occasional papers*, núm. 43, París: OCDE.

Brown, Drusilla. K., Deardorff, Alan.V. y Stern, Robert. M. (1996): "International labor standards and trade: a theoretical analysis," en Bhagwati, Jagdish y Hudec, Robert. E. (Eds.), *Harmonization and fair trade: prerequisites for free trade?*, Cambridge: MIT Press, pp. 227-280.

Brown, Drusilla. K., Deardorff, Alan.V. y Stern, Robert. M. (2003): "The effects of multinational production on wages and working conditions in developing countries", *NBER Working Paper*, núm. 9669.

Caire, Guy (1996): "Clause social et commerce international", *Revue Tiers Monde*, N° 148, octubre-diciembre, pp. 803-827.

Charnovitz, Steve (1986): "The influence of labor standards on the world trading regime: a historical review", *International Labour Review*, 126, pp. 565-584.

Dasgupta, Biplab (1998): *Structural adjustment, global trade and the new political*

economy of development, Londres: Zed Books.

De Pelsmacker, Patrik y Janssens, Wim (2007): "A model for fair trade buying behaviour: the role of perceived quantity and quality of information and of product-specific attitudes" *Journal of Business Ethics*, Nº 75, pp. 361-380.

Doumbia-Henry, Cleopatra y Gravel, Eric. (2006): "Acuerdos de libre comercio y derechos laborales. Evolución reciente", *Revista Internacional del Trabajo*, vol. 125, Nº 3, pp. 207-232.

Elliot, Kimberly Ann (2004): "Labor standards, development and CAFTA", *International Economics Policy Briefs*, Institute for International Economics, Nº 2, marzo.

Elliot, Kimberly Ann y Freeman, Richard B. (2003): *Can labour standards improve globalisation?* Washington: Institute for International Economics.

Freeman, Richard B. (1995): "Are your Wages Set in Beijing?" *Journal of Economic Perspectives*, vol. 9, Nº 3, pp.15-32.

Freeman, Richard B. (2003): "Trade wars: the exaggerated impact of trade in economic debate" *NEBR Working paper*, Nº 10000.

Freeman, Richard B. (2007): "Labour market institutions around the world" *NEBR Working paper*, Nº 13242.

Hernández Mendoza, Luis (2004): "Comercio justo: ¿una alternativa para el desarrollo del Sur?", en Calvo, Antonia (Coord.): *Economía mundial y globalización*, Madrid: Minerva ediciones, pp. 233-255.

Herrera, Beethoven (2003): "Impactos sociolaborales del libre comercio, en Sepúlveda, Juan Manuel, (Edit.), *El impacto de la globalización en el movimiento sindical*, San José de Costa Rica: OIT, pp. 79-124.

Hoekman, Bernard. M. y Kostecki, Michael (2001): *The political economy of the world trading system. The Uruguay Round and beyond*, 2ª edición, Oxford y Nueva York: Oxford University Press.

Krier, Jean Marie (2005): *Fair Trade in Europe. Facts and figures on fair trade in 25 European Countries*, Bruselas: Fair Trade Advocacy.

Krueger, Alan B. (1997a): "International labor standards and trade," *Annual World Bank Conference on Development Economics 1996*. Washington: Banco Mundial, pp. 281-302.

Krueger, Alan B. (1997b): "Trade Policy and Economic Development: how we learn", *American Economic Review*, Nº 87, pp. 1-22.

Lawrence, Robert, Sachs, Jeffrey y Slaughter, Matthew (1993): "Trade and US wages: great sucking sound or small hiccup?" *Brooking Papers on Economic Activity, Microeconomics*, vol. 2, Washington.

Lim, Hoe (1998): *The social clause: issues and challenges*, OIT, Bureau of workers activities, Turín. Puede descargarse en la siguiente dirección: <http://www-old.itcilo.org/actrav/actrav-english/telearn/global/ilo/guide/hoelim.htm>

Locke, Richard, Kochan, Thomas., Romis, Mónica y Qin, Fei (2007): "Más allá de códigos de conducta como el que rige para los proveedores de Nike", *Revista Internacional del Trabajo*, vol. 126 Nº 1-2, pp. 21-43.

Lobejón, Luis Fernando (2001): *El comercio internacional*, Akal, Madrid.

Maskus, Keith E. (1999): "Should core labor standards be imposed through international trade policy?", *World Bank Policy Research Working Paper*, N° 1817.

Marteau, Didier (2006): "Enjeux sociaux et concurrence internationale: du dumping social au mieux-disant social", *Avis et Rapports du Conseil Économique et Social*, París.

Minondo Uribe-Echevaría, Asier (2000): "La controversia sobre el trabajo infantil y el comercio internacional" *Boletín Económico de Información Comercial Española*, N° 2667, pp. 33-38.

OCDE (2000): *Les échanges internationaux et les normes fondamentales du travail*, París: OCDE.

OECD Watch (2005): Five years on. A Review of the OECD Guidelines and National Contact Points, París: OCDE.

Oyarzun Javier (1997): "El dumping social: el estado de la cuestión", *Boletín Económico de Información Comercial Española*, N° 2553, pp. 25-39.

Polaski, Sandra (2003): *Normas comerciales y políticas laborales. Estrategia para países en desarrollo*, Carnegie Endowment for International Peace, Nueva York.

Rodrik, Dani (1996): "Labor Standards in International Trade: Do They Matter and What Do We Do About Them?", en Lawrence, Robert, Rodrik, Dani y Whalley, John (Edit.), *Emerging Agenda for Global Trade: High Stakes for Developing Countries*, Washington: Overseas Development Council.

Sachs, Jeffrey y Shatz, Howard J. (1994): "Trade and jobs in US manufacturing" *Brooking Papers on Economic Activity*, vol. 1, pp. 1-94.

Slaughter, Matthew y Svagel, Phillip (1997): "The effect of globalization on wages in the industrial countries" *Staff Papers for the World Economic Outlook*.

Steinberg, Federico (2007): *Cooperación y conflicto. Comercio internacional en la era de la globalización*, Madrid: Akal.

Stern, Robert, (2000): "Labour Standards and Trade", Mimeo.

Stern, Robert y Terrell, Katherine (2003): "Labour Standards and the World Trade Organization", *Research Seminar in International Economics discussion paper*, N° 449.

VV.AA. (2007): *Carta Al Profesor John Ruggie, Representante Especial del Secretario General de la ONU sobre los Derechos Humanos y las Empresas*, Mimeo.

Winters, Alan (2000): "La politique commerciale comme politique de développement: bilan et perspectives d'une expérience semi-séculaire", *Document préparé pour la Table Ronde sur le Commerce et le Développement*, París: OCDE.

Wood, Adrian. (1994): *North-South trade, employment and inequality*, Oxford: Claredon Press.

LA MERCANTILIZACIÓN Y MUNDIALIZACIÓN DEL TRABAJO REPRODUCTIVO. EL CASO ESPAÑOL

Laia Castelló Santamaria

Centre d'Estudis Sociològics sobre la Vida Quotidiana
i el Treball, Universidad Autónoma de Barcelona.

Resumen: El siguiente artículo estudia cómo la contratación de mujeres inmigrantes en el sector doméstico y del cuidado, por parte de las mujeres empleadoras españolas, y la consecuente *globalización/mundialización del cuidado*, permite reproducir en los *Países Mediterráneos* un modelo de gestión del trabajo doméstico y del cuidado basado en prácticas (*neo*)*servilistas*. Asimismo, pese al traslado del trabajo reproductivo a la esfera del mercado, éste sigue arrastrando un imaginario servil que traba sus posibilidades de profesionalización.

Palabras clave: *trabajo reproductivo, mercantilización, globalización, cuidado, servicio doméstico.*

Abstract: This paper studies how the recruitment of immigrant women in the domestic and care sector is translated into a globalization of this sector. In this process, a model of management of domestic work based on servility is reproduced in the Mediterranean Countries, such as Spain. Likewise, in spite of the transfer from the reproductive work to the market sphere, this kind of work continues dragging a devaluated social imaginary that obstructs its possibilities of being professionalized.

Keywords: *reproductive work, commodification, globalization, care, domestic service.*

INTRODUCCIÓN

En las últimas décadas, los "Regímenes de Bienestar Mediterráneos"¹ han sufrido una serie de procesos de cambio, -envejecimiento de la población, inserción masiva de las mujeres de clase media al mercado de trabajo formal, diversificación de las unidades

¹ El concepto de "Régimen de Bienestar" permite englobar el entramado institucional en el que se combinan recursos legales, materiales y organizativos, entre las tres principales agencias de provisión del bienestar: *Estado, mercado y familia*, tres instituciones que, según algunas especialistas configuran el "triángulo de bienestar". El enfoque de los "Regímenes de Bienestar" conlleva una concepción plural de la provisión del bienestar, dónde éste tiene un origen multidimensional (Parella 2003)

familiares, aumento de la tasa de divorcios, una nueva gestión del tiempo...etc.-. Tales procesos están teniendo fuertes repercusiones sobre las formas *familistas* tradicionales de canalizar el bienestar, que han dado lugar a lo que algunas especialistas han denominado la "crisis del cuidado" (Pérez 2006, Bettio *et al.* 2004, 2006) de los *Países Mediterráneos* o también lo que Hochschild (1997 a Degiuli 2007) definió como "déficit del cuidado".

Ante estas transformaciones demográficas y socioeconómicas, los hogares españoles, bajo el liderazgo habitual de la mujer, han ido modificando las formas cotidianas de gestión y ejecución del trabajo doméstico y familiar, o reproductivo. Una de las principales novedades de esta alteración es el incremento de hogares que deciden "mercantilizar" o "salarizar" este trabajo. Pero la transposición del trabajo doméstico y del cuidado a la esfera del mercado no se ha traducido en una profesionalización real de esta ocupación, que se sigue desarrollando bajo un régimen laboral muy frágil y en unas condiciones de trabajo que arrastran secuelas del servilismo.

Con la externalización al mercado del trabajo reproductivo, el mercado del servicio doméstico del Sur de Europa se ha ido remodelando: la demanda se ha ampliado a la vez que, simultáneamente, la oferta de trabajadoras domésticas autóctonas se ha ido quedando limitada, por la movilización de éstas a otros sectores de trabajo de la economía española. Hay un desajuste entre la oferta y la demanda de trabajadoras domésticas y del cuidado, que provoca la creación de nuevos nichos de ocupación, fácilmente copados por mujeres inmigrantes.

Antes de proceder, es conveniente especificar que el concepto de *trabajo reproductivo* aparece, a lo largo de estas páginas, de forma intercambiable al concepto de trabajo *doméstico/familiar*. Por trabajo reproductivo va a concebirse la noción apuntada por Carrasquer y Torns *et al.* (1998): «las actividades destinadas a atender el cuidado del hogar y de la familia. (...) sus actividades y su espacio físico y simbólico no se reducen exclusivamente al hogar o ámbito doméstico» (1998:96). Asimismo, las actividades que envuelve el trabajo doméstico, en las sociedades industrializadas del mundo occidental, se relacionan tanto con las actividades de gestión y mantenimiento de la infraestructura del hogar, como con aquellas que emergen en la atención y el cuidado de los miembros de la familia.

El trabajo reproductivo se puede descomponer, según las mismas autoras, en seis dimensiones básicas: el trabajo de automantenimiento; el trabajo de infraestructura del hogar; la atención de las cargas reproductoras pasadas, presentes y futuras; la organización del funcionamiento del hogar y el trabajo de mediación² y el trabajo de representación conyugal (Carrasquer *et al.* 1998).

² Dentro del trabajo de mediación, Carrasquer y Torns *et al.* (1998) distinguen dos subdimensiones: a) el trabajo de mediación entre el hogar y el conjunto de servicios ofertados por el Estado y las instituciones públicas y b) el trabajo de mediación vinculada a la gestión afectiva y relacional.

1. LA NUEVA COYUNTURA REPRODUCTIVA DE ESPAÑA

Durante las últimas décadas, los "Regímenes de Bienestar" y las familias de los *Países Mediterráneos* - España, Grecia, Italia y Portugal-, han ido perdiendo elasticidad en el abastecimiento de bienestar cotidiano, como resultado de toda una serie de cambios que responden a la sintonía temporal de diversos fenómenos de carácter local y global. Este conjunto de alteraciones provocan no sólo la erosión paulatina del patrón *familista* de bienestar, sino su necesaria revisión o reconversión que obligará a los hogares españoles a reorganizar la gestión del trabajo reproductivo.

Uno de los cambios más significativos es la incorporación masiva de las mujeres de clase media al mercado de trabajo, un hecho que, bajo un Estado asistencialista en política familiar y una persistencia de la división sexual del trabajo, comporta para estas mujeres afrontar la "doble presencia" (Balbo 1994) o bien decantarse por la mercantilización de las actividades domésticas y de cuidado (Oso 1998; Parella 2003).

Cabe señalar que esta inserción laboral femenina ha ido acompañada de una segregación por género del mercado de trabajo -vertical y horizontal-, en que las mujeres han ido ocupando, en gran medida, las ocupaciones de la nueva "Sociedad de Servicios", así como aquellas ocupaciones del mercado de trabajo secundario. Se ha producido un desplazamiento de las fronteras de la esfera privada a la esfera pública, en que cualquier avance se ha visto neutralizado por el orden sexual anterior (Baudelot 2000).

Una segunda transformación que tendrá efectos relevantes en el suministro de bienestar cotidiano es la progresiva remodelación del patrón de familia extensa a un modelo de "familia amplia". Ésta se basa en un núcleo de convivencia reducido, pero que sigue estableciendo lazos familiares fuertes a distancia, que son estratégicos en la promoción de bienestar cotidiano.

En tercer lugar, el incremento de la tasa de divorcios en los últimos años (INE 2008) se ha traducido en un incremento de las familias monoparentales, sobre todo de hogares encabezados por una mujer (Tabla I).

Tabla I. Familias Monoparentales por sexo de la persona de referencia

España, 1991-2006		Unidad: Miles y porcentajes	
	1991	2001	2006
Total (Miles)	134.101	282.153	382.18
Hombres (Miles)	20.812	60.493	50.142
Mujeres (Miles)	113.289	221.66	332.038
Hombres (%)	15,52%	21,44%	13,12%
Mujeres (%)	84,48%	78,56%	86,87%
Crecimiento 1991-2006		184,99%	
Hombres		140,92%	
Mujeres		193,08%	

Fuente: Censo de Población 1991, 2001 (INE) y Encuesta de Población Activa (INE) para el año 2006.

En el año 2006 existía un total de 382.180 familias monoparentales, un dato que ha crecido desde el año 1991 en un 184,99%. De las familias monoparentales existentes el 2006, un 86,87% estaban encabezadas por mujeres y tan solo un 13,12% por hombres, un dato que constata que la monoparentalidad continúa siendo una experiencia mayoritariamente femenina. El incremento de la monoparentalidad en España prueba una diversificación de las unidades familiares y la necesidad de rearticular las formas de vehicular el bienestar.

Paralelamente, las sociedades mediterráneas están viviendo un envejecimiento progresivo de la población, que nutre la "cuarta edad" y fortalece la demanda de servicios de cuidado (Bettio *et al.* 2004, 2006). En España, la fluctuación de la demanda de atención a personas dependientes, que a menudo viven solas y precisan ayuda con una elevada dedicación de tiempo (Pla 2004), se puede constatar en la siguiente tabla (Tabla II), si se observa el crecimiento de un 2,71% del *Índice General de Dependencia* nacional para ambos sexos entre el 1996 y el 2005, hecho que hace explícito la existencia de un «caring gap» ("vacío en el cuidado") (Anderson 2000).

Tabla II. *Índice General de Dependencia*¹

Evolución 1999-2005, España										
Unidad: Porcentajes										
	1996	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	Diferencial
										1996-2005
Ambos sexos	49,46	48,82	48,82	48,48	48,13	47,83	47,6	47,3	46,75	2,71
Mujeres	52,61	52,18	52,27	52,03	51,83	51,65	51,4	51,15	50,64	1,97
Hombres	46,3	45,47	45,37	44,96	44,47	44,08	43,8	43,55	42,96	3,34

Fuente: *Elaboración propia. Instituto Nacional de Estadística. Revisión del Padrón Municipal.*

¹Este indicador relaciona la población con más probabilidad de dependencia (menores de 16 años y mayores de 65) con la de menor probabilidad (de 16 a 65 años).

Otro cambio se refiere a la constatación de una nueva concepción del uso del tiempo en el núcleo familiar. En particular el ocio ocupa un lugar preponderante en el imaginario colectivo (Miguélez y Torns 1998), así como el tiempo para uno mismo y orientado a la dedicación a los hijos.

Tabla III. Valoración del ocio por los españoles

España, año 2008		Unidad: Porcentajes					
<i>Pregunta: ¿Podría decirme si las siguientes cuestiones son muy importantes, bastante importantes, poco o nada importantes en su vida?</i>							
	Muy importante	Bastante importante	Algo importante	Poco importante	Nada importante	NS	NC
El trabajo	58.3	31.8	2.2	3.4	3.5	0.4	0.4
La pareja	61.7	26.8	3.3	4.5	2.5	0.4	0.9
La familia	79.1	19.2	0.8	0.5	0.2	0.1	0.1
La política	6.9	21.4	21.2	29.2	20.4	0.6	0.2
El dinero	31.9	55	8.5	3.3	0.7	0.2	0.4
El tiempo libre/ocio	41	48.8	5.8	3.4	0.4	0.3	0.4
La salud	87.4	11.7	0.4	0.1	-	0.1	0.2
Los amigos	45.7	45	5.7	3	0.2	0.1	0.2
La religión	10.8	22.3	16.6	25	24.3	0.6	0.4

Fuente: CIS, Barómetro junio 2008.

Como se observa en la Tabla III, el ocio y el tiempo libre ocupan un espacio suficientemente importante en la escala de prioridades de los españoles, atendiendo que para un 89,9% de los encuestados, estos dos ítems son considerados como "Muy importantes" o "Bastante importantes".

Por último, el desplazamiento ascendente del "nivel de aceptación" (Villa 1990) de las mujeres autóctonas para trabajar, las cuales, cada vez más, huyen de ocuparse en trabajos estigmatizados, considerados "sucios y serviles", como es el caso del servicio doméstico³ (Parella 2003). Estas mujeres han ido aumentando su *poder social de negociación*, una situación que les permite aceptar o rechazar determinadas condiciones laborales (Colectivo IOÉ 2001).

Todos estos cambios han desestabilizado las formas tradicionales de proveer bienestar cotidiano, basadas, casi exclusivamente, en la institución familiar y más detalladamente en la gestión del colectivo femenino. Se constata una retirada, una jubilación progresiva de las familias tradicionales, basadas en la división sexual de roles y esferas (público/privada), un proceso que Lewis (2001) ha denominado la declinación del «Male Breadwinner».

La inserción laboral masiva de mujeres de clase media hace que éstas ya no puedan

³ Las mujeres españolas empleadas en el servicio doméstico se habían ocupado (y ocupan) sobre todo en actividades de limpieza, en la modalidad de asistentas "por horas". De forma diferente, los nuevos flujos de mujeres inmigrantes tienen una presencia muy significativa en las actividades de cuidado personal a personas dependientes, ya sea en la modalidad "externa" o "interna".

conducir el trabajo reproductivo de forma unilateral, sobre todo por dos grandes motivos: el recelo masculino de cooperar en la esfera doméstica⁴ y la casi omisión de la socialización de las actividades reproductivas por parte del Estado. Asimismo, la disminución de la disponibilidad de mano de obra femenina para cubrir las tareas domésticas y familiares no se está viendo compensada por una reasignación de este trabajo entre las instituciones públicas -aún regidas por una cultura asistencialista- ni tampoco entre los miembros del núcleo familiar. A modo de ejemplo, los datos que nos proporciona la Encuesta de Empleo del Tiempo del IINE (Tabla IV) muestran como la mujer española dedicaba por término medio diario 4 horas 45 minutos a la realización de actividades relacionada con el hogar y la familia, mientras que el hombre hacía 2 horas 8 minutos; tener cuidado de los niños, junto con las actividades culinarias y de mantenimiento del hogar son aquellas actividades domésticas/familiares en que la mujer tiene una dedicación marcadamente más intensa que el hombre.

Tabla IV. *Tiempo dedicado al hogar y la familia por actividad y sexo*

España, años 2002 y 2003		Unidad: horas y minutos				
	Ambos sexos		Hombres		Mujeres	
	% de personas	Duración media diaria	% de personas	Duración media diaria	% de personas	Duración media diaria
Hogar y familia	81,6	03:39	70,0	02:08	92,7	04:45
Actividades culinarias	64,5	01:34	43,9	00:49	84,1	01:57
Mantenimiento del hogar	50,1	01:11	28,3	00:47	71,0	01:20
Confección y cuidado de ropa	20,5	01:14	3,1	00:37	37,1	01:17
Jardinería y cuidado de animales	11,8	01:34	13,2	01:55	10,4	01:09
Construcción y reparaciones	3,7	01:32	5,9	01:37	1,6	01:15
Compras y servicios	38,9	01:04	28,9	01:01	48,5	01:06
Gestiones del hogar	1,2	00:48	1,2	00:53	1,1	00:42
Cuidado de niños	15,0	01:55	11,2	01:27	18,6	02:11

Fuente: Encuesta de Empleo del Tiempo 2002-2003, IINE.

Las deficiencias de provisión de bienestar masculina en el hogar y del sector público

⁴ La falta de colaboración de los hombres en el trabajo reproductivo se ve alimentada, según Letablier (2007), por una "cultura del cuidado" que sostiene unas representaciones colectivas acerca de las responsabilidades reproductivas aún invadidas por el imaginario de la "mujer cuidadora".

empujan a gran parte de los hogares españoles a cubrir las necesidades domésticas y familiares a través del desarrollo de "estrategias privadas", que varían en función de cada situación familiar. Un recurso utilizado de forma habitual para evitar la sobrecarga de trabajo productivo y reproductivo es la "familia amplia", cuando está disponible, combinado con servicios mercantiles, cuando la renta lo permite. A medida que el ingreso de las familias aumenta, una parte creciente del trabajo reproductivo se convierte en trabajo remunerado (Benería 2005), haciendo de esta transferencia de la esfera doméstica al mercado una cuestión crucialmente de clase (Peterson 2007).

Esta situación define una nueva etapa de "crisis" de las estructuras de provisión de bienestar cotidiano (Bettio *et al.* 2004, 2006), un declive de los mecanismos de provisión *familistas*, hasta ahora en funcionamiento, aunque con efectos desiguales desde una perspectiva de género. Aparece la necesidad de redistribuir o reorganizar el trabajo reproductivo a nivel macro -entre las tres esferas centrales de canalización del bienestar: la *familia*, el Estado y el *mercado*-, a la vez que a nivel micro -entre géneros y generaciones dentro del núcleo familiar- (Letablier 2007).

En el caso español, la demanda al alza de servicio doméstico va decantando la balanza hacia la esfera del mercado, que actúa como una institución paliativa de las carencias del Estado y como remedio a los procesos de desestructuración familiar (Fraisse 2000). Como señala Fraisse (2000): «Lejos de construir una imagen costumbrista de una tradición feudal y luego burguesa, el empleo de servicio aparece ahora comonecesidad pública y privada a la vista de la evolución económica y social» (2000:229).

2. LA GLOBALIZACIÓN DEL TRABAJO DOMÉSTICO Y DE CUIDADO

A partir de la "crisis del cuidado"⁵ (Pérez 2006; Bettio *et al.* 2004, 2006) de los países de la Europa Meridional, ha aflorado de forma gradual una nueva demanda de fuerza de trabajo reproductivo, satisfecha en gran parte por trabajadoras inmigrantes. En este proceso, se ha ido erigiendo un nuevo patrón de inmigración mediterráneo, basado en la feminización de los flujos migratorios (King *et al.* 1997, 2000; Bettio *et al.* 2004, 2006)

Es decir, los *Países Mediterráneos* están viviendo una transición de un modelo de cuidado basado en la "familia" a otro modelo basado en la "familia con un inmigrante" (Bettio *et al.* 2006:272), dónde las mujeres inmigrantes pasan a ser una pieza clave para garantizar una forma de asistencialismo de base: la asistencia en el cuidado a domicilio de personas dependientes o la asistencia en la realización de las tareas domésticas del hogar. De la misma manera, cabe señalar el importante papel que están desarrollando hoy en día las abuelas en España como cuidadoras. La disponibilidad para

⁵ Pérez denomina a la "crisis del cuidado" «el complejo proceso de desestabilización de un modelo previo de reparto de responsabilidades sobre los cuidados y la sostenibilidad de la vida, que conlleva una redistribución de las mismas y una reorganización de los trabajos de cuidados» (Pérez 2006: 8).

cuidar de las abuelas ha ido aumentando en las últimas décadas, debido al envejecimiento de la población, que implica que las abuelas sobrevivan durante años al nacimiento de sus nietos y nietas, y la *comprensión de la morbilidad*, que posibilita que las mujeres alcancen su condición de abuelas en condiciones cada vez más aceptables de salud. Este aumento del número de abuelas confluye con la reducción del número de niños y niñas (IMU-MTAS 2006).

Uno de los beneficios fundamentales, y a menudo poco apreciado, que aporta la inmigración femenina al mercado de trabajo español es la ejecución de trabajos que la población autóctona rehúsa, aquellas ocupaciones no queridas o, por lo menos, no ocupadas por los trabajadores de la sociedad receptora porque no resultan atractivas y caen fuera de su "nivel de aceptación" (Villa 1990). Estas ocupaciones, como es el caso del servicio doméstico, se acaban convirtiendo en «nichos laborales etnizados» (Escrivá 1997:56).

La llegada de mujeres inmigrantes que se insertan en el servicio doméstico español pone de manifiesto un *nuevo escenario en la gestión del cuidado* en que éste pasa a ser una cuestión que traspasa los límites de intercambio nacional, insertándose en un proceso de mundialización. Esta dinámica global del trabajo doméstico y de cuidado hace que algunas autoras apunten a una *Nueva División Internacional del Trabajo Reproductivo*⁶, anotando la incapacidad de los estudios precedentes sobre la división internacional del trabajo para relatar la dimensión reproductiva del trabajo y sus implicaciones de género.

Desde este nuevo enfoque feminista de la división internacional del trabajo es posible aprender la importancia de la *economía del cuidado* para el funcionamiento de la sociedad global (Benería 2005). La división internacional del trabajo reproductivo permite poner en duda el "paradigma del mercado" y establecer un punto de vista más amplio y comprensivo de la vida económica, que integre las múltiples formas de trabajo existentes y el género como un factor de control de las migraciones económicas internacionales⁷.

La importación de mano de obra inmigrante femenina desde las naciones del *centro*⁸ (Wallerstein 1979) ha provocado el fenómeno del «care drain» ("fuga del cuidado") (Bettio *et. al.* 2004, 2006), haciendo un paralelismo irónico del «brain drain», una expresión que simboliza la fuga de trabajadoras de cuidado de los países de la *periferia*, obligando a estos países a rediseñar su sistema de provisión informal de bienestar.

⁶ También se han empleado expresiones como *transnacionalización del servicio doméstico* femenino o *sistema de transmisión global del cuidado* (Salazar 2001; Parella 2003; Misra y Merz 2005; Oso 1998).

⁷ A diferencia de la división internacional de la producción, que básicamente tiene lugar en forma de deslocalizaciones múltiples del *centro* a la *periferia* (Wallerstein 1979), la división global de la reproducción consiste en la absorción de mano de obra de las naciones periféricas desde el *centro*, dado que la deslocalización de la reproducción es materialmente inviable (Sassen 1993).

⁸ Sin querer anotar una dualidad global entre naciones, cabe tener en cuenta la posibilidad de la existencia de múltiples posiciones intermedias entre el *centro* y la *periferia*, que darían lugar a posiciones transitorias entre ambos polos analíticos y, consecuentemente, a naciones que, en función del contexto sociohistórico, pueden actuar como naciones *centrales* o *periféricas* sin encajar de forma totalmente pura en ninguno de los dos tipos analíticos presentados.

Dichos procesos migratorios femeninos están cambiando las coordenadas en que la reconciliación tiene que desenvolverse, afectando enormemente el modo en que las familias se organizan en ambas regiones (Benería 2005), tanto en las naciones emisoras como en las receptoras de trabajo reproductivo. En los países periféricos, la emigración femenina genera la necesidad de buscar alternativas para asegurar el cuidado de sus descendientes en su país de origen. De forma frecuente este papel de reemplazo de la madre es heredado por la abuela materna u otros parientes femeninos o bien, en algunos casos, se externaliza el cuidado a una "mujer cuidadora".

El concepto de las *cadenas mundiales de afecto y asistencia* de Hochschild (2001) también nos acerca a los vínculos transnacionales de transmisión de bienestar, haciendo referencia a aquellos vínculos personales globales, basados en una labor remunerada o de asistencia. Estas cadenas de afecto tienen una composición jerárquica entre aquellos que reciben el afecto y la asistencia ("servidos") y aquellos que la suministran ("servidores") y cada una de ellas varían en nombre de eslabones. Las cadenas globales reproductivas se desenvuelven, típicamente, a través de un «triple vínculo en la transferencia de trabajo reproductivo» (Salazar 2001:62), que hace referencia al vínculo que se establece entre las mujeres en los países de emisión y recepción de la migración. Mientras que las mujeres blancas de las clases medias y privilegiadas compran los servicios a bajo coste de las mujeres inmigrantes trabajadoras domésticas, éstas, de forma simultánea, compran a un coste menor los servicios de las mujeres más pobres que han dejado en su país de origen.

La paradoja de este proceso de movilización del trabajo reproductivo de la *periferia* al *centro* tiene un doble rostro. La primera contradicción se plasma en el hecho de que el objetivo perseguido, tanto por las mujeres inmigrantes como por las mujeres empleadoras, es la emancipación económica, aun cuando de esta voluntad resulte una perpetuación de las estructuras patriarcales y su inherente contrato sexual (Pateman 1995). Por lo tanto, la "liberación de la mujer" no se ha producido mano a mano con una reestructuración de la división sexual del trabajo (Bettio *et. al.* 2006; Peterson 2007).

Una segunda contradicción subyace en el hecho de que la estrategia de importación del trabajo reproductivo puede ser "funcional" para las naciones *centrales* porque permite corregir, con cierta rapidez, los efectos de la "crisis del cuidado", pero lo hace a base de sacudir y desgastar las estructuras informales de provisión de bienestar de las naciones *periféricas*, que se verán obligadas a reconstruir las formas de canalizar el trabajo reproductivo, ya sea mediante un traspaso de dicho trabajo entre generaciones o mercantilizándolo. En este sentido, Benería (2005) apunta la necesidad de diseñar políticas de reconciliación en los países emisores de trabajo reproductivo (países *periféricos*) con la finalidad de suavizar las presiones creadas sobre las personas que reemplazan el trabajo de la persona que ha emigrado⁹.

⁹Benería (2005) propone el uso de las remesas resultantes de la globalización de la reproducción para crear un "fondo de compensación" financiado por una parte de las remesas y destinado a las personas afectadas o a la creación de servicios que puedan beneficiar a los hogares con emigrantes, y especialmente a los hogares con niños.

3. LAS TRABAJADORAS DOMÉSTICAS INMIGRANTES EN ESPAÑA

Para comprender mejor el proceso actual de *globalización* del cuidado y la domesticidad en *los Países Mediterráneos*, con especial atención al caso español, es imprescindible describir algunas de las características básicas de la inserción laboral de las mujeres inmigrantes que protagonizan dicho proceso.

Si nos fijamos en las elevadas tasas de actividad femenina por nacionalidad y edad (Tabla V), así como en las mujeres extranjeras afiliadas a la Seguridad Social (Tabla VI), veremos cómo el principal motivo que lleva a las mujeres a emigrar a España es la búsqueda de un empleo. En la tabla V se observa cómo el rango de edad de mujeres extranjeras con una tasa de actividad más significativa se comprende entre los 25 y los 54 años, sobre todo entre las mujeres latinoamericanas y del resto de Europa.

Tabla V. Tasas de actividad femenina por nacionalidad y grupos de edad

III Trimestre 2007, España			Unidad: Porcentajes			
	Extranjera total ¹					
	Total	Española	UE-27	Resto de Europa	América Latina	Resto del mundo
Total	48,98	46,47	61,51	70,67	79,48	44,21
De 16 a 24 años	50,36	49,36	57,20	54,50	62,90	35,16
De 25 a 34 años	79,38	80,09	81,78	76,51	84,79	44,66
De 35 a 44 años	71,93	71,00	70,59	89,64	87,76	50,71
De 45 a 54 años	63,77	62,62	67,78	83,56	86,18	56,00
De 55 y + años	12,54	12,10	14,42	29,12	42,46	19,45

Fuente: Encuesta de Población Activa, Instituto Nacional de Estadística

¹ Las tasas de actividad están calculadas en relación al total de población del mismo grupo de edad y origen.

En la Tabla VI se puede ver como el número de mujeres extranjeras cotizantes en España no ha parado de engrosarse en los últimos años.

Tabla VI. Trabajadoras extranjeras en alta a la Seguridad Social por edad

Evolución 1999- 2007, España		Unidad: Valores absolutos y porcentajes. Mediana anual							
Años	Total	De 16-19 años		De 20-24 años		De 25-54 años		55 y más años	
		Abs.	%	Abs.	%	Abs.	%	Abs.	%
1999 ¹	118.604	1.91	1,61	13.097	11,04	98.37	82,94	5.166	4,36
2000	139.73	2.613	1,87	16.406	11,74	114.767	82,13	5.882	4,21
2001	190.577	3.431	1,80	23.48	12,32	156.321	82,03	7.288	3,82
2001	268.624	4.262	1,59	34.04	12,67	220.884	82,23	9.351	3,48
2003	330.355	4.604	1,39	38.529	11,66	275.406	83,37	11.728	3,55
2004	379.652	5.285	1,39	39.833	10,49	320.233	84,35	14.207	3,74
2005	568.315	9.692	1,71	65.484	11,52	473.017	83,23	20.054	3,53
2006	713.962	11.572	1,62	79.932	11,20	595.809	83,45	26.58	3,72
2007 ²	709.668	10.291	1,45	74.551	10,51	597.194	84,15	27.567	3,88
Crecimiento 1999-2007	498%	439%		469%		507%		434%	

Fuente: Elaboración propia. Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales.

¹ Diciembre de 1999/² Enero de 2007

Con un crecimiento entre 1999 y diciembre del 2007 del 498%, las mujeres inmigrantes cotizantes a la Seguridad Social superan el crecimiento del colectivo masculino que, por el mismo periodo de tiempo, creció un 481% (MTAS), aunque sigue siendo muy superior en números absolutos¹⁰.

Una de las características de la inserción laboral de las mujeres inmigrantes en el mercado de trabajo español es su distribución segregada, con una fuerte concentración en el servicio doméstico, mientras que los hombres lo hacen en la agricultura y la construcción¹¹.

Mirando el total de afiliados/as a la Seguridad Social al REEH de noviembre de 2007 (Tabla VII), se observa cómo el total de personas trabajadoras extranjeras (56,61%) ya llega a superar el total de españolas (43,39%), dando lugar a un sector laboral ya no sólo feminizado, sino también *etnoestratificado*.

¹⁰ Cabe advertir, que estos datos sobre afiliación a la Seguridad Social presentan una realidad sesgada de la realidad laboral de la población inmigrante, dado que la presencia de la economía sumergida dentro este colectivo es muy significativa.

¹¹ Según datos de afiliación a la Seguridad Social (MTAS) de abril de 2007, un 20,02% de las mujeres extranjeras se concentra en el "Régimen Especial de las Empleadas del Hogar" (REEH), el segundo régimen de cotización con más trabajadoras tras el Régimen General, que continúa captando a la gran mayoría (66,31%). Dentro del Régimen General se incluyen diecisiete sectores de actividad, donde las mujeres inmigrantes se distribuyen sobre todo entre la hostelería y los servicios personales (MTAS, Seguridad Social).

Tabla VII. Afiliaciones en alta al Régimen Especial de Empleados del Hogar

Noviembre 2007, España		Unidad: Valores absolutos y Porcentajes	
	Valores Absolutos	Porcentaje (%)	
Total	267.911	100%	
Total Españoles	116.24	43,39%	
Total extranjeros	151.671	56,61%	
Total España	116.24	100%	
Mujeres	113.376	97,54%	
Hombres	2.857	2,52%	
Total extranjeros	151.671	100%	
Mujeres	138.186	91,11%	
Hombres	13.485	9,76%	

Fuente: Elaboración propia. MTAS (Seguridad Social)

La segregación sectorial sexuada sin embargo, no afecta de forma equitativa al conjunto de las mujeres inmigrantes, sino que éstas se ven segregadas doblemente por su nacionalidad. Según datos de la Seguridad Social (MTAS) de abril de 2007, las ecuatorianas, las colombianas y en tercer lugar las rumanas, son las comunidades con más presencia en el sector doméstico, sin subestimar la comunidad marroquí y la boliviana, esta última de carácter más reciente.

De la lectura de estos datos estadísticos, se deduce cómo la inserción casi directa de las mujeres inmigrantes al servicio doméstico constata la fuerza simbólica y real de la "triple discriminación" -por género, etnia y clase-, que actúa como un factor altamente restrictivo de la capacidad de elección en el proceso de inserción laboral de estas mujeres, limitándolas a un segmento del mercado muy feminizado y devaluado socialmente.

La división étnica y por género se ve catalizada por los prejuicios y los estereotipos de la sociedad receptora, que asocian a la procedencia nacional de los inmigrantes, o al género, unas capacidades y habilidades profesionales determinadas¹². La concentración sectorial coincide con una "especialización", según el origen geográfico de los inmigrantes. Pero, pese a la existencia de esta distribución laboral por nacionalidad, las

¹² Según el análisis de Catarino y Oso (2000), las filipinas son las más apreciadas por las clases sociales adineradas, siendo valoradas por su sumisión y procedencia católica; las latinoamericanas se prefieren para el cuidado de la gente dependiente por su carácter "dulce y pasivo"; las dominicanas o las procedentes de la África negra son discriminadas por razones fenotípicas y las marroquíes a menudo se rechazan por la marginalidad asociada a la comunidad marroquí.

mujeres inmigrantes acostumbra a tener una inserción bastante homogénea en el sector del servicio doméstico «de forma que el sexo aparece como la variable que determina la distribución del trabajo según ocupación, más que la nacionalidad» (Oso 1998:145).

4. GÉNERO, CLASE Y ETNIA : UN SISTEMA TRIPLE DE EXCLUSIÓN GLOBAL

Como se ha ido constatando, las actividades reproductivas en España se están viendo trasladadas progresivamente a las mujeres inmigrantes, sobre todo a aquellas que se encuentran en una situación de mayor *vulnerabilidad social* (Papí 2003; Parella 2006). En consecuencia, estudiar la dinámica global de las actividades reproductivas comporta tomar un determinado posicionamiento analítico que contemple el solapamiento de factores claves de la estructura social global como lo son la *clase social*, la *etnia* o el *género*¹³ -"triple discriminación"- (Solé 2000; Parella 2003; Papí 2003). Este enfoque, ya apuntado por Morokvác (1984), se basa en el supuesto de la "heterogeneidad del género" y pretende dismantelar la categoría universal de "mujer" y la idea de que la subordinación femenina tiene un impacto uniforme sobre el conjunto de mujeres¹⁴ (Papí 2003).

La posición que ocupa la mujer inmigrante trabajadora doméstica en la sociedad española permite analizar este efecto, en el cual la persona con estatus de "servidora" se inscribe en una matriz de subordinación múltiple. La "triple exclusión global" resulta, en parte, del proceso de *etnoestratificación* o *racialización* (Anderson 1999, 2000) del mercado de trabajo de los países receptores de inmigración femenina como es el caso de los procesos vividos, en las últimas décadas, por los países del Sur de Europa. Los "servicios de la reproducción" (Catarino y Oso 2000) de estos países se han ido trasladando al mercado ("desfamiliarización") y *etnizando* gradualmente. Este hecho ha sido interpretado desde diferentes voces feministas como un proceso que ha servido para afianzar la presencia de las mujeres de clase media de estos países en la esfera productiva, sobre todo gracias a la externalización de los cuidados causados por el envejecimiento demográfico.

Paradójicamente, la inserción masiva de las mujeres de clase media al mercado extradoméstico de los años ochenta se basa en un proceso de emancipación/liberación de la mujer autóctona *en detrimento* de "otra" mujer, una mujer que, según los estereotipos autóctonos es "idónea" para realizar las tareas de reproducción del hogar.

Así, una de las contradicciones fundamentales que los movimientos feministas no

¹³ Sobre la perspectiva que hace converger clase, género y etnia como causas centrales de la desigualdad social ("triple discriminación") ver: Baca y Thornton (1996); Parella (2003) y Papí (2003).

¹⁴ La voluntad de traspasar los límites del análisis unilateral desde la categoría del género se ha pronunciado, sobre todo, entre las autoras del feminismo multiracial o feminismo negro («black feminist») (Maxine y Thornton 1996).

han sido capaces de resolver es que los "méritos productivos" de las mujeres autóctonas han sido posibles por el sacrificio de otras mujeres, creando nuevas divisiones étnicas dentro del colectivo femenino¹⁵. Sin lugar a dudas, la limitada implicación en la organización social del cuidado, por parte del Estado del Bienestar, y la poca elasticidad del rol masculino para asumir tareas domésticas y de cuidado, han fortalecido este reequilibrio de poder entre las mujeres, dado que el "problema del cuidado" sigue quedando inscrito en los límites del universo femenino.

Parella (2003) ha definido esta situación en que aparecen nuevas formas de dominación entre las mujeres autóctonas y las mujeres inmigrantes como *un trasvase de desigualdades* dentro del colectivo femenino, dentro del propio colectivo de víctimas del patriarcado. Este trasvase de la desigualdad evidencia cómo el proceso de externalización del trabajo reproductivo se ha hecho de tal forma que, lejos de poner en entredicho la división sexual del trabajo, la alimenta y la normaliza.

El relieve de desigualdades que se está produciendo de las mujeres de clase media a las mujeres inmigrantes trabajadoras domésticas y del cuidado produce una situación engañosa en que, aparentemente, parece que la máxima beneficiaria de este proceso sea la mujer de clase media, en términos de adquisición de tiempo y de ascenso de estatus social pero, el hombre y las instituciones públicas del bienestar son quienes, en última instancia, pueden sacar más rentabilidad del proceso; las instituciones reteniendo el gasto en servicios para la reproducción y el hombre, reproduciendo su posición de poder que lo desresponsabiliza de la gestión de los asuntos del hogar y familiares.

5. LA ETNIZACIÓN DEL CUIDADO: ¿UNA NUEVA FORMA DE SERVILISMO ?

Con la llegada de las mujeres inmigrantes bajo el rol de "servidoras globales" (Salazar 2001), el subrégimen interno del servicio doméstico ha aflorado de nuevo en el contexto español, una modalidad de servicio que antes de la feminización de las corrientes migratorias se encontraba en plena recesión. El aumento de las trabajadoras internas, que se ajustan a un perfil laboral próximo a la "sirvienta", responde a una demanda de servicio doméstico que busca un tipo de servicio de rasgos (*neo*)servilistas (Fraisie 2000), el cual acostumbra a ser cubierto por las mujeres inmigrantes.

La modalidad (*neo*)servilista de gestión del trabajo doméstico y de cuidado se ha conceptualizado como aquella modalidad con unos rasgos afines y continuistas con las pautas *familistas*, propias de los *Países Mediterráneos*. Se trataría de una modalidad fiel al modo de funcionamiento *familista*, basado en la importancia de las relaciones

¹⁵ En palabras de Lutz: «se mantiene una división binaria en términos de relaciones de género racializadas: las occidentales *versus* las otras mujeres» (Lutz 1997 en Parella 2003:15), o también en palabras de la misma autora, se podría utilizar la expresión «equilibrio de poder intra-género» para hacer referencia a las relaciones de poder entre mujeres (Lutz 2002).

intrafamiliares /personales en la difusión de bienestar cotidiano y la baja penetración de las instituciones públicas en su provisión.

El (*neo*)*servilismo* en la gestión del trabajo doméstico y de cuidado asalariado se basa en la delegación mercantil del trabajo doméstico y familiar, pero sin cuestionar su forma sexuada, su imaginario social o sus posibilidades de profesionalización. El proceso consiste en transferir la domesticidad y la idiosincrasia *familista* al mercado ("familismo mercantilizado"), de forma que "no cambia nada", sólo la relación salarial que contraerá una "nueva trabajadora", diferente a la mujer madre-esposa.

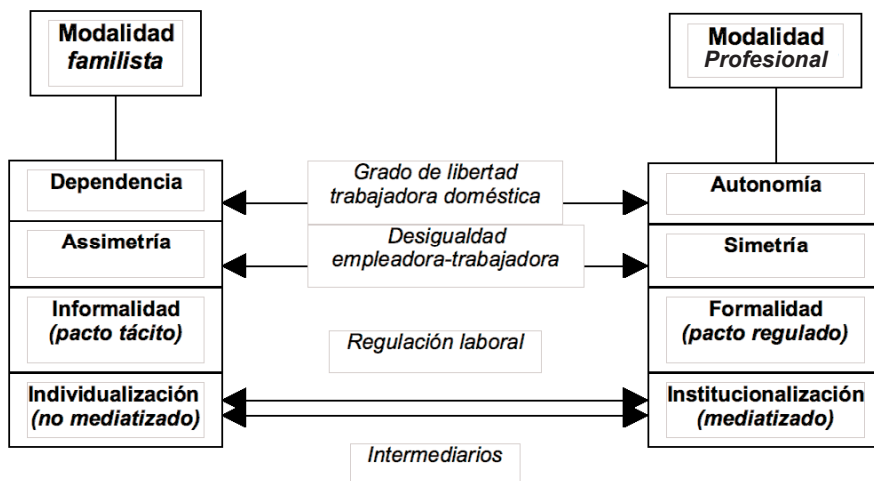
Otra característica básica de la gestión (*neo*)*servilista* es su resistencia a la profesionalización y modernización, que hace que la relación laboral quede estancada en un sistema de funcionamiento basado en la informalidad, la arbitrariedad, una fuerte asimetría y la precariedad.

Así, el *neoservilismo* se concreta en una fuerte intensidad de las relaciones personales, la segregación del espacio y la comida, el "maternalismo" y la deferencia entre la mujer empleadora y la mujer empleada. La asimetría en la relación laboral se materializa en el establecimiento de una relación empleadora-empleada, basada en roles altamente diferenciados y moralmente jerarquizados dentro de la unidad doméstica. Dada la situación de "convivencia" en un mismo espacio se define estrictamente el rol que representa cada cual para evitar tensiones, disociando las dos feminidades (empleadora-empleada) en términos éticamente asimétricos (Oso 1998; Anderson 2000). En este sentido, es importante analizar los mecanismos simbólicos y objetivados de distinción entre la "señora" y la "chica" (Rollins 1985).

Por otra parte, la baja formalidad de la relación laboral puede derivar en una situación de arbitrariedad respecto las condiciones de trabajo, en que los acuerdos se toman en una relación individualizada y directa entre la empleadora y la trabajadora, desprotegida de un marco institucional, dotando de un escaso poder social de negociación a las personas trabajadoras. La negociación individual entre las partes -sin intermediarios, negociación colectiva, ni casi referencias legales- se convierte en el mecanismo privilegiado de regulación de la relación entre las personas empleadas y las personas empleadoras, a la hora de definir las condiciones laborales y salariales. Se trata de un tipo de relaciones con una dinámica "espontánea" y débilmente reguladas (Pla 2004). Por último, este tipo de gestión acostumbra a aglutinar más mujeres inmigrantes (Colectivo IOÉ 2001) que no españolas, dado que estas últimas ya no están dispuestas a tolerar unas bajas condiciones laborales y buscan una salida profesional con un trato menos servilista.

El ascenso de estas prácticas de gestión del trabajo doméstico asalariado con un trasfondo (*neo*)*servilista* se ha producido de forma paralela a la emergencia de un nuevo discurso que aboga por la necesidad de aplicar una lógica profesional a las formas de gestionar el trabajo doméstico y del cuidado, una lógica que califique, acredite y reconozca socialmente el trabajo de las trabajadoras domésticas. Este discurso reclama el reconocimiento de la capacitación técnica de las trabajadoras y defiende la entrada en la agenda política de sus derechos laborales.

Figura 1. La modalidad familista versus la modalidad profesional



Fuente: Elaboración propia.

La externalización del trabajo doméstico bajo unos parámetros *(neo)servilistas* se desarrolla bajo un pacto de mutua "confianza", mientras que la aplicación de una gestión profesional obligaría a regular la relación laboral entre ambas, por el hecho que se inserta en un marco institucional formal.

La injerencia del servilismo, la exigencia de un comportamiento basado en la deferencia, así como el grado de personalización de la relación laboral o el aislamiento del trabajador se plasman, con más o menos fuerza, en función de la modalidad del servicio doméstico: *servicio interno, servicio externo o asistencia "por horas"*¹⁶ (Colectivo IOÉ 2001). Las posiciones dentro de cada una de estas modalidades que ocupan el colectivo de mujeres autóctonas y el de inmigrantes está relacionado con su poder social de negociación (Villa 1990).

Según una encuesta realizada por el Colectivo IOÉ (2001), el tipo de trabajadores y trabajadoras varía de forma notable en función del subsector que contratan los hogares empleadores. Los hogares con personas trabajadoras españolas cuentan, mayoritariamente, con personas empleadas "por horas" (62%), en segundo lugar con externos fijos (35%) y, de forma excepcional, con trabajadores o trabajadoras internos (7%); en cambio, los hogares que tienen a personas inmigrantes, se reparten más

¹⁶ Estos tres subsectores ocupacionales se diferencian, principalmente, por el "tiempo de presencia" de los trabajadores/se a los hogares de los empleadores/as y por la cantidad y la calidad de las tareas que les son asignadas (Colectivo IOÉ 2001).

equitativamente, entre los que cuentan con trabajadores y trabajadoras en la modalidad interna (38%) y "por horas" (38%), siendo el resto externos fijos. De la misma encuesta también se deduce que las familias que cuentan con personas empleadas inmigrantes son las que habitualmente tienen uno o más trabajadores o trabajadoras domésticos¹⁷, mientras que cuando hay dos o más españoles, se trata de asistentes "por horas".

Una primera conclusión de la lectura de estos datos es que las trabajadoras extranjeras acostumbran a ocuparse con más frecuencia que las españolas en la modalidad interna del servicio doméstico, una modalidad que presenta rasgos laborales de carácter servil. Se produce una dualización del sector doméstico (Martínez 1999), donde las trabajadoras inmigrantes ocupan el segmento más servilista que han relevado de las trabajadoras españolas, las cuales se han ido movilizándose hacia un subsector con más privilegios laborales, el de las asistentes "por horas".

6. CONSIDERACIONES FINALES

La baja reactividad de las instituciones públicas para remediar la "crisis del cuidado" de los *Países Mediterráneos* ha llevado a muchos hogares de clase media a improvisar estrategias desde la privacidad, a fin de poder reorganizar el modo de provisión del trabajo reproductivo en su vida cotidiana. Una de las opciones privadas predilectas es la mercantilización del trabajo doméstico y de cuidado que se ha vehiculado gracias a la amplia disponibilidad de mano de obra femenina inmigrante para realizar este tipo de trabajo. Así, se materializa un trasvase de la domesticidad y el cuidado al mercado, teñido por un proceso de *etnización* y *mundialización* de los servicios orientados a la atención de las personas dependientes y del hogar.

En la región del Sur de Europa, la fuerza simbólica de la ideología familiar define unas "culturas del cuidado"¹⁸ (Letablier 2007) aún muy centradas en los lazos intrafamiliares y que no cuestionan la subsidiariedad de las políticas sociales en materia familiar. Estas "caring cultures", nutridas por un imaginario social que ve con pasividad y desconfianza la organización social del cuidado o el denominado "social care" (Daly y Lewis 2000), siguen soportándose en las convenciones patriarcales de género, que ven el trabajo reproductivo como un trabajo adscrito a la condición sexual femenina y reducido a la esfera privada.

La búsqueda por parte de los hogares mediterráneos de "soluciones" unilaterales a la "crisis del cuidado" (Pérez 2006; Bettio, et al. 2004, 2006) permite enmascarar *la*

¹⁷ La suma de los porcentajes expuestos en este párrafo –hogares con trabajadores extranjeros y hogares con trabajadores españoles– resulta superior a 100%, dado que se han contabilizado tanto los hogares con un solo trabajador como aquellos con más de un trabajador empleado en el servicio doméstico.

¹⁸ Letablier define las "culturas de cuidado" como las «representaciones colectivas acerca de las responsabilidades hacia los niños y las personas dependientes. Las "culturas de cuidado" se apoyan en valores presentes en cada sociedad y frecuentemente institucionalizados en el derecho, en las constituciones de los Estados y en los contratos matrimoniales o de constitución de una pareja» (Letablier 2007:69–70).

necesidad de repensar y reorganizar socialmente las formas de canalización del bienestar cotidiano, ya que la crisis se resuelve de forma silenciada y en la invisibilidad del escenario privado. La mercantilización del trabajo reproductivo ha servido para desobstruir, coyunturalmente, una situación de crisis, pero sin trastornar las estructuras públicas de provisión de bienestar, cuyas directrices de actuación continúan evidenciando su proximidad a una política regida por el asistencialismo. Tampoco ha servido para problematizar la desigualdad entre géneros, pues se ha aceptado de forma acrítica el relieve étnico entre mujeres de este tipo de trabajo.

Parece ser entonces, que la igualdad real entre géneros se configura como un horizonte lejano. Siguiendo algunos trabajos recientes, se detecta una mayor concienciación en torno a la igualdad de oportunidades en la sociedad española (CIS 2004) que no converge con una inmovilización de las prácticas de género, una "glaciación de la práctica" (Bittman *et al.* 2005) en torno a la división sexual del trabajo. Así, las prácticas enraizadas en el *familismo* y la privatización de los asuntos reproductivos se muestran altamente resistentes e impermeables al cambio.

Este es el contexto en el que discutimos la reorganización del trabajo reproductivo en los *Países Mediterráneos*: se buscan "soluciones" individualizadas y con resultados inmediatos dentro de las coordenadas sociales, económicas y sexuales existentes, sin tocar el trasfondo ni replantear nuevas formas de gestionar la economía doméstica y familiar. Como resultado final, la "crisis del cuidado" se está afrontando desde la precariedad y siguiendo un talante reaccionario (Pérez 2006), de modo que las desigualdades de género permanecen indemnes. Ni la responsabilidad social del Estado ni la cooperación masculina en el hogar han emergido como posibles soluciones reales al respecto, dejando, nuevamente, la "cuestión de la reproducción" en manos de las mujeres.

BIBLIOGRAFÍA

Anderson, Bridget (2000): *Doing the dirty work? The global politics of domestic labour*, New York: Zed Books.

Anderson, Bridget (1999): "Overseas domestic workers in the European Union: invisible women" en Janet H. Momsen (ed.) *Gender, migration and domestic service*, London: Routledge, pp. 117-133.

Baca Zinn, Maxine y Thornton Dill, Bonnie (1996): "Theorizing difference from multiracial feminism", *Feminist Studies* Vol. 22 Nº 2, pp. 321-331.

Balbo, Laura (1994): "La doble presencia" en Cristina Borderías, Cristina Carrasco y Cristina Alemany (eds.) *Las mujeres y el trabajo. Rupturas conceptuales*, Barcelona: Barcelona, pp. 503-510.

Baudelot, Christian (2000): "Conclusión: nada está cerrado...," en Margaret Maruani, Chantal Rogerat y Teresa Torns (eds.) *Las nuevas fronteras de la desigualdad. Hombres y mujeres en el mercado de trabajo*, Barcelona: Icaria, pp. 399-408.

Benería, Lourdes (2005): "Trabajo productivo/reproductivo, pobreza, y la globalización

de la reproducción: consideraciones teóricas y prácticas”, *Cohesión social, políticas conciliatorias y presupuesto público. Una mirada desde el género*, Reunión Internacional de Expertas/os, 24-26 de octubre de 2005, Ciudad de México.

Bettio, Francesca; Simonazzi, Annamaria; Solinas, Giovanni y Villa, Paola (2004): “The “care drain” in the Mediterranean: notes of the Italian Experience”, *25th Conference of the International Working Party Labour Market Segmentation*, 21-24 Julio, Australia.

Bettio, Francesca; Simonazzi, Annamaria y Villa, Paola (2006): “Change in care regimes and female migration: the “care drain” in the Mediterranean”, *Journal of European Social Policy* Vol.16 Nº 3, pp. 271-285.

Bittman, Michel; Fizher, Kimberly; Hill, Patricia y Thomson, Cathy (2005): “The time cost of care”, *International Journal of Time Use Research* Vol. 2 Nº1, pp. 54-66.

Carrasquer, Pilar; Torns, Teresa; Tejero, Elisabet y Romero, Alfonso (1998): “El trabajo reproductivo”, *Papers* Nº55, pp. 95-114.

Catarino, Christine y Oso, Laura (2000): “La inmigración femenina en Madrid y Lisboa: hacia una etnización del servicio doméstico y de las empresas de limpieza”, *Papers* Nº 60, pp. 183-207.

CIS (2008): Barómetro de junio de 2008, disponible en http://www.cis.es/cis/opencm/EN/1_encuestas/estudios/

CIS (2004): *Opiniones y actitudes sobre la familia*, disponible en <http://www.cis.es/cis/export/sites/default/> (junio, 2007).

Colectivo IOÉ (2001): *Mujer, inmigración y trabajo*, Madrid: MTAS, Instituto de Migraciones y Servicios Sociales.

Daly, Mary y Lewis, Jane (2000): “The concept of social care and the analysis of contemporary welfare states”, *British Journal of Sociology* Vol. 51 Nº 2, pp. 281-298.

Degiuli, Francesca (2007): “A job with no boundaries: home eldercare work in Italy”, *European Journal of Women’s Studies* Vol. 14 Nº 3, pp. 193-207.

Escrivá, Ángeles (1997): “Control, composition and character of new migration to south-west Europe: the case of Peruvian women in Barcelona”, *New community. The Journal of the European Research Centre on Migration and Ethnic Relations*, Vol. 23, Nº 1, pp. 43-57.

Fraisse, Geniève (2000): “Servidumbre, empleos de servicio y democracia” en Margaret Maruani; Chantal Rogerat y Teresa Torns (eds.) *Las nuevas fronteras de la desigualdad. Hombres y mujeres en el mercado de trabajo*, Barcelona: Icaria, pp. 227-232.

Hochschild, Arlie Russell (2001): “Las cadenas mundiales de afecto y asistencia y la plusvalía emocional” en Anthony Giddens y Will Hutton (eds.) *En el límite. La vida en el capitalismo global*, Barcelona: Tusquets, pp. 187-208.

IMU-MTAS (dir. Pérez, Lourdes) (2006): *Las abuelas como recurso de conciliación de la vida familiar y laboral. Presente y futuro*, Madrid: MTAS.

INE (2008): *Mujeres y Hombres en España 2008*. Madrid: INE.

King, Russell; Fielding, Anthony y Black, Richard (1997): “The international migration turnaround in Southern Europe” en Russell King y Richard Black (eds.) *Southern Europe*

and the New Immigrations, Brighton: Sussex Academic Press, pp. 1-25.

Letablier, Marie-Thérèse (2007): "El trabajo de "cuidados" y su conceptualización en Europa" en Carlos Prieto (ed.) *Trabajo, género y tiempo social*, Madrid: Hacer, pp. 64-84.

Lewis, Jane (2001): "The Decline of the Male Bread-winner Model: Implications for Work and Care", *Social Politics* Vol. 8 Nº 2, pp. 152-168.

Lutz, Helma (2002): "At your service Madame! Domestic Servants, Past and Present. Gender, Class, Ethnicity and Profession", *Feminist Review* Nº 70, pp. 89-104.

Martínez Veiga, Ubaldo (1999): "Immigrants in the Spanish labour market" en Martin Baldwin-Edwards y Joaquín Arango (eds.) *Immigrants and the informal economy in Southern Europe*, London-Portland: Frank Cass Publishers, pp. 105-128.

Maruani, Margaret; Rogerat, Chantal y Torns, Teresa (eds.) (2000); *Las nuevas fronteras de la desigualdad. Hombres y mujeres en el mercado de trabajo*, Barcelona: Icaria.

Miguélez, Faustino y Torns, Teresa (1998): "Introducción al análisis del trabajo y de la vida cotidiana", *Papers* Nº 55, pp. 9-25.

Mingione, Enzo (1993): *Las sociedades fragmentadas. Una sociología de la vida económica más allá del paradigma de mercado*, Madrid: Ministerio de Trabajo y Seguridad Social.

Misra, Joya y Merz, Sabine (2005): "Neoliberalism, Globalization, and the International Division of Care." disponible en <http://www.umass.edu/sadri/> (enero, 2008).

Morokvásic, Mirjana (1984): "Birds of passage are also women...", *International Migration Review* Vol. XVIII Nº 4, pp. 886-907.

Oso, Laura (1998): *La migración femenina de mujeres jefas de hogar*, Madrid: Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales, Instituto de la Mujer.

Papí, Natalia (2003): "Clase social, etnia y género: tres enfoques paradigmáticos convergentes", *Utopías* Vol.195 Nº 1, pp. 55-75.

Parella, Sonia (2006): "La "vulnerabilidad social" de las mujeres inmigrantes no-comunitarias a partir del estudio de sus pautas de inserción laboral en España" disponible en <http://redsirevista.cebs-es.org/> (diciembre, 2007).

Parella, Sonia (2003): *Mujer, inmigrante y trabajadora: la triple discriminación*, Rubí (Barcelona): Anthropos.

Pateman, Carole (1995): *El contrato sexual*, Barcelona: Anthropos.

Pérez, Amaia (2006) "Amenaza tormenta: la crisis de los cuidados y la reorganización del sistema económico", *Revista de Economía Crítica* Nº 5, pp. 7-37.

Peterson, Elin (2007): "The invisible carers: framing domestic workers in gender equality policies in Spain", *European Journal of Women's studies* Vol. 14 Nº 3, pp. 265-280.

Pla Julián, Isabel (2004): "Informalidad del empleo y precariedad laboral de las empleadas de hogar" disponible en <http://empleo.mtas.es/mujer/mujeres/> (febrero, 2008).

Rollins, Judith (1985): *Between women. Domesticity and their employers*, Philadelphia: Temple University Press.

Salazar Parreñas, Rachel (2001): *Servants of globalization. Women, migration and*

domestic work, California: Stanford University Press.

Sassen, Saskia (1993): *La movilidad del trabajo y el capital. Un estudio sobre la corriente internacional de la inversión y del trabajo*, Madrid: MTAS.

Solé, Carlota (2000): "Inmigración interior e inmigración exterior", *Papers* Nº 60, pp. 211-224.

Villa, Paola (1990): *La estructuración de los mercados de trabajo. La siderurgia y la construcción en Italia*, Madrid: Ministerio de Trabajo y Seguridad Social.

Wallerstein, Immanuel (1979): *El moderno sistema mundial*, Madrid: Siglo XXI.

LA CRISIS ECONÓMICA Y FINANCIERA

LA CRISIS DEL NEOLIBERALISMO¹

Albert Recio Andreu²

Departamento de Economía Aplicada
de la Universidad Autónoma de Barcelona

Resumen

En este artículo se analiza la actual crisis en relación al modelo de gestión neoliberal de las economías capitalistas durante los treinta últimos años. En primer lugar se caracterizan los rasgos básicos de la regulación neoliberal. En segundo lugar se analiza la crisis actual en relación a estos rasgos, en concreto se considera el papel del sector financiero, el funcionamiento de la economía real y la influencia de la crisis ecológica. En tercer lugar se consideran los efectos específicos de la crisis para la economía española, como un caso especial dentro de un modelo general

Palabras clave: *capitalismo, neoliberalismo, crisis económica, economía española, financiarización*

Abstract

This paper is devoted to analyze the present economic crisis and its relation with the neoliberal model that has been ruling capitalist economies in the last thirty years. First, I present the main characteristics of neoliberal model. Second, I discuss present economic crisis related with those traits, in short, the role of the financial sector, the structure of the real economy, and the influence of ecological crisis are considered. The third section is devoted to study the specific traits of the Spanish economic crisis as an specific case of the general model.

Keywords: *capitalism, neoliberalism, economic crisis, Spanish economy, financiarization*

INTRODUCCIÓN

Hace unos treinta años la economía mundial, y especialmente la de los países desarrollados, atravesaba una fase de profundas turbulencias que entonces calificábamos

¹ El origen de esta nota estaba en la idea del Comité de Redacción de publicar una serie de notas cortas sobre la crisis. Al plantear cómo enfocar el tema, mis colegas me animaron a que convirtiera varias de las notas que había publicado en la revista Mientras Tanto (en sus versiones escrita y digital) en una nota transversal, que al final parece un artículo. Agradezco encarecidamente la lectura detallada, la revisión de errores y las sugerencias de mejora que han realizado Jordi Roca, Cristina Carrasco y Agustí Colom, aunque es obligatorio recordar que soy el exclusivo responsable de los errores y carencias que se encuentran en el texto.

² albert.recio@uab.cat

como una crisis. De aquella situación emergió un nuevo modelo de regulación de las economías capitalistas al que llamamos neoliberalismo y que en el plano político se asoció al acceso al poder político del binomio Reagan-Thatcher en 1980. Se trataba, en gran medida, de la restauración del viejo capitalismo liberal que había quedado arrumbado por la crisis de los treinta y la emergencia del keynesianismo. Aunque la restauración nunca fue completa, y se ha mantenido una buena parte de los mecanismos de intervención pública gestados al final de la Segunda Guerra Mundial, el cambio en las formas de regulación económica fue profundo y ha marcado el funcionamiento de la economía mundial. La crisis actual vuelve a plantear la cuestión de la continuidad de las políticas neoliberales o de la oportunidad de un cambio en las formas de regulación que pudiera abrir posibilidades a otro tipo de desarrollo social. Se trata de una cuestión difícil de dilucidar, al menos a corto plazo, cuando la situación aún es muy fluida y no están claros los procesos sociales que pueden generar cambios. El propósito de este trabajo es más modesto: tratar de interpretar la situación actual en su relación con lo que a mi entender constituye el modelo de regulación neoliberal. Y, sólo al final, tratar de entrever líneas de evolución de la situación actual. Para llevar a cabo este cometido, en primer lugar trataré de situar lo que a mi entender constituyen las líneas básicas del "modelo" neoliberal. En segundo lugar se analizarán, en este contexto, las líneas explicativas de la crisis actual. En tercer lugar me centraré en discutir su impacto en la situación específica de la economía española y, por último, trataré de discutir las líneas de evolución posibles.

1. LA REGULACIÓN NEOLIBERAL

Posiblemente el neoliberalismo nunca ha constituido un modelo coherente de regulación económica. Como en todo proceso social hay que diferenciar entre referentes teóricos, construcciones ideológicas y políticas específicas. En general las visiones ideológicas compartidas se reducen a puntos comunes, mientras que las políticas están, inevitablemente, relacionadas con los vaivenes que impone la realidad: las tradiciones nacionales, las luchas políticas y las inercias. Menos claro aún es el papel de las teorías, básicamente porque la formulación crecientemente etérea de los supuestos de los modelos teóricos los hace difícilmente traducibles a propuestas concretas. A pesar de estas limitaciones, puede detectarse que en el período comentado se produjeron giros importantes en estos tres planos que condujeron, a una "visión compartida" del mundo económico, al menos entre las élites políticas y profesionales, que llegaron incluso a influir en la visión del mundo de algunos representantes de intereses opuestos al modelo. Estos cambios en las esferas del pensamiento y la acción política corrieron en paralelo a una transformación importante de la propia estructura productiva y empresarial. De esta forma el neoliberalismo constituye a mi entender un conjunto de prácticas empresariales, políticas y culturales que reflejan una forma común de orientación de la actividad económica.

En el análisis del neoliberalismo ha dominado más la cuestión de la intervención pública que el análisis del funcionamiento de las empresas y los mercados. Ello se explica en parte porque si algo ha caracterizado este período es el enorme peso de las

intervenciones públicas a diversos niveles, por más que éstas se han realizado a menudo apelando a la necesidad de liberalizar los mercados, de ceder la regulación económica al juego de los agentes privados. Y, en parte, también se explica como respuesta a la intensidad del discurso político empleado para justificar la bondad de estas políticas. Por ello empezaré por situar los principales cambios en la esfera política, en las regulaciones, para pasar posteriormente a confrontarlo con las líneas de transformación de la "economía real"³.

En primer lugar el principal cambio regulador se situó en el propio diseño de la política económica. El objetivo central del pleno empleo fue sustituido por el de la lucha contra la inflación. Esta transformación vino legitimada por un "nuevo análisis macroeconómico" que planteaba a la vez la imposibilidad y la indeseabilidad del pleno empleo. El elemento central de este giro se concentraba en conceptos como la tasa natural de desempleo o, un término mucho más utilizado, la NAIRU (tasa de desempleo no aceleradora de la inflación). El argumento central de este enfoque es que el desempleo es irreductible mediante políticas de expansión de la demanda⁴. Éstas, a partir un límite, generaban inflación, y además inflación creciente, una situación que se consideraba desastrosa para la generación de inversión privada que permite el crecimiento económico necesario para el pleno empleo. Sin entrar en el largo debate sobre la bondad de este enfoque, vale la pena destacar alguna de las principales consecuencias que ha tenido este cambio de enfoque. Por una parte, la fijación en la estabilidad de precios como objetivo central de la política económica, algo que ha plasmado con nitidez el modelo de construcción europea, cuya única organización realmente supranacional es el Banco Central Europeo al que sólo se le exige el control de la inflación. En segundo lugar la percepción de que la forma fundamental de combatir el desempleo no es la expansión de la demanda sino las reformas estructurales del mercado laboral. El paro deja de ser una cuestión macroeconómica y vuelve a ser, como en los tiempos prekeynesianos, un problema del mercado laboral. El pleno empleo exige un ajuste permanente del mercado laboral, un empleo flexible. O, visto a la inversa, las principales causas del desempleo se encuentran en todas aquellas cuestiones que generan rigidez en el mercado laboral, esto es las regulaciones públicas de salarios (salarios mínimos), la protección al empleo (limitaciones y costes al despido), la protección al desempleo (subsidios) o la acción sindical orientada a fijar niveles salariales o a condicionar el uso de la fuerza de trabajo.

³ Los análisis críticos del neoliberalismo son a estas alturas ingentes. Por citar las obras que considero más relevantes Bowles et al (1990), Mishel y Smith (1995), Baker et al. (1988), Pollin (2003). Para el caso español Albarracín et al. (1993).

⁴ Este concepto forma parte del arsenal de formación de cualquier estudiante de econometría. Para una presentación formal del argumento es esclarecedor el artículo de Johnson y Layard (1991). Ya en esta época la cuestión era criticada incluso por economistas neoclásicos como Solow (1990). A finales de la década de los 1990s la crítica había ganado densidad, tal como dan cuenta los trabajos de Galbraith (1997) y Rogerson (1997). Pero de alguna forma, como bien explica en la conferencia que publicamos en este mismo número nuestro fallecido amigo David Anisi, la idea ha seguido impregnando la percepción de la mayoría de economistas en puestos relevantes de poder, académico o político.

La limitación de los derechos individuales y colectivos de los trabajadores se justifica por tanto por la necesidad de reducir el desempleo. Y por último, pero igualmente importante, desaparece del debate de las políticas públicas la cuestión del subempleo. Mientras que en el consenso keynesiano un empleo era una actividad laboral mercantil que garantizaba una renta suficiente y un desempeño laboral aceptable, en el nuevo consenso neoliberal empleo es cualquier actividad mercantil que genere ingresos⁵. Con ello desaparece del debate público la cuestión de los niveles salariales y condiciones de empleo adecuados, puesto que la única variable que realmente se considera es la de cumplir los magros requisitos estadísticos que hacen de una persona un empleado (haber trabajado por dinero una hora durante la semana de referencia sobre la que ha sido entrevistado)⁶.

La segunda gran área de transformaciones es la del sistema financiero. Éste siempre había sido considerado una causa de perturbaciones y en consonancia se había configurado como una actividad altamente regulada. La misma existencia de los bancos centrales reflejaba esta necesidad de realizar un control adecuado de la actividad financiera. En el nuevo marco se procedió a una reorientación paulatina del sistema financiero en una serie de campos esenciales. Primero, la liberalización de movimientos de capitales entre países, libertad que incluye la persistencia de paraísos fiscales (y opacidad financiera). Segundo la eliminación de gran parte de las restricciones de actuación a las entidades financieras especializadas, eliminándose las barreras tradicionales que separaban la actuación de bancos comerciales, industriales, cajas de ahorro, etc. Tercero, y posiblemente más importante, la liberalización de la creación de activos financieros posibilitando la creación de una inmensa variedad de "derivados", títulos financieros negociables en el mercado que tienen como base otras operaciones financieras (titulaciones hipotecarias, títulos a futuros, opciones de compra, etc.). Cuarto, y ligado a lo anterior, la posibilidad de creación de empresas financieras con una regulación más laxa, muchas de ellas filiales de los propios bancos, aunque también independientes. Estas empresas han sido las grandes gestoras de esta inmensidad de títulos derivados que escapan a las rígidas restricciones del crédito formal. Quinto, y en consonancia con lo anterior, sustitución parcial de la regulación pública por formas mercantiles de autorregulación, en especial el papel concedido a auditorías y empresas de calificación de riesgos. Y todo ello en un contexto de cambio en las normas contables que ha favorecido una completa eclosión de creatividad financiera. El resultado de esta desregulación ha sido una verdadera hipertrofia de un sistema financiero crecientemente difícil de controlar. Un buen historiador recordaría que en la década de los ochenta los textos de macro situaban el control de la oferta monetaria como un objetivo de la

⁵ Sobre este tema son relevantes los trabajos incluidos en Philpott (1997), Standing (1999) y, especialmente Gardiner (2000).

⁶ El primero en advertir que, a largo plazo, las políticas keynesianas de pleno empleo chocarían con los intereses capitalistas clásicos fue Kalecki (1943), en cuyo trabajo se puede encontrar una premonición de lo ocurrió con el advenimiento del neoliberalismo.

actuación de los bancos centrales. Algo que se abandonó, a principios de los 1990s, ante la evidencia de su imposibilidad, sustituyéndose por el mucho más modesto, y realista, objetivo, de la fijación del tipo de interés oficial.

La tercera gran área de liberalización se produjo en el plano de los intercambios de mercancías y servicios. Aunque en este caso se trataba de un proceso que había arrancado con anterioridad y que no ha culminado por las resistencias de muchos países (incluidos los países desarrollados) por liberalizar completamente algunos mercados (agrícolas, servicios). Pero, si bien en el plano global el proceso no está concluido, los avances han sido más rápidos en áreas del planeta donde ha tenido lugar un proceso de integración comercial (Unión Europea, Nafta) o en áreas específicas del comercio internacional (como el de los productos textiles)⁷.

Por último, en el plano regulatorio se han producido una serie de reformas que han fortalecido el papel social del capital y de la gente rica. Se trata especialmente de reformas fiscales orientadas a reducir la carga de la imposición directa de las rentas altas y las empresas. Y, en bastantes países, de la creciente cesión al capital privado de la gestión de servicios públicos centrales para la comunidad. Este ha sido un proceso más variado en su contenido debido a la diferente tradición histórica en cada país. En unos casos se ha producido la verdadera privatización y cambio de propiedad de determinadas actividades que han pasado a gestión privada (con el aditivo de la creación de agencias reguladoras semipúblicas). En otros el proceso se ha limitado a la externalización total o parcial de actividades que mantienen la titularidad pública pero son gestionadas por empresas privadas bajo fórmulas diversas (contratos de servicios, concesiones temporales, etc.). La justificación de todas estas medidas ha sido común: la mayor eficiencia de gestión de las empresas privadas frente a la burocratizada gestión pública y la promoción del crecimiento económico basada en los incentivos al ahorro privado y la competencia como regla promotora de la eficiencia.

Estas transformaciones de las políticas públicas han tenido como elemento común el aumentar las prerrogativas del capital privado por encima de los intereses públicos y el conjunto de la sociedad. Han tratado de legitimarse mediante el argumento de la difusión de las mejoras (*trickle down*). La promoción del interés privado aumentará la eficiencia, promoverá el crecimiento y el aumento de la productividad que acabarán por transmitirse al conjunto de la población. La vuelta, generalizada, al tipo de argumento de "curva de Kuznets", según la cual el crecimiento acabaría por generar efectos beneficiosos para todo el mundo aunque al principio solo beneficiara a una minoría, que tanto se aplicó en años recientes.

⁷ Una parte del discurso neoliberal se basaba en la defensa de la competencia como motor de la dinámica económica. Una competencia que suele ignorar el predominio de los grupos oligopólicos en el funcionamiento de muchos mercados reales, tal como habían destacado autores tan diversos como Baran y Sweezy (1967) o Galbraith (1967). Y como ha incorporado al análisis la corriente postkeynesiana. No parece que años de "liberalización" neoliberal hayan producido cambios en el funcionamiento oligopólico de gran parte de los mercados reales.

Los cambios en las políticas públicas han ido acompañados de transformaciones en el funcionamiento de los mercados. En parte los han propiciado y en parte también las transformaciones en la esfera privada han presionado con fuerza a favor de estos cambios. En este sentido a la hora de explicar por qué se implementaron estas políticas no pueden pasarse por alto dos advertencias del pasado. La lúcida advertencia de Kalecki sobre la incompatibilidad a largo plazo del capitalismo y el pleno empleo (solo superable en su perspectiva si se producía una transformación profunda del sistema que precisamente abortó la contrarrevolución neoliberal). Y la constatación de autores como Galbraith o Sweezy del carácter oligopólico del capitalismo en el período anterior al vuelco neoliberal. Han sido precisamente estos oligopolios y estas grandes corporaciones empresariales las que jugaron a fondo sus cartas (*lobbys*, fundaciones de opinión, organizaciones empresariales,...) para promover políticas adaptadas a sus intereses.

En la esfera empresarial, especialmente en la de las grandes empresas, se han producido también transformaciones esenciales. Sin duda favorecidas por el modelo de cambio tecnológico más importante del periodo -la irrupción de las nuevas tecnologías de la información y las comunicaciones- y favorecidas por la persistente baratura de la energía y los transportes. Pero también asociadas a dos cambios importantes y simultáneos. Por una parte, una importante transformación de la organización productiva orientada a hacer más flexible y centralizado el núcleo empresarial y a desplazar riesgos y costes hacia las organizaciones periféricas. Ello se ha conseguido mediante complejos modelos organizativos que combinan tanto el recurso creciente a formas atípicas de empleo (empleos a tiempo parcial, temporales, etc.) como a una cadena de subcontrataciones y servicios externalizados que convierten a cada gran empresa industrial o de servicios en el núcleo de una compleja y jerarquizada red empresarial. Sin lugar a dudas las reformas institucionales, tanto en el plano laboral como en el de la liberalización comercial han favorecido este desarrollo. Pero el mismo también presupone un replanteamiento estratégico-organizativo que va más allá del mero aprovechamiento de una legislación permisiva. En gran parte esta es el resultado de las presiones empresariales por dotarse de un marco adecuado a su nuevo modelo empresarial.⁸

La otra gran transformación se ha operado en los sistemas de incentivos, gestión y financiación empresarial. El viejo modelo se caracterizaba bien por una estructura de empresa burocrática que basaba su financiación en la reinversión de beneficios (modelo estadounidense), bien en un complejo financiero-industrial orientado al crecimiento conjunto (modelo alemán o japonés). La liberalización financiera ha propiciado un nuevo modelo, que concede un papel preponderante a la esfera financiera externa. Y ello afecta tanto a la fuente de financiación -recurso creciente a los mercados de capitales y al crédito bancario- como a los incentivos y modelos de gestión, que han pasado a estar

⁸ Sobre esta cuestión Harrison (1994), Gordon (1996) Castells (1997), Castillo (1998), Recio (2001) Grimshaw y Rubery (2005)

dominados por los resultados empresariales en los mercados bursátiles más que por una orientación burocrática hacia el crecimiento sostenido. El resultado es de sobras conocido, una parte creciente del excedente empresarial debe destinarse al pago de dividendos, las actuaciones empresariales están en parte determinadas por la imagen que generan en los mercados financieros y los directivos tienen mayores ganancias potenciales en el campo financiero que en el funcionamiento interno. La misma relajación de las normas financieras y de control que se ha comentado para el sistema financiero han permitido a las empresas procesos de concentración basados en el apalancamiento (endeudamiento en base a los activos de la empresa comprada) y la posibilidad de grandes negocios mediante el hábil manejo de la información que se suministra al mercado.. Lo que algunos autores han llamado "financiarización" del modelo económico resume con bastante precisión los tres fenómenos paralelos: la desregulación del control sobre las finanzas, el enorme desarrollo del sistema financiero y el cambio de posición de las grandes empresas respecto a su modelo de financiación y actuación. (Dumenill y Levy, 2007)

En cierta medida puede considerarse que existe un cierto nivel de paralelismo entre lo que ha ocurrido en la esfera monetaria y en la esfera real. La característica común en ambas es la proliferación de enormes cadenas de relaciones (de subcontratas, de activos derivados) que han tenido la virtud de hacer más opacos los funcionamientos de los sistemas económicos, más difíciles de controlar y regular. También, en ambos casos, el objetivo de eludir el riesgo y transferirlo a otras manos (los inversores individuales, los empleados, las pequeñas empresas que operan en los niveles más bajos de las grandes redes productivas) resulta central en el diseño de los mismos. Y permiten a los que están en el centro negociar en condiciones de fuerza frente a los que tienen menos poder o información.

El balance social de este proceso resulta cada vez más demoledor. Si la coartada para imponer estos desarrollos era el crecimiento y el empleo, las tres décadas de economía neoliberal muestran resultados más pobres que la "edad de oro" del capitalismo keynesiano. Si se consideran otras pautas el resultado aún es más demoledor, como es el caso del aumento de las desigualdades a escala nacional e internacional (sólo el crecimiento de China evita que el balance mundial sea desastroso en este campo)⁹. Si se considera la estabilidad económica la experiencia ha sido más devastadora, con crisis sucesivas que han afectado a zonas importantes del planeta y que en muchos países han generado sufrimientos inaceptables para millones de personas. Si se considera la advertencia de la crisis ecológica, ya formulada en los años 1970s, el balance es aún más devastador, pues la gestión neoliberal ha agravado los problemas en casi todos los aspectos de la cuestión. Sólo en este caso los neoliberales pueden aducir en su defensa que muchos de sus adversarios (keynesianos y otros) tampoco toman en cuenta las

⁹ Sobre este tema una lectura obligada es el texto de Held y Kaya (2007), en especial las aportaciones de Milanovic, Sutcliffe, Wade y Pogge en dicho volumen colectivo.

cuestiones medioambientales, lo que es en parte cierto, pero difícilmente ello puede eximirles de la parte de responsabilidad que tienen en un modelo de crecimiento que ha ignorado la mayor parte de costes sociales y ambientales que ha generado, que ha tratado de minimizarlos¹⁰. También ha ignorado el papel de las actividades de cuidados que se realizan en la esfera doméstica, lo que unido a las transformaciones que ha experimentado el mundo laboral, la familia y el alargamiento de la edad de vida, ha generado la grave situación de la "crisis del cuidado" (cuyas secuelas van desde la doble jornada laboral que afecta a muchas mujeres hasta la reaparición de las formas de semiesclavitud o semiservidumbre de las trabajadoras inmigrantes que realizan labores de cuidado).

2. LA CRISIS DEL 2008

Analizada desde el largo plazo la crisis actual no constituye una sorpresa. Es una más, sin duda más profunda y general, de las crisis que en los últimos treinta años han sacudido la economía mundial y que han dañado seriamente zonas geográficas concretas del planeta. El análisis de muchos de estos episodios encuentra en ellos prefiguraciones de lo que está ocurriendo actualmente y obliga a preguntarse por qué los grandes gestores económicos no tomaron en cuenta las enseñanzas de las mismas. Lo realmente novedoso es que ahora el epicentro del problema se encuentra en los Estados Unidos, y el alcance del estallido es muy superior al de procesos anteriores. Ello impide que de nuevo se pongan en marcha tanto las justificaciones *ad hoc* (como la de culpar a la corrupción reinante en los países en desarrollo) así como la aplicación de programas tradicionales de ajuste, fáciles de imponer a los países pobres pero imposibles de forzar a las poderosas corporaciones capitalistas y a los votantes de los países más desarrollados.

Aunque la situación es diferente también ahora corremos el riesgo de que acabe por reducirse el problema a otra explicación particular que impida pensar sobre la naturaleza de la estructura económica desarrollada en los últimos treinta años. Esta versión pasaría por reducir el problema a la actuación de un reducido grupo de financieros que habrían emprendido operaciones financieras arriesgadas, prestando grandes cantidades de dinero a gente insolvente, que al resultar fallidas habrían puesto en cuestión toda la arquitectura del sistema financiero mundial. El mal funcionamiento de alguna de las entidades reguladoras del mismo, en especial las empresas de valoración de riesgos (*rating*) habría agravado el problema al no haber detectado a tiempo la presencia de estos "activos-basura", virus que habían acabado por infectar todo el sistema. Cuando se había manifestado la crisis de estos malos prestamistas, se había generado un mero problema

¹⁰ Para analizar la relación existente entre funcionamiento del capitalismo y generación de costes sociales sigue siendo imprescindible la referencia a Kapp (1950). Para la generación de inseguridad económica generalizada Standing (1999 y 2002).

de desconfianza generalizada, relacionado con un problema de información imperfecta sobre la situación específica de cada entidad, que habría provocado la crisis general de liquidez. Bastaría con socializar las pérdidas de estos bancos y restablecer la confianza mutua para que la actividad económica se reactivase. Por esto los Gobiernos apuestan por los mensajes positivos y por pedir a los bancos que animen el crédito y restablezcan la actividad.

Esta historia contiene muchos elementos reales, aunque no explica toda la verdad y puede conducir a una valoración inadecuada del problema. Es cierto que se han dado créditos con poca cobertura. Y que las agencias de "rating" han fallado, como ya lo hicieron en anteriores crisis financieras, como fracasaron las empresas auditoras en informar sobre las falsas contabilidades de Enron o World Comm. Esto último se conocía desde hace al menos diez años, al igual que se conocía el fracaso de los modelos de inversión bursátil que llevaron a la quiebra del Long Term Credit Fund (véase, por ejemplo, Fitzgerald, 1999). Y es también cierto que existe un clima general de desconfianza, del tipo que los keynesianos reconocen como "trampa de la liquidez". Pero esto es sólo una parte de un todo más general y que obliga a pensar la situación en términos diferentes, más sistémicos.

En primer lugar está la cuestión reconocida de la inestabilidad del sistema financiero internacional. Esta no se explica sólo por los errores de unos pocos financieros, sino por el funcionamiento normal del entramado de empresas, mercados financieros y activos a los que me he referido en el apartado anterior. El núcleo de la cuestión se encuentra en la enorme capacidad de liquidez financiera y la opacidad generada por la proliferación de figuras financieras, multiplicidad de empresas e instituciones. Ello ha permitido a los participantes en el mercado financiero una enorme capacidad de obtener recursos mediante el endeudamiento persistente ("apalancamiento"), (Carpintero, 2009). Éste ha sido, por ejemplo el mecanismo habitual en las fusiones de empresas, el pago con acciones o con crédito que a su vez genera una nueva oleada de derivados. Ha habido mucha liquidez en el sistema, tanto por las políticas monetarias laxas que ha fomentado especialmente la Reserva Federal como por la propia capacidad de este sistema de autogenerar recursos monetarios. La contrapartida de todo ello ha sido un elevado nivel de endeudamiento de empresa y familias que puede generar graves problemas cuando finalmente alguno de los deudores importantes deja de pagar. En estos casos, como ha ocurrido en 2008, se genera la reacción en cadena y la creación de dinero se transforma en su contrario, una crisis generalizada de liquidez. El castillo de naipes se revela como lo que realmente era. Sin contar además que este mismo entramado de activos financieros permite durante un tiempo la actuación de verdaderos filibusteros y la aparición de negocios fraudulentos, como reflejan casos tan sonados como los ya comentado de Enron o el más reciente de Madoff.

Otros factores adicionales aumentan los efectos del problema. La libertad generalizada de movimientos de capitales favorece reacciones instantáneas de los inversores que aumentan la inestabilidad de los mercados financieros, como ya se puso en evidencia en la crisis bursátil del Sudeste asiático, cuando la retirada de los inversores se generalizó a todas las bolsas mundiales (y en parte fue la causa del hundimiento del LTCF). En una economía financiarizada donde el valor de los activos financieros se

computa según la cotización en bolsa, las caídas bursátiles provocan un drástico ajuste de los balances de las empresas y agravan sus posiciones de endeudamiento. Mientras la bolsa sube, los activos se revalorizan y las empresas pueden ampliar sus posibilidades de endeudamiento, pero éstas se convierten en una trampa si la cotización sufre un percance, como ahora ha ocurrido. Lo mismo vale para el valor de los activos inmobiliarios, también sujetos a cambios de valor, especialmente en un momento como el actual donde la búsqueda de liquidez provoca la salida al mercado de una ingente oferta de inmuebles.

Los sistemas de incentivos a los directivos y a los operadores financieros son otros de los causantes de la inestabilidad financiera. La crisis actual simplemente ha vuelto a recordar lo que ya ocurrió en crisis anteriores. Aparte de generar el injustificado enriquecimiento de los altos directos, el sistema de retribución en base a las opciones sobre acciones, como cualquier otro esquema basado en las ganancias de cotización bursátil a corto plazo, ha favorecido la adopción de políticas empresariales más orientadas a la generación de acciones de prestidigitación para los inversores financieros que de políticas de desarrollo a largo plazo. La forma de atraer inversores que compren títulos y hagan subir la capitalización se basa en la mayor generosidad de los "retornos" a corto plazo (las fórmulas son diversas: dividendos, compra de acciones, devoluciones de capital...). El resultado es una mayor transmisión de excedentes empresariales hacia el mercado financiero, lo que por una parte aumenta la dependencia empresarial al endeudamiento y por otra hace crecer la liquidez en el propio sistema financiero. Posiblemente un factor adicional en la misma dirección lo han constituido las propias operaciones especulativas que se generan en las salas de operaciones de las empresas financieras que canalizan, y de hecho influyen cotidianamente, en la marcha de los mercados de capitales.

En suma el nuevo sistema financiero, al favorecer el endeudamiento empresarial, la búsqueda de beneficios especulativos a corto plazo y la posibilidad de la respuesta instantánea, ha generado suficientes dosis potenciales de inestabilidad como para padecer explosiones críticas e incluso para generar colapsos generalizados como el que ocurre en la actualidad.

Una segunda cuestión es que la crisis no puede explicarse tan sólo haciendo referencia al mercado financiero. Conviene analizar lo que ocurre en el mercado real. Y para ello una vez más los autores clásicos sirven de guía. Considero que hay una vía bastante interesante en alguna de las líneas apuntadas por Marx (1885) y por marxistas como Rosa Luxemburg (1913) y Paul Sweezy (1942). Ideas que se relacionan bastante bien con aportaciones de keynesianos como Joan Robinson (1956) y Michel Kalecki (1971).

El argumento básico es bastante sencillo y se puede comprender, por ejemplo, recurriendo al esquema de circulación de Marx. Lo que pone en evidencia este esquema es que existe una relación clara entre la distribución de la renta, la estructura de la producción y el flujo económico. Las empresas producen para vender en mercados particulares, que dependen de clientelas específicas que a su vez necesitan rentas para adquirir estos bienes. En un esquema como el marxiano con dos clases sociales

(capitalistas y asalariados) y tres tipos de bienes (bienes de inversión, bienes de consumo de lujo, para capitalistas, y bienes de consumo básico, para asalariados) el sistema estará en equilibrio siempre que el monto de salarios sea equivalente al valor de la producción de bienes de consumo salarial (los empresarios de este sector podrán vender toda su producción), que la parte de los beneficios dedicada al consumo sea equivalente a la producción de bienes de lujo y la parte dedicada a la inversión sea equivalente a la producción de bienes de capital. Este equilibrio es posible, pero no está garantizado. Las razones que pueden provocar un fallo en el sistema son diversas: cambios en la distribución de la renta que generen excesos de oferta en alguno de los sectores, sobreproducción en uno de ellos provocada por errores en las decisiones empresariales (plausibles por el hecho de que en las economías de mercado cada empresa elige su actividad y nivel de producción sin coordinarse con el resto) o cambios en las decisiones de los capitalistas en su "mix" de consumo e inversión. Basta con que en un sector ocurra un exceso de producción para que se ponga en marcha un mecanismo del tipo "multiplicador" que acabe afectando al conjunto de la producción¹¹.

También los economistas neoclásicos reconocen que en el mercado se pueden dar desequilibrios momentáneos, pero confían en que éstos son fácilmente subsanables mediante ajustes de precios. Por esto su insistencia en la flexibilidad de los mercados. Lo que su análisis ignora son básicamente dos cuestiones interrelacionadas, el tiempo y la especificidad de los medios de producción. El ajuste indoloro sólo sería factible en un mundo con producción instantánea y con medios de producción adaptables a cualquier tipo de actividad (la economía de "plastilina"). Ninguna de las dos cosas es factible en el mundo real y por ello las respuestas más habituales de las empresas no son los ajustes de precios sino los de cantidades. Cuando la demanda cae sensiblemente las empresas optan por reducir la producción y generan con ello el ya citado efecto multiplicador. Esto es lo que subrayaron los keynesianos con respecto al papel crucial de la inversión como principal desencadenante de los ciclos económicos. Posiblemente en las economías actuales, donde los bienes de consumo duradero tienen una importancia mucho mayor que en los tiempos de Marx y Keynes, este tipo de mercados añade un nuevo elemento de inestabilidad (como menos pasamos de 3 a 4 sectores), ya que como ocurre en el caso de las inversiones, las decisiones de compra de los bienes de consumo duradero tienden a ser más irregulares y a generar mayores dosis de inestabilidad.

Si se acepta este esquema interpretativo aparecen rápidamente dos elementos generadores de problemas, en gran parte relacionados, pero que indican dos tipos de procesos diferentes. De una parte el subconsumo, de otra la sobreinversión.

El subconsumo explica en gran medida la inadecuación entre la participación de los salarios en la renta total y la producción de bienes de consumo. Si el volumen de salarios es "demasiado bajo" la industria de este sector se situará en situación de

¹¹ El análisis de los procesos de generación y expansión de las crisis está bien analizado por los economistas postkeynesianos como Lavoie (1991) o Davidson (1994).

sobreproducción. Éste es uno de los problemas de fondo que pueden estar arrastrando las economías desarrolladas durante los últimos años. La participación de los salarios en la renta ha ido a la baja, las desigualdades han crecido y, por tanto, se ha debilitado la renta de los grupos sociales con mayor propensión al consumo. Por otro lado el funcionamiento del capitalismo actual se basa en parte en una expansión sostenida del consumo de masas. Salarios a la baja y consumo de masas al alza son dos cuestiones que pueden conducir al colapso.

La caída de los salarios no ha sido tan solo el resultado de la victoria neoliberal y la imposición de reformas neoliberales que debilitaron el poder de la clase asalariada y de sus organizaciones. Es en parte también un subproducto de la globalización. En una economía cerrada los aumentos salariales afectan a los costes empresariales, pero se pueden compensar por los aumentos de demanda que generan (en una economía "post-keynesiana" con importantes economías de escala y elevados costes fijos es incluso factible que el crecimiento de la demanda provoque una caída de los costes medios vía aumento del uso de la capacidad productiva). En una economía abierta no hay garantía de que los mayores salarios reviertan en demanda local (por ejemplo en España la mayoría de coches que circulan son de importación, debido al tipo de modelos que se fabrican en el exterior, un aumento de los ingresos puede que aumente la actividad de las fábricas alemanas sin que crezca la demanda de los modelos que se fabrican aquí). Al contrario, en una economía abierta las empresas pueden pensar que la caída de la demanda provocada por una caída de los salarios locales puede quedar más que compensada por un aumento de las exportaciones, lo que hace compatible un crecimiento de su actividad con una distribución de la renta más favorable al capital. Sea por amenaza o por oportunidad el resultado evidente es que en muchos países ha predominado un modelo económico de "devaluación competitiva" basado en reducir salarios con el objeto de propiciar más exportaciones ("competitividad"). Como quiera que las exportaciones de unos son importaciones de otros, éste es en parte un juego de suma cero y la generalización del modelo conduce a una caída global de la demanda mundial.

Si el problema del subconsumo no se ha manifestado antes con fuerza es por una razón básica: la expansión del crédito al consumo. Un elemento que no existía en las economías que estudiaron Marx y Keynes. Sin el enorme endeudamiento de una parte de la población mundial que ha tenido lugar en las últimas décadas, posiblemente las crisis cíclicas habrían sido más frecuentes e intensas. El enorme crecimiento del crédito ha permitido soslayar dos de los desequilibrios generados por el propio modelo neoliberal. De una parte la contradicción generada a escala nacional entre la dinámica salarial y la del consumo. De otra la generada a escala internacional por la globalización entre países con excedentes comerciales sistemáticos y países con déficits sistemáticos. La persistencia de estos últimos es, por sí misma, otra muestra de lo poco habituales que son en el mundo real el tipo de ajustes flexibles que predominan en los libros de

texto neoclásicos¹². Sin un hiperdesorrallado sistema financiero que permitiera el endeudamiento individual y transfiriera fondos desde las áreas con elevados ahorros a las zonas deficitarias la crisis de acumulación habría sido habitual. La financiarización es también en parte un producto de un modelo social que ha funcionado por largo tiempo en una contradicción persistente entre la estructura de distribución de la renta (entre clases y países) y la estructura de consumo. Pero el endeudamiento tiene sus límites y puede conducir, como ahora ha ocurrido, a situaciones de bancarrota que acaban por provocar una crisis del nivel de la actual.

La otra cara de la moneda es la sobreinversión. En una economía donde cada inversor decide por su cuenta a qué actividad dedicará sus recursos, existen bastantes probabilidades de sobreinversión en ramas de actividad concretas, que acaban por generar excesos de oferta y colapsos. Si, como ha sugerido la corriente keynesiana, las decisiones de inversión están dominadas por percepciones psicológicas complejas que se traducen en comportamientos ciclotímicos, parece razonable esperar que las euforias inversoras puedan darse tanto en forma de inversión generalizada como en forma focalizada en algún sector de actividad específico (del tipo “fiebre del oro” de los buscadores de minas).¹³ Que sea el sector inmobiliario uno de los que más habitualmente es sujeto de este tipo de euforias inversoras (y de sus consecutivas crisis) tiene que ver con las características peculiares del sector. Un productor de un bien que puede verse tanto como un producto de consumo (que cubre en parte una necesidad básica) como un bien de inversión. Además, como bien de inversión es bastante más “flexible” que un bien normal de capital: un edificio es relativamente fácil de convertir para un uso diferente del original (un hotel en vivienda, un edificio industrial en un centro de ocio, etc.). En cambio, los bienes de equipo suelen ser en su mayoría bienes específicos para los que existen mercados secundarios muy imperfectos. La actividad inmobiliaria lleva aparejada unos derechos de propiedad sobre el suelo (un activo aún más reutilizable que los propios edificios) que se presentan aún más “flexibles” que los mismos edificios. El mercado inmobiliario es además un mercado tan complejo que aparecen enormes oportunidades de ganancias extraordinarias de diverso tipo: desde el modelo más fraudulento de las recalificaciones de suelo y las grandes operaciones de renovación urbana que cambian el precio, hasta el más modesto hecho de tratarse de un mercado fragmentado (el espacio tiene un valor diferenciado, las viviendas difieren unas a otras por razones diversas). Su mismo carácter lo hace un activo “acumulable” incluso para consumidores privados: si uno tiene sólo un lugar de residencia, acumular muchos bienes se convierte en un engorro, pero poseer dos o más residencias es compatible con la vida cotidiana y abre diversas posibilidades de uso (uso temporal, alquiler a terceros, etc.) —es en definitiva un bien acumulable. Y no puede tampoco olvidarse el hecho de

¹² Este permanente desequilibrio comercial ya fue considerada una de las peligrosas “fosas tectónicas” del sistema económico mundial hace más de una década por Thurow (1996).

¹³ David Harvey (2007) ha recordado que el sector inmobiliario aparece como un componente principal e todas las grandes crisis capitalistas.

que la inversión inmobiliaria aparece, desde el punto de vista del sistema crediticio, como una inversión menos arriesgada, pues existe una garantía "real", que otro tipo de colocaciones crediticias no tienen (los bancos suelen exigir garantías hipotecarias para dar préstamos a autónomos, pequeños empresarios o cooperativistas). Todos estos factores explican bastante bien por qué el sector inmobiliario es un campo proclive a oleadas de inversión masiva que devienen en oleadas especulativas y donde también son frecuentes los pinchazos catastróficos.

En la última oleada especulativa parece fuera de dudas que el sector financiero ha jugado un papel central. Los que explican la crisis meramente como el resultado de las concesiones de crédito a personas insolventes de bajos ingresos pasan por alto que antes que conceder hipotecas a particulares los bancos habían concedido hipotecas a los promotores inmobiliarios y, por tanto, estaban influyendo tanto en la oferta como en la demanda del sector. Las razones por las que los bancos de algunos países se lanzaron a la inversión masiva en la promoción inmobiliaria es una de las cuestiones que merecería un estudio específico. Algunas de las cuestiones tienen que ver con lo referido en el párrafo anterior. Otras están en relación con la caída de los tipos de interés de principios de la década actual. La caída de los tipos de interés afectaba directamente a los ingresos brutos de los bancos. Aunque el diferencial entre intereses activos y pasivos se mantuviera, o incluso aumentara, los ingresos totales disminuirían. Y en presencia de importantes costes fijos (plantillas estables, instalaciones, etc.) el margen de beneficios se hubiera reducido. Conceder préstamos cuantiosos era la forma de mantener estables o crecientes los ingresos brutos. La burbuja inmobiliaria no sólo ha enriquecido a los promotores, también al sector financiero que, dada la estructura del sistema financiero mundial, pudieron contar durante un largo período con fondos suficientes para mantener el "boom". Finalmente la crisis inmobiliaria no es sólo financiera, es también el resultado de una sobreinversión brutal en una actividad que al final se ha encontrado sin demanda real suficiente. Más bien crisis financiera y crisis real son dos caras de un modelo económico basado en la irracionalidad y la desigualdad.

Hay una tercera pista a explotar. Si me hubiera planteado escribir estas notas a principios de año quizás hubiera empezado por el encarecimiento de alimentos básicos, petróleo y minerales. Una situación algo parecida a la que se produjo en la crisis de 1973, aunque en aquella ocasión se pudo justificar por el cambio de condiciones del mercado mundial del petróleo impuesto por la formación de la OPEP. A mi entender el crecimiento de los precios de estos productos en el momento final del auge económico reflejaba otro aspecto estructural del actual modelo de desarrollo y ponía en evidencia algo que se había planteado desde el análisis de la ecología política.

El modelo de crecimiento capitalista se basa en un consumo creciente de inputs naturales que podían acabar imponiendo límites al modelo. En el caso del petróleo o los minerales, en forma de agotamiento de los yacimientos o, a corto plazo, de los mayores costes de extracción en los que se iban abriendo. En el caso de los productos agrícolas, debido a un incremento de la demanda imposible de seguir por una oferta más rígida. En todo caso por una imposibilidad a medio y largo plazo de garantizar una oferta creciente de estos bienes. De hecho esta parece ser la vía más directa por la que la crisis ecológica influye directamente sobre la economía monetaria. En cambio otros muchos

efectos (contaminación, calentamiento....) a corto plazo son más fáciles de soslayar bajo la forma de cargar sus costes sociales sobre agentes o situaciones no mercantiles. En el caso de los productos agrícolas hay dos factores que pueden haber contribuido al alza súbita de precios: por una parte el desvío de parte de la producción de cereales (especialmente el maíz estadounidense) hacia la fabricación de biocombustibles, por otra, la reducción de las reservas alimentarias que en una fase de fuerte demanda provocan un aumento de los precios (Rosell y Viladomiu, 2008). En este último caso las razones son debidas tanto a los impactos de la deforestación, la urbanización, etc., como algunas políticas de restricción de la producción (por ejemplo, la de la PAC)¹⁴.

El repunte de los precios de las materias primas interaccionó con el diseño de las políticas públicas acelerando el proceso. En el diseño neoliberal, especialmente plasmado en la concepción de la política de la Unión Europea, la inflación es el mal a combatir. Y la elevación de los tipos de interés su instrumento básico. Esto es lo que ejecutó el Banco Central Europeo en los últimos años ante una inflación originada fundamentalmente en la esfera de las materias primas. No es que los tipos de interés fueran excepcionalmente altos. Simplemente que para una gran masa de deudores con créditos cuantiosos a interés variable una alza de uno o dos puntos porcentuales en los intereses disparaba las cuotas hipotecarias a niveles inasumibles o les forzaba a una drástica restricción del consumo en otras partidas. La maldición de las subidas de los tipos en créditos a interés variable ya habría sido una causa de graves problemas a principios de los 1980's cuando Paul Volcker aumentó drásticamente los tipos en los Estados Unidos. La diferencia es que en aquella ocasión estos créditos internacionales eran más novedosos y afectaron especialmente a grandes empresas, mientras que ahora afectaba a la inmensa mayoría de deudores hipotecarios. Hay que contar además que para muchas empresas industriales que producen bienes intermedios (por ejemplo, los fabricantes de componentes de automoción), la subida de los precios de los metales estaba deteriorando su cuenta de resultados al encontrarse emparedados entre dos grupos de oligopolios. los fabricantes de coches y los proveedores de materias primas básicas. La subida de tipos ayudó a apuntillar un sistema con muchos problemas. Posiblemente la propia crisis inmobiliaria y financiera reforzó esta dinámica al trasladarse parte de la burbuja inversora a los inestables mercados de materias primas, con lo que provocó un agravamiento de la situación.

En resumen, considero la crisis actual una muestra de conjugación de los problemas generados por la gestión neoliberal. Una situación en la que se han combinado diferentes efectos, interactuando entre sí y han mostrado el carácter irracional e inadecuado del modelo de intervención pública. Esta intervención lejos de regular y eludir los "fallos de mercado" los ha reforzado, en unos casos favoreciendo la expansión de los procesos especulativos, en otros provocando ajustes que han agravado la situación. Por esto

¹⁴ Sobre el peligro de una crisis alimentaria provocada por la caída de reservas venían alentado sucesivos informes del World Watch Institute en su publicación anual sobre el estado del mundo.

cualquier política que trate de reorientar el curso económico tiene que considerar al mismo tiempo los problemas que plantea la esfera financiera, la esfera real y la esfera natural.

3. LA CRISIS ESPAÑOLA

Aunque el modelo económico es el mismo en líneas generales, las diversas economías nacionales mantienen importantes diferencias. Expresan el resultado de procesos históricos diversos, un diferente posicionamiento en la división internacional del trabajo, un diverso tejido institucional, un desigual poder económico y político. Por esto es necesario analizar la realidad en planos diversos.

La actual crisis económica afecta a la economía española de forma particular, en mi opinión de forma particularmente grave. Y ello resulta paradójico con el hecho de que en la última década se trataba de una de las economías más dinámicas de la Unión Europea en lo que a creación de empleo y crecimiento se refiere. Un hecho que permite comprender, aunque no compartir el optimismo de las autoridades españolas, basado más en la extrapolación acrítica de tendencias estadísticas anteriores que en un conocimiento analítico de la realidad.

De hecho la economía española ya presentaba importantes desequilibrios en el pasado, de lo que son buena muestra los períodos de destrucción masiva de empleo que abarcan de 1977 a 1985 y de 1991 a 1994. Períodos en los que se produjo la apertura internacional (culminada con la integración a la Unión Europea y posteriormente a la Zona Euro). En algunos aspectos volvemos a estar en una situación parecida a la de la crisis anterior, destacando especialmente el portentoso déficit de la balanza comercial que refleja la posición internacional de la economía española en lo que se refiere a la producción de bienes.

Lo que ha evitado que aquella grave situación se tornara en un estancamiento permanente fue básicamente el portentoso despegue de lo que en otro trabajo llamamos el modelo "crecimiento del empleo sin innovación tecnológica", basado en el binomio construcción-turismo, actividades productivas que han tenido un enorme capacidad de arrastre de otros sectores productivos (industria de materiales de construcción, madera, metal, servicios empresariales. etc.). Algo que puede percibirse fácilmente cuando se compara la estructura del P.I.B. español con respecto al del conjunto de la Unión Europea, en el que construcción y hostelería aparecen claramente hiperdesarrollados, mientras que en cambio la industria manufacturera y, sobre todo, los servicios a la comunidad están claramente subdesarrollados, (Recio y Banyuls, 2004; Recio, 2008; Banyuls et al., 2009)

El crecimiento del sector de la construcción ha tenido que ver con las dinámicas que se analizan en el artículo de Naredo en este mismo número (véase también Naredo, 1996) y también con otras razones asociadas. Empezando por el papel central que juegan en nuestra estructura empresarial las grandes empresas constructoras y su capacidad de conseguir un elevado gasto público en infraestructuras y actividades anexas (como las remodelaciones de espacios urbanos en casi todas las poblaciones del país)

(Recio, 2009). Estas empresas han conseguido imponer un régimen fiscal y unas regulaciones que fomentan la vivienda en propiedad. Pero también se ha beneficiado de nuestra particular posición geográfica que ha permitido un descomunal crecimiento urbano en áreas turísticas siguiendo en parte el modelo de la Florida americana. Y, quizás el mismo flujo de fondos comunitarios que ha servido tanto para financiar obra pública como para promover el sector en áreas rurales (rehabilitación, compra de vivienda en las capitales de provincias, etc.) Todas las políticas y las circunstancias se han aliado para promover un período de crecimiento de increíble intensidad y que ha generado casi 2 millones netos de empleo directo. Un hecho que contrasta con la evolución de la actividad industrial donde la economía española ha visto empeorada su posición relativa en casi todos los sectores de actividad (sólo la industria cárnica y, en medida más modesta, la industria química presentan un balance de mejora).

Un modelo de crecimiento que además de desequilibrios macroeconómicos y sectoriales ha generado elevados costes sociales. Empezando por un aumento de las desigualdades sociales, el estancamiento de las rentas salariales, la persistencia de elevadas dosis de empleo temporal. Continuando por el enorme deterioro ambiental y espacial generado por la urbanización extensiva y el modelo de infraestructuras. Y obligando a discutir la bondad de un modelo cuyo principal producto ha sido la edificación y donde uno de los mayores problemas sociales es el del acceso a la vivienda. En gran medida se ha tratado de un modelo parecido al seguido por los países anglosajones (Reino Unido, Irlanda, Estados Unidos) a pesar de que la hegemonía cultural del neoliberalismo no es aquí tan fuerte y se ha mantenido viva una cierta presión social en pro de la extensión de derechos sociales y políticas de bienestar.¹⁵

La crisis del modelo es hoy evidente. Y, como ya ocurrió en la década de los 1980s, el sector motor de la construcción está destruyendo empleo de forma masiva. Un proceso destructivo habitualmente más dramático del que tiene lugar en el sector industrial, puesto que por las características del empleo en el sector (alta temporalidad, cortos períodos de contratación, microempresas, pagos en "negro") los que pierden al empleo tienen un acceso más difícil y precario al seguro de desempleo y a las compensaciones por despido (indemnizaciones, planes de jubilación...). A todo ello hay que sumar un hecho social relevante como es la masiva inmigración experimentada en años recientes y que precisamente estaba orientada a cubrir los empleos de bajos salarios (no sólo en la construcción, también en el servicio doméstico y los cuidados personales, en la hostelería y el comercio). Personas que ante la pérdida de empleo cuentan con menos redes sociales y recursos para aguantar las dificultades. Y que en muchos casos van a tener que soportar el "estigma" social de ser "extranjeros", y por tanto, estar menos legitimados para acceder a la protección pública (cuando no directamente "invitados" a

¹⁵ Quizás la visión más panorámica y global de diferentes aspectos críticos del reciente modelo económico español se recogen en los números especiales de Gaceta Sindical (2005, 2008a y 2008b), donde se incluyen aportaciones de diversos autores. Parra una valoración del impacto ambiental del modelo es imprescindible el trabajo de Carpintero (2005).

marcharse).

Con un déficit exterior voluminoso y con el cierre o recorte de los flujos de capitales captados del exterior por el sistema financiero, es evidente que la situación exige un cambio de orientación. La referencia a una reconversión hacia una economía de "alto valor añadido" se ha convertido prácticamente en un tópico generalizado. El problema estriba en que ello es más fácil de decir que de concretar y un análisis de las condiciones sociales y políticas genera aún mayor perplejidad ante esta propuesta. Hay limitaciones estructurales y de orden político.

Las principales reticencias estructurales provienen del propio tejido empresarial. De una parte, el papel hegemónico que han jugado determinados grupos empresariales a escala nacional, regional y local. De ellos hay que esperar presiones a favor de mantener la situación actual, la que preserva sus intereses a corto plazo y les genera menos incógnitas. Muestras de su éxito las tenemos ya en las anunciadas ayudas públicas a las obras o al sector de automoción. De otra el enorme poder de las empresas de capital extranjero en el núcleo de las actividades industriales, las que se supone que tienen que impulsar esta economía del alto valor añadido. Se trata de empresas cuyas políticas se elaboran a escala planetaria y para las que el territorio español es uno más en un inmenso tablero mundial. Se corre incluso el riesgo de realizar un enorme esfuerzo público en apoyo de un cambio tecnológico que al final puede canalizarse hacia otros territorios. Y en tercer lugar, la consideración de los plazos temporales en los que es posible un cambio de este tipo. Una economía de la innovación y la alta tecnología no se improvisa ni se compra, exige un largo y complejo proceso de cambio que con fortuna tarda tiempo en madurar. Y que sin duda deberá enfrentarse a políticas parecidas en otros países y, de nuevo, a la trampa de las "falacias de la eficiencia" que conducen a menudo a situaciones de "juego de suma cero, o negativo" como la analizada en el apartado anterior.

Están también las limitaciones a la acción política. Aún en la crisis de 1991 el Gobierno pudo contar con instrumentos que permitían algún respiro a corto plazo, como el recurso a la devaluación. Desde la integración a la zona Euro esta posibilidad ha desaparecido. Del mismo modo que es difícil aplicar políticas industriales agresivas o políticas macroeconómicas más osadas (aunque posiblemente en este campo es donde más rápidamente pueden producirse cambios). Sin contar la pérdida futura del flujo de ingresos que en el pasado han representado los fondos europeos. Hay pocos instrumentos de política industrial al alcance de nuestros gobernantes, lo que unido a lo comentado anteriormente genera perplejidad sobre la posibilidad de realizar en breve plazo un cambio de orientación. Si ello no es posible o bien se opta por volver a otra variante del caduco modelo constructor (improbable dada la situación financiera y de demanda, indeseable desde muchos puntos de vista) o hay que esperar un largo período de desempleo masivo y sufrimiento social.

Quizás la única oportunidad sería optar por un modelo alternativo que priorizara el crecimiento de los servicios públicos en sus diferentes ámbitos (educativos, sanitarios, asistenciales, etc.). Su capacidad de generación de empleo es indudable, su demanda social visible y sus potenciales efectos positivos a largo plazo parecen claros en muchos

ámbitos. De hecho se trata del tipo de actividades a los que debería dedicar atención una sociedad que afronte en serio los problemas de sostenibilidad social (la “crisis de los cuidados”) y ambiental. El principal problema de implementación sigue siendo la persistencia de un modelo productivo y de consumo que genera a la vez impactos importantes en materia ambiental y déficit exterior. Generar más empleos en servicios públicos simplemente puede generar más demandas que agraven el problema. Por esto una política de este tipo debería acometerse con reestructuraciones productivas y políticas públicas orientadas hacer sostenible, económica, social y ambientalmente el modelo, lo que pasa por combinar cambios técnico-organizativos y pautas de consumo público y privado importantes.

4. ¿UNA SALIDA DE LA CRISIS Y DEL NEOLIBERALISMO?

La profundidad de la crisis económica y sus características ponen en cuestión todas las justificaciones del modelo neoliberal. No solo ha fracasado en su pretensión de ofrecer una sustancial mejora del bienestar social sino que resulta ineficiente aún en los limitados términos del funcionamiento normal de los mercados. La crisis financiera constituye una de las mejores plasmaciones de su ineficacia e impudicia. Algo que ya sabíamos que se había producido en anteriores crisis (la rusa, la del sudeste asiático, la de las punto.com, la de Enron), pero que ahora alcanza al núcleo central del modelo.

Pero una cosa es que el Rey esté desnudo y otra que sus cortesanos lo admitan. Hay demasiados intereses en juego y grupos de poder demasiado consolidados como para esperar que las cosas cambien intensamente a corto plazo. Núcleos de poder organizados en poderosos *lobbys* que tienden sus tentáculos en muchas direcciones: en los miles o millones de empleos que dependen de sus actividades, en sus conexiones con las élites políticas con las que mantienen estrechas relaciones, en la nutrida tropa de individuos que tienen cubierto su *modus vivendi* y su prestigio social en la promoción de este modelo, en la propia inercia que impone el pasado. La forma cómo se están produciendo las respuestas políticas en casi todas partes es una buena muestra del peso muerto del pasado.

En las páginas anteriores he tratado de mostrar que la crisis actual es el resultado de las dinámicas generadas por el conjunto de procesos que han conformado las políticas neoliberales. Éstas no están cuestionadas en su conjunto. La mayor parte de esfuerzos intelectuales parecen encaminados a presentar la cuestión como una mera tormenta financiera. Y aunque se reconocen alguno de los fallos graves del modelo financiero, de momento lo único que ha avanzado es una transferencia masiva de fondos orientada a salvar a instituciones fraudulentas y a proteger el patrimonio de sus ricos inversores. La reforma a fondo de las reglas de juego queda como un mero enunciado que sólo los próximos tiempos veremos si tiene alguna concreción. La política de apoyos masivos al sector financiero y de recortes de los tipos de interés corre el riesgo de volver a poner las condiciones para generar un nuevo ciclo especulativo, algo que ya pasó en todas las tormentas financieras desde 1997 (o anteriormente con la crisis de la deuda latinoamericana). Y sabemos que el coste de aquellas crisis recayó duramente sobre las

condiciones de vida de millones de personas pobres. No está nada claro que estas políticas de ayudas masivas no acaben por representar una enorme factura social.

Sin cambios sustanciales en las lógicas productivas y distributivas actuales persistirán de forma evidente las fosas sísmicas que hacen tan inestable social y ambientalmente a la economía mundial. Cambiarlo exige cuanto menos reformas tan importantes como las que puso en marcha la política keynesiana del bienestar o la propia involución neoliberal. Pero para que ello ocurra hace falta algo más que buenas intenciones y políticos carismáticos. Hace falta combinar buenos análisis, propuestas programáticas y procesos sociales.

En los dos primeros campos los economistas críticos tenemos mucha responsabilidad. Tanto en la deconstrucción de la hegemonía neoliberal como en la elaboración de propuestas alternativas. En el campo del tejido social nuestra responsabilidad ciudadana y personal es igualmente indudable, pero ahí las líneas de intervención pasan, inevitablemente, por espacios diferentes al de una revista académica o un encuentro de debate bianual. Aunque el trabajo intelectual y el compromiso social son dos vertientes inseparables de cualquier proyecto vital respetable.

BIBLIOGRAFÍA CITADA

- ALBARRACÍN J, et al. (1993) *La larga noche neoliberal* Instituto Sindical de Estudios/Icaria Madrid/Barcelona.
- BAKER, D; EPSTEIN,G. y Pollin, R. (1998) *Globalisation and Progressive Economic Policy*. Cambridge: Cambridge University Press.
- BANYULS, Josep, MIGUÉLEZ, Fausto, RECIO, Albert, CANO, Ernest y LORENTE, R. (2009) "The Transformation of Employment System in Spain: Towards a Mediterranean Neoliberalism?" en G.BOSCH, S.LEHNDORF, J.RUBERY *European models in change* Plagrove Macmillan, London (en prensa).
- BARAN, Paul. y SWEEZY, Paul (1968) *Monopoly capital* Penguin. London (V.E. Siglo XXI, Mexico)
- BOWLES, Samuel. et al. (1990) *After the Waste Land: A Democratic Economy for Year 2.000*. M.E.Sharpe. (V.E. Alianza Ed. 1992)
- CARPINTERO, Oscar (2005) *Metabolismo de la Economía Española, Renta Nacional y huella ecológica*(1955-2000) Fundación Cesar Manrique, Teguiise.
- CARPINTERO, Óscar (2009) "Los nuevos "creadores" de dinero: el poder financiero de los grandes grupos empresariales", en Aguilera Klink, Federico y Naredo, José Manuel (coords.) *Economía, poder y megaproyectos*, Fundación César Manrique, Lanzarote/Madrid. (en prensa)
- DUMENIL, Gerard y LEVY Dominique (2007) *Crisis y salida de la crisis*. Orden y desorden neoliberales Fondo de Cultura Económica, México.
- CASTELLS, Manuel (1997) *La era de la información*. Madrid, Alianza.
- CASTILLO, Juan J. (1998) *A la busca del trabajo perdido* Tecnos, Madrid.

- DAVIDSON, Paul (1994) *Postkeynesian macroeconomic theory: a foundation for successful economic policy for the twenty century*, Edward Elgar, Aldershot.
- FITZGERALD, Valpy. (1999) "La volatilidad internacional del capital y el diseño de una <<arquitectura financiera global>>" *Mientras Tanto*, 74 pp. 95-119.
- GACETA SINDICAL (2005) *Empleo: entre la temporalidad y la alta tasa de paro* 1 Febrero Nº5.
- GACETA SINDICAL (2008 a) *Los retos de la economía española* 1 Febrero Nº 9.
- GACETA SINDICAL (2008 b) *Los retos del trabajo y la sociedad española* 2 Julio Nº 10.
- GALBRAITH, John K. (1967) *The new industrial state*. Houghton Mifflin, Boston (V.E. Ariel, Esplugues de Llobregat).
- GALBRAITH, James K. (1997) "Time to Ditch the NAIRU" *Journal of Economic Perspectives* vol 11 ,1 winter 1997 p 93-108
- GARDINER, J. (2000) "Rethinking self-sufficiency: employment, families and welfare" en *Cambridge Journal of Economics*, 24, pp. 671-689.
- GORDON, David M. (1996) *Fat and mean. The corporate squeeze of working americans anf the myth of managerial "downizing"* The Free Press, London.
- GRINSHAW, Damian y RUBERY, Jill (2005) "Inter-capital relations and the network organisation: redefining the work and employment nexos" en *Cambridge Journal of Economics*, 29, pp. 1027-1051
- HARRISON, Benett (1994) *Lean and mean: the changing laws of corporate power in the age of flexibility*. Basic Books, New York.
- HARVEY, David (2007): *Breve historia del neoliberalismo*, Akal, Madrid.
- HELD David, KAYA, Ayse (2007) *Global inequality* Polity Press, Malden MA.
- JOHNSON George .E., LAYARD Richard (1991) "La tasa natural de desempleo: explicación y medidas políticas" en ASHENFELTER O.C.,LAYARD, R. *Manual de Economía del Trabajo II*, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Madrid.
- KALECKI, Michal (1943): "Political aspects of full employment" (VE en M- Kalecki Ensayos escogidos, Fondo Cultura Económica, México 1977) *Sobre el capitalismo contemporáneo*, Crítica, Barcelona.
- KALECKI, Michal (1971) *Selected essays in the dynamics of capitalism 1933-1970* Cambridge University Press
- KAPP, Karl W.(1950) *Los costes sociales de la empresa* Oikos-Tau, Vilassar de Mar (1966), (existe nueva edición de capítulos seleccionados, Catarata, Madrid, 1966)
- LAVOIE. Marc. (1992) *Foundations of Post-Keynesian Economic Analysis*. Edward Elgar, Aldershot.
- LUXEMBURG, Rosa (1913) *La acumulación de capital* Grijalbo, Barcelona (1978).
- MARX, Karl (1885) *Das kapital* Tomo II cap 20 "Reproducción simple" y 21 "Reproducción ampliada" (V.E. Fondo Cultura Económica, México).
- MISHEL, L. y SMITH J. (1995) *Beware the U.S. Model*. Economic Policy Institute. Washington.

NAREDO, José M. (1996) *La burbuja inmobiliario-financiera en la coyuntura económica reciente 1985-1995* Siglo XXI, Madrid.

PHILPOTT, John (ed.) (1997) *Working for Full Employment*. Routledge, London.

POLLIN, Robert (2003) *Los contornos del declive* Akal, Tres Cantos (2005).

RECIO, Albert (2001) "Empresa red y relaciones laborales" en Dubois, A., Millán J. L. y Roca, J. (Coords.), *Capitalismo, desigualdades y degradación ambiental*. Barcelona, Icaria. pp. 213-236

RECIO, Albert (2008) "Capitalismo y modelos nacionales de empleo: el caso español" *XI Jornadas Economía Crítica*. Bilbao en www.ucm.es/Info/ecocri/cas/Recio_Andreu.pdf

RECIO, Albert (2009) "La adaptación de la gran empresa española al capitalismo globalizado" en Aguilera Klink, Federico y Naredo, José Manuel (coords.) *Economía, poder y megaproyectos*, Fundación César Manrique, Lanzarote/Madrid. (en prensa).

RECIO, Albert y BANYULS, Josep (2004) "Employment without technology. The paradox of the Spanish Labour Market", *Economia et Lavoro*, 38 (1), Gennaio-Aprile 2004, pp. 115-137.

ROBINSON, Joan (1956) *La acumulación de capital* Fondo Cultura Económica, Mexico (1960).

ROGERSON, R (1997) "Theory Ahead of Language in the Economics of Unemployment" *Journal of Economic Perspectives*, 11 (1), winter, pp. 73-92.

ROSELL, Jordi y VILADOMIU, Lourdes (2008) "La producción de agrocombustibles y el precio de los alimentos. UAB, Bellaterra 2008, en www.asfac.org/fitxers/AVISOS/2009/DRUAB-Informeagrocarburentes-Julio2008.pdf

SOLOW, R.B.(1990) *El mercado de trabajo como una institución social*. Alianza Ed, Madrid 1992.

STANDING, Guy (1999) *Global labour flexibility*. MacMillan, London .

STANDING, Guy (2002) *Beyond the new paternalism*. Verso, London.

SWEETZ, Paul M. (1942) *Teoría del desarrollo capitalista*. Fondo Cultura Económica, México (1972).

THUROW, Lester (1996) *The future of capitalism: how today's economic forces shape tomorrow's World*. Nicholas Brealey Publishing, London (V.E. *El futuro del capitalismo*. Ariel, Barcelona, 1996).

LA CARA OCULTA DE LA CRISIS EL FIN DEL BOOM INMOBILIARIO Y SUS CONSECUENCIAS

José Manuel Naredo

INTRODUCCIÓN

La larga duración de la fase alcista del presente ciclo indujo a considerarla como algo normal y permanente. De ahí que la irrupción de la crisis no sólo haya causado perplejidad sino que ha tendido a percibirse como algo raro y transitorio, olvidando que la intensidad del auge suele presagiar la intensidad del declive. En lo que sigue trataremos de escapar a estos espejismos considerando la crisis como mero fruto de los desequilibrios provocados por la euforia económica precedente. A la hora de interpretar la crisis, hay analistas que subrayan los aspectos más nuevos o peculiares que la han provocado y otros que hacen hincapié en lo que de común tiene con las crisis anteriores. En todas las crisis suelen convivir dimensiones nuevas y antiguas. En lo que sigue empezaré por presentar el trasfondo general en el que se produce esta crisis marcado por mutaciones del capitalismo de las que no se suele hablar, ya que vienen eclipsadas por la ideología económica dominante con sus enfoques de la producción y el crecimiento. Centraremos después la reflexión en la burbuja inmobiliaria, habida cuenta el peso tan determinante que ha tenido en nuestro país durante el auge y que está teniendo y tendrá en el declive del presente ciclo económico.

TRASFONDO DE LA CRISIS: LA DERIVA DEL CAPITALISMO HACIA LA ADQUISICIÓN DE RIQUEZAS PREEXISTENTES

Rara vez se habla de que la crisis actual se ve agravada por la deriva que ha venido mostrando el capitalismo hacia la **adquisición** de riquezas preexistentes (Naredo, 2007) acentuando la dimensión especulativa de la mayor parte de las inversiones acometidas durante el auge. Éstas se han dirigido mayoritariamente a financiar operaciones de compraventa de títulos, empresas, terrenos,... o inmuebles, más orientadas a obtener plusvalías que a producir bienes y servicios asociados a una mejor calidad de vida de la población. En nuestro país la burbuja inmobiliaria y sus derivados constructivos han llegado a absorber cerca del 70 % del crédito al sector privado y a extender el virus de la especulación por todo el cuerpo social, a la vez que se sobredimensionaba el suelo urbanizable y el parque de viviendas secundarias y/o desocupadas, ocasionando una superdestrucción de los asentamientos, los ecosistemas y los paisajes precedentes. Lo que hace que todo el mundo sufra el "deterioro ambiental" y que muchos tengan que acabar pagando el aquelarre de beneficios y plusvalías obtenidos por unos pocos durante el auge, en un juego económico que necesitaba expandirse continuamente para evitar su derrumbe. Esta huída hacia adelante reclamaba una creciente necesidad de

financiación que sentenciaba al presente ciclo alcista a morir, tarde o temprano, por estrangulamiento financiero (como hemos venido advirtiendo desde hace tiempo en diversas publicaciones, de las que remitimos a la última: Naredo, Carpintero y Marcos, 2008, Cap. I.8: "La revalorización de la vivienda y su financiación", pp. 73-78).

Sin embargo, la ideología económica dominante dificulta la comprensión de las mutaciones que ha observado el capitalismo al desplazar su actividad desde la **producción** de riqueza hacia la **adquisición** de la misma, con ayuda de la financiarización de la economía y del recurso a operaciones y megaproyectos apoyados por el poder. Pues la metáfora de la **producción** oculta la realidad de la **extracción** y **adquisición** de riqueza. Y la idea de **mercado** soslaya la intervención del **poder** en el proceso económico. El desplazamiento y la concentración del poder hacia el campo económico-empresarial hace que hoy existan empresas capaces de crear dinero, de conseguir privatizaciones, recalificaciones, concesiones, contrataciones,...y de manipular la opinión, polarizando así el propio mundo empresarial. Si antes el Estado controlaba a las empresas ahora hay empresas y empresarios que controlan y utilizan el Estado y los *media* en beneficio propio, mostrando que el capitalismo de los poderosos es sólo liberal y antiestatal a medias. Es liberal para solicitar plena libertad de explotación, pero no para promover recalificaciones y concesiones en beneficio propio. Y es antiestatal para despojar al Estado de sus riquezas, pero no para conseguir que las ayudas e intervenciones estatales alimenten sus negocios. De ahí que calificar de (neo)liberal al capitalismo de los poderosos es hacerle un inmenso favor, al encubrir el intervencionismo discrecional tan potente en el que normalmente se apoya, permitiendo que los nuevos caciques vayan impunemente por la vida presumiendo de (neo)liberales. Intervencionismo que ha culminado al calor de la crisis con las suculentas ayudas a las empresas que evidencian la ley del embudo, consistente en privatizar beneficios y socializar pérdidas, que están imponiendo los nuevos caciques al conjunto de la población.

La actual refundación oligárquica del poder plasmada en un *neocaciquismo* disfrazado de democracia ha desatado una nueva fase de acumulación capitalista (Naredo, 2007). En esta fase los más poderosos son capaces de emitir acciones y otros títulos que suplen las funciones del dinero contando, así, con medios de financiación sin precedentes que les permiten adquirir las propiedades del capitalismo local y del Estado, y con el poder necesario para promover, con ayuda estatal, megaproyectos de dudoso interés social y operaciones extremadamente lucrativas. El sistema monetario internacional facilita la creación de ese dinero financiero que se sostiene a base de atraer el ahorro, incluso de los más pobres, hacia la compra de los pasivos no exigibles que emiten los más ricos, generando procesos especulativos que acentúan los vaivenes cíclicos y la volatilidad de las cotizaciones. En esta fase, en la que predomina la **adquisición** sobre la **producción** de riqueza, los beneficios empresariales y el crecimiento de los agregados económicos de rigor, ya no suponen mejoras generalizadas en la calidad de vida de la mayoría de la población, que tiene que sufragar el festín de beneficios, plusvalías y comisiones originado, acentuando la polarización social. Pero la sociedad, adormecida por la ideología dominante, sigue sin preocuparse del contenido concreto y las implicaciones de esos agregados monetarios cuyo crecimiento

indiscriminado desea y defiende.

La deriva hacia la **adquisición** de la riqueza se produjo de la mano de la hiperdimensión del juego inmobiliario-financiero y demás procesos especulativos que, por su propia naturaleza, desembocan en situaciones críticas, al ser económicamente insostenibles. Este panorama resulta socialmente aceptable en la medida en la que una ingente liquidez nueva alimenta la máquina corrupta del crecimiento económico, de cuyas migajas viven también los pobres. De ahí que cuando el pulso de la coyuntura económica decae se quiera “inyectar” más y más liquidez a toda costa —como muestra la reciente cumbre del G-20— para que la fiesta de **adquisición** de riqueza continúe y rebose lo más posible, alcanzando a buena parte de la población. El crecimiento actúa, así, como una droga que adormece los conflictos y las conciencias y crea adicción en todo el cuerpo social. Pero cuando decae o se para el malestar resurge con fuerza, invitando peligrosamente a mirar hacia atrás y a ver las ruinas que ha ido dejando, jalonadas de grave deterioro ecológico, de angustioso endeudamiento económico, de bancarrota moral y de severo empobrecimiento social al haber acentuado el servilismo, espoleado por la envidia y la avaricia.

La alternativa al modelo económico descrito requiere profundos cambios mentales e institucionales que no cabe detallar aquí. Cambios que permitan trascender la metáfora de la **producción** y mitología del **crecimiento** económico y cambiar las reglas del juego que rigen actualmente la valoración comercial y el sistema monetario internacional. La viabilidad de estos cambios depende de la disyuntiva política que enfrenta la actual refundación oligárquica del poder a una refundación democrática del mismo. O también, la que enfrenta la actual democracia, que se dice *representativa*, pero que se apoya en consensos oscuros y elitistas, a una democracia más *participativa*, con consenso amplio y transparente, fruto del ejercicio pleno de una ciudadanía bien informada. La experiencia muestra que la *información* es condición necesaria para desmontar las prácticas caciquiles y los lucros inconfesables de las operaciones y los megaproyectos y para reconducir el proceso económico hacia una gestión más razonable y acorde con los intereses mayoritarios. Pero hay que subrayar, también, que hoy por hoy la intensa *participación* y movilización social debidamente *informada*, sólo es condición suficiente para que tal desmontaje y reconducción se produzcan, si hace peligrar el crédito electoral de los responsables políticos.

Tras la disyuntiva indicada subyace la pugna por mantener vivo el tejido social compuesto por relaciones de solidaridad, afinidad y simpatía hacia nuestros congéneres, frente a su destrucción y sustitución por relaciones serviles y despóticas. En el fondo se trata de evitar que los valores del capitalismo —el éxito pecuniario, la pelea competitiva, el afán de lucro, de explotación,...— y su actual proyección oligárquica, acaben arrasando los sentimientos de amistad y solidaridad y haciendo realidad esa utopía social negativa que Hesiodo (S. VIII a. de J. C.), en *Los trabajos y los días*, identificaba con el fin de la especie humana. Pues, en sus célebres versos (Hesiodo, 1964, pp.42-43) nos recuerda que ese final vendrá cuando se destruyan las relaciones de hospitalidad, amistad, fraternidad, cuando incluso se les muestre desprecio a los padres, tan pronto como envejezcan,... cuando nadie respete su palabra dada, ni apoye lo bueno y lo justo, cuando la conciencia no exista y el único derecho sea la fuerza o el dinero.

ESPAÑA LÍDER DEL AUGE INMOBILIARIO

En los últimos tiempos ha habido tres intensos ciclos inmobiliarios. Un primer ciclo fue el que culminó a principios de los setenta para caer con las "crisis petrolíferas" del momento. Un segundo ciclo se inició a mediados de los ochenta para morir tras los festejos del 92, con sucesivas devaluaciones de la peseta y "programas de ajuste". El tercero y último ciclo alcista acusó mayor intensidad y alcance que los anteriores. Pues la liquidez internacional sin precedentes que se empezó a generar a mediados de los noventa, presionó con inusitada fuerza sobre los precios de la vivienda, que alcanzaron máximos históricos en la mayoría de los países industrializados e, incluso, en países calificados de "emergentes", como China y Corea.

Pero el *tsunami* de liquidez dispuesto a invertirse "en ladrillos" no afectó por igual a todos los países. La situación europea se mueve entre dos modelos inmobiliarios. Uno con gran peso del alquiler y/o la vivienda social, otro con predominio absoluto de la vivienda libre y en propiedad. El primero, tiende a conservar el patrimonio construido, mientras que el segundo tiende a hacer construcción nueva para obtener plusvalías de la recalificación de suelos. El primero evoluciona más de acuerdo con la demografía y la renta disponible de los hogares alquilados, el segundo con el pulso de la coyuntura económica, llamada a atraer liquidez dispuesta a invertirse en las nuevas promociones de vivienda. Así, no es una casualidad que los dos únicos países europeos que han permanecido al margen del reciente *boom* inmobiliario sean los dos que tienen mayor porcentaje de viviendas en alquiler: Suiza y Alemania. Al igual que España, al ejemplificar el segundo de estos dos modelos, ha vivido el reciente auge inmobiliario con más intensidad que todos los otros países de nuestro entorno. El aquelarre inmobiliario vivido en España durante el último decenio triplicó los precios de tasación de la vivienda e incrementó en una cuarta parte su parque de viviendas. Porque la construcción de viviendas nuevas e infraestructuras es la colaboradora necesaria del negocio inmobiliario apoyado en la obtención de plusvalías derivadas de la recalificación de suelos. España se ha erigido así en líder europeo en consumo de cemento, superando en 2007 los sesenta millones de toneladas (más del doble que Francia, que dispone de más población y territorio) haciendo que el monocultivo inmobiliario eleve el peso de la construcción en el PIB por encima del de todos los países de nuestro entorno.

Cuando España llegó a disponer ya de más viviendas y kilómetros de autopista per capita que en todos los otros países europeos, el auge inmobiliario empezó a acusar síntomas de agotamiento. No han sido los límites ecológicos, ni los límites de una demografía que no alcanza a habitar un parque de viviendas cada vez más sobredimensionado los que acabaron frenando el presente *boom* inmobiliario, sino los límites financieros, como había ocurrido en los ciclos anteriores. Pero la novedad que explica la notoria intensidad y duración de este auge inmobiliario arranca de que, con la desaparición de la peseta y el advenimiento del euro, desapareció también el freno que planteaba a las coyunturas alcistas la limitada capacidad de financiación disponible. Estas morían tradicionalmente porque el endeudamiento interno y externo erosionaba la cotización de la peseta y obligaba a devaluarla para restaurar el equilibrio exterior y a aplicar programas de "ajuste" para recortar el excesivo endeudamiento. Sin embargo, actualmente, el paraguas del euro ha permitido prolongar el endeudamiento de la economía española hasta límites difíciles de imaginar, a la vez que el "maná" de los

fondos europeos posibilitó cuantiosas inversiones en infraestructuras. Por primera vez, no solo demandaron financiación neta las empresas, sino hasta los propios hogares, para financiar el *boom* inmobiliario, que acusaron por cuarto año consecutivo un déficit de financiación neta cuya financiación exigían a la banca, en vez de ofrecérsela como había sido habitual: los créditos que solicitaban los hogares superaron así sistemáticamente al aumento de sus depósitos. Además, con la solvencia del euro aumentó el peso de la inversión extranjera en inmuebles, que se sumó a la financiación interna para reforzar el auge inmobiliario a costa de hacerlo más dependiente de la coyuntura internacional. Precisamente la caída de la inversión extranjera en inmuebles, unida a la salida de la inversión inmobiliaria española hacia el exterior, anticiparon con años de antelación el actual declive inmobiliario interno, más tarde reforzado por la crisis hipotecaria de Estados Unidos, la desconfianza de los inversores y el enfriamiento de la coyuntura económica internacional.

ESPAÑA LÍDER DEL RIESGO INMOBILIARIO

Llegados a este punto, cabe subrayar los riesgos en los que se ha ido incurriendo para financiar el auge. En primer lugar hay que recordar que, si bien la subida de precios protagonizó en España el auge inmobiliario de los ochenta, la construcción y el endeudamiento tuvieron entonces escasa incidencia. Pero no ocurre lo mismo en el ciclo actual en el que la importante construcción nueva demandó una financiación adicional sin precedentes, haciendo que el endeudamiento hipotecario de los hogares respecto a su renta disponible se situara al final del ciclo por encima del de todos los países de nuestro entorno, incluido Estados Unidos (Naredo, Carpintero y Marcos, 2007 y 2008). Y el riesgo de los hogares se acentúa por el hecho de que España es el país europeo con mayor porcentaje de crédito hipotecario contratado a interés variable, en momentos en los que los tipos de interés alcanzaron mínimos históricos. Por otra parte, si al crédito hipotecario de los hogares se añade el contraído por las empresas inmobiliarias y constructoras, se llega a la conclusión de que la exposición de cajas y bancos al riesgo inmobiliario es mayor en España que en todos los países de nuestro entorno, incluido Estados Unidos. Conscientes de este riesgo, las entidades financieras han conseguido "titulizar" más de un tercio de su deuda hipotecaria, traspasando así el riesgo a los compradores de los títulos emitidos, aunque la mayor conciencia actual de este riesgo ha encarecido y frenado este proceso.

Pero la reciente coyuntura alcista no solo acentuó el endeudamiento de los hogares y las empresas del sector, sino que aumentó notablemente el valor de sus activos inmobiliarios. Precisamente fue la perspectiva de revalorización la que hizo atractiva su compra apalancada con créditos, a la vez que la presión de los compradores impulsaba esa revalorización, generando la espiral de compras y revalorizaciones que caracteriza a las llamadas "burbujas" bursátiles o inmobiliarias. El riesgo que comportan estas "burbujas" arranca de la distinta calidad de los activos y pasivos generados. Ya que, mientras el valor de los compromisos de pago contraídos es inequívoco y hasta puede aumentar si lo hace el tipo de interés, no ocurre lo mismo con el de los activos, es decir de los pisos. El valor del stock de viviendas se estima aplicándole los precios de transacción de la pequeña fracción del mismo que cambia de manos. Lo cual presupone

que solo esa pequeña fracción del stock puede venderse a esos precios, siendo por lo tanto el conjunto del stock así valorado una riqueza teórica que solo existe a condición de que no se ponga masivamente en venta. La naturaleza de valor virtual que el método de valoración indicado atribuye a las viviendas, se acentúa cuando —como ocurre en España— no existe información solvente e inmediata de los precios de mercado de la vivienda, sino solo referida a precios estimados de tasación o a precios escriturados que difieren de los efectivos y que muestran una mayor inercia y aversión a la baja que los precios de mercado. El problema de fondo estriba en que mientras a la hora de realizar el ahorro en viviendas asociado a revalorizaciones de precios éste corre el riesgo de desinflarse, no ocurre lo mismo con el endeudamiento contraído para adquirirlas.

PERSPECTIVAS: PRECIOS INMOBILIARIOS Y ACTIVIDAD

¿Hasta qué punto están cayendo y hasta dónde caerán los precios de la vivienda?; ¿hasta qué punto y hasta cuándo se traducirá el desplome inmobiliario en recesión económica generalizada?; ¿quién acabará pagando los platos rotos de la fiesta inmobiliaria? Estas preguntas arreciaron desde que la coyuntura económica evidenció su caída desde principios de 2008.

Cuando el mercado inmobiliario se enfría, el número de operaciones disminuye y el período de venta se dilata, haciendo que los oferentes más necesitados de liquidez acaben vendiendo sus viviendas a precios muy inferiores a los de tasación y también de los precios de los anuncios. Pero en nuestro país las caídas de precios, ya observadas por los operadores del sector, no han tenido un reflejo estadístico claro e inmediato. Este contexto de opacidad informativa tiende a evitar ajustes bruscos vía precios, al mantener ciertos “precios de consenso” que se supone valen las viviendas por encima de los de mercado a costa de forzar la iliquidez del patrimonio inmobiliario así valorado y de prolongar artificialmente los períodos de venta, para que la inflación diluya el ajuste a lo largo del tiempo. Pero a la vez que se trata de evitar el ajuste vía precios, se fuerza sin querer el ajuste en cantidades, reflejado en el desplome de la construcción de vivienda nueva observado en el año en curso. Entidades del sector estiman que en 2008 se construirán seiscientos mil de viviendas menos que el año anterior con un recorte de más de un millón de empleos.

Pero tratemos de responder las preguntas planteadas al inicio de este apartado: ¿en qué medida bajan los precios de la vivienda? La pregunta podría parecer improcedente a cualquier persona que no esté al tanto de las actuales lagunas de información sobre el tema: pensaría que cómo no se va a saber si suben o bajan los precios de la vivienda, cuando la prensa hace referencia a una estadística oficial que informa sobre ellos. Gracias a que no hay solo una sino varias estadísticas cabe aclarar algo el tema.

En primer lugar hay que precisar que el índice oficial de precios de la vivienda que elabora trimestralmente el Ministerio de Vivienda (IPVmv) no recoge verdaderos precios de mercado, sino precios que imputan a las viviendas las empresas de tasación de inmuebles. El hecho de que las empresas de tasación trabajen mayoritariamente para las entidades financieras y que éstas no vean con buenos ojos que los precios de tasación caigan por debajo de los valores hipotecados, hace dudar de la objetividad de esta fuente en momentos de declive. Sobre todo cuando, confundiendo deseos con realidades, los

directivos de bancos y cajas han venido pronosticando reiteradamente que en cualquier caso se produciría un “aterrizaje suave”. Y hasta el momento lo han conseguido: el IPVMv no ha bajado todavía respecto al año anterior, sino sólo moderado su crecimiento, evidenciando una sospechosa aversión a la baja, contradictoria con las caídas de precios que registran otras fuentes comentadas a continuación (pueden encontrarse información sobre el IPVMv en la página Web del Ministerio de Vivienda: <http://www.mviv.es>).

Pero subrayemos antes que el mencionado oscurantismo de los precios inmobiliarios parece impropio de un país que se dice moderno y desarrollado, y en el que el mercado inmobiliario ha tenido una importancia económica tan manifiesta. No cabe imaginar que solo hubiera una estadística de precios de las operaciones bursátiles, que elaboraran cada tres meses determinadas empresas de tasación encargadas de atribuir valor a las acciones y que, para colmo, esas empresas dependieran o, incluso, estuvieran participadas por las entidades que financiaban esas operaciones. Se ha hablado mucho de la responsabilidad de las empresas extranjeras de *rating* en la desconfianza que se extendió en el mundo empresarial durante la crisis actual, pero poco o nada se ha hablado de las empresas españolas de tasación: se veía la paja en el ojo ajeno, pero no la viga en el propio. Al igual que se ha hablado mucho de las hipotecas *subprime*, o de alto riesgo tan atractivamente “estructuradas”, y de que la banca española había permanecido bastante indemne a ese producto, presuponiendo que ello era debido a que nuestra normativa era mejor y nuestros banqueros más hábiles que los de los otros países afectados. Con ello se oculta que si las entidades financieras españolas no compraron apenas esos “atractivos” productos fue, sobre todo, porque trataban denodadamente de obtener financiación neta del exterior, titulizando sus propias hipotecas al igual que los EEUU, y no de colocar fuera un exceso de liquidez comprando títulos. Las entidades financieras españolas no necesitaban comprar hipotecas negociadas en EEUU, cuando la demanda interna de hipotecas crecía como la espuma y necesitaban endeudarse fuera para poder financiarlas *in situ*. Ciertamente, las entidades financieras españolas no necesitaban comprar hipotecas *subprime*, o de alto riesgo, fuera cuando apenas daban abasto para conceder las propias hipotecas “*subprime* a la española” —al decir del fino analista y amigo Anselmo Calleja (Calleja, 2008)— pues hipotecas de alto riesgo son, en general, las contratadas a tipo de interés variable cuando los tipos eran anormalmente bajos, con tasaciones que superaban normalmente los precios efectivos de mercado y con una actividad desbordante y una ocupación de la mano de obra que rozaba el pleno empleo.

Volviendo al tema de los precios, en los inicios de la pasada legislatura propuse, sin éxito, al recién creado Ministerio de Vivienda construir un índice de precios de la vivienda a partir de los datos de los anuncios, para reflejar con más objetividad y sensibilidad que las tasaciones el pulso de los precios inmobiliarios. Me congratula observar que dos entidades privadas —FOTOCASA y el IESE— han puesto en marcha recientemente una propuesta similar, construyendo un índice mensual (IPVfc) cuya evolución es bien distinta de la del IPVMv, apoyado en las tasaciones: su variación respecto al mismo período del año anterior observa caídas cada vez mayores desde noviembre de 2007. En el tercer trimestre del año en curso, estas disminuciones se sitúan en torno al 8 % (puede consultarse la evolución de los índices mensuales, presentados con gran desglose y los correspondientes informes en la página Web de FOTOCASA: <http://www.fotocasa.es>).

También el Instituto Nacional de Estadística (INE) ha sacado recientemente un nuevo

índice trimestral de precios de la vivienda (IPVine) apoyado en los precios escriturados por los notarios (accesible en página Web del INE: <http://www.ine.es>). Las fuentes notariales han permitido construir estadísticas solventes de precios de mercado de la vivienda en otros países europeos en los que estos precios coinciden con los escriturados. El hecho de que no ocurra esto en nuestro país limita el significado del IPVine. Pese a ello, este índice observa un desplome mucho más intenso del que reflejan las tasaciones, alcanzando tasas negativas en el segundo trimestre del año en curso. Hay otra información del INE que viene a confirmar el declive de los precios, es la caída en un 7,3 % del importe medio de las hipotecas registradas en septiembre respecto a las del mismo mes del año anterior.

Otras informaciones que completan el panorama de los precios inmobiliarios son las correspondientes a las notables rebajas de las promotoras, que tienen que competir con las cerca de setecientas mil viviendas adicionales propiedad de inversores especulativos que han aflorado este año al mercado. Dispongo de catálogos de promociones inmobiliarias que sitúan estas rebajas entre el 20 y 30 % del precio inicial. A esto se añaden las cada vez más extendidas y, poco a poco, transparentes subastas de inmuebles que promueven entidades especializadas. Los resultados de estas subastas informan sobre la banda baja de los precios de mercado: suelen partir con precios de salida entre el 20 y 30 % inferiores a los de tasación y alcanzar precios de remate situados entre un 20 y un 50 % por debajo del precio inicial (la información sobre las subastas inmobiliarias puede encontrarse en la revista *Pública Subasta* (<http://www.publicasubasta.com>) —que mantiene permanentemente actualizadas en la red todas las subastas, públicas y privadas, que se celebran en España— y en los portales de las diversas entidades especializadas).

De lo anterior se concluye que en el momento de escribir este artículo (noviembre de 2008) están cayendo los precios de mercado de la vivienda, los precios de los anuncios (IVPfc), los precios escriturados (IVPine) y el importe medio de las hipotecas, pero no los precios de tasación, ni el IPVMv, que muestran una llamativa aversión a la baja. Afortunadamente vemos que la propia dinámica de los acontecimientos está rompiendo la opacidad estadística que venía postergando el ajuste vía precios y forzando la atonía del mercado inmobiliario. Creo que ya va siendo hora de potenciar la transparencia y de acometer con decisión los cambios que reclama un modelo inmobiliario agotado.

La disyuntiva está clara: o se trata de mantener la tradicional opacidad estadística sobre el mercado inmobiliario postergando el ajuste vía precios, o se trata de favorecer este ajuste potenciando la entrada de nuevos mecanismos que aporten agilidad y transparencia sobre los precios de las operaciones efectivas, facilitando la realización de activos mediante procedimientos de subasta amplia e informada comparables a los que existen en los mercados bursátiles. En cualquier caso los precios de la vivienda ya están bajando y, por mucho que se haga por ocultarlo, esta bajada acabará evidenciando que el "aterrizaje suave" pronosticado tampoco se observa en los precios de mercado.

Pero cualquiera que sea el contexto mencionado no evita el riesgo al que se ven sometidos las empresas y los hogares implicados, que se ha agravado ostensiblemente con la caída de la actividad económica general, que resultaba previsible dado el gran peso de la actividad constructiva e inmobiliaria y el panorama incierto de la coyuntura internacional. Aunque, como hemos indicado, el auge inmobiliario contribuyó a extender

el virus de la especulación inmobiliaria por todo el cuerpo social, el 65 % de los propietarios de bienes inmuebles escasamente podrán beneficiarse con su venta, ya que (según el Catastro) son titulares de un único bien, normalmente coincidente con su vivienda principal, y el 57 % de la deuda de los hogares corresponde precisamente a la vivienda principal (según la Encuesta Financiera de las Familias (EFF) del Banco de España). Resulta inquietante observar que cerca del 60 % de esta deuda se proyectó sobre la mitad de los hogares con menos patrimonio y que, por término medio, el pago de deudas de los hogares supone el 17 % de su renta disponible, elevándose notablemente este porcentaje entre los hogares con menos renta (este porcentaje supera el 40 % en cerca de la mitad del 20 % de los hogares con menos renta, como puede constatarse en Naredo, Carpintero y Marcos, 2008, p. 182, Cuadro III.1.5.1). Vemos, pues, que son los hogares más pobres y endeudados los que seguirán pagando durante decenios las plusvalías realizadas por otros, aunque sus viviendas bajen de precio. Como también se verán atrapadas en la fase de declive las empresas del sector que no han sabido salirse ni diversificar a tiempo. Incluso las que habían diversificado sus intereses están atravesando serias dificultades financieras que las obligan a malvender las participaciones en otras empresas para rebajar sus enormes deudas que amenazan con llevarlas a la bancarrota, como ha venido informando la prensa. En el momento de escribir estas líneas las noticias dan cuenta de la décima suspensión de pagos importante —hoy llamada “concurso de acreedores”— que se produce en el sector de la promoción inmobiliaria.

En principio se pensó que el colchón del superávit presupuestario español permitiría activar políticas anticíclicas que no suelen estar al alcance de la mayoría de los países que atraviesan situaciones críticas. Pero también hay que recordar que ese superávit se debió en buena medida a la caída del tipo de interés y a la pujante actividad recaudatoria relacionada con el auge inmobiliario, por lo que tras la subida de los tipos de interés y el pinchazo de la burbuja, se desinfló con una rapidez pasmosa. Y ello ocurrió sin que el anterior superávit presupuestario se hubiera orientado a promover con tiempo un relevo de actividades que de momento no se vislumbra. Cuando, además, la política económica, al no poder devaluar la moneda, no cuenta ya con este medio tradicional de hacer que la economía española recupere posiciones competitivas que faciliten el relanzamiento de su actividad exportadora, todo hace presagiar un estancamiento de larga duración (véase Naredo, Carpintero y Marcos, 2007 y 2008, y Naredo, 2008,a).

ERRORES DE DIAGNÓSTICO, IRESPONSABILIDAD Y SERVILISMO PROFESIONALIZADO ECONÓMICA

La experiencia demuestra que ni los árboles pueden crecer hasta el cielo, ni el auge puede ser permanente, porque genera desequilibrios que en algún momento lo hacen declinar, normalmente por estrangulamiento financiero que acaba cortando la espiral de revalorizaciones y adquisiciones y haciendo que los promotores y compradores más endeudados sufran las consecuencias. Así, desde hace más de un lustro he venido advirtiendo que “cuanto más se prolongue la burbuja inmobiliario-constructiva actual más inquietantes pueden ser sus resultados...” (Naredo y Capintero, 2002, p. 72). Pues, a mi juicio, lo más fácil era prever el desenlace crítico al que conducía el auge

inmobiliario; lo verdaderamente difícil era imaginar que el auge podía llegar hasta donde ha llegado, al disponer la economía española —amparada en el euro— de una financiación externa tan inusualmente copiosa y barata. Pero esa misma financiación externa que prolongó tanto el auge, a la postre lo acabó estrangulando. Pues, como hemos indicado, España, al erigirse en líder del auge inmobiliario, acabó erigiéndose también en líder del riesgo inmobiliario y desanimando dicha financiación, cuando se extendió la desconfianza en los mercados financieros internacionales y cuando la crisis inmobiliaria en los EEUU señaló el fin de un auge inmobiliario que había adquirido proporciones globales.

Hace ya más de un año, tras constatar en un estudio (Naredo, Carpintero y Marcos, 2007, pp. 71-91) que la exposición de la economía española al riesgo inmobiliario superaba en todos los aspectos al de los otros países de nuestro entorno, incluido EEUU, concluíamos diciendo que “la suerte ya estaba echada”: no cabía evitar la crisis, solo gestionarla lo mejor posible. Pero, nada se hizo, y esta gestión resulta hoy más difícil cuando, como preveíamos, el superávit presupuestario se ha desinflado sin que antes se hubiera orientado a promover oportunamente el relevo de actividades arriba mencionado.

Debería ser responsabilidad de gobiernos y analistas evitar con medidas y advertencias que las “burbujas” alcancen dimensiones que se revelan social y económicamente amenazantes. Pero en España no han predominado la prudencia y la finura en las políticas ni en los pronósticos: los gobiernos han sido tan irresponsables, como raros los analistas que hemos venido advirtiendo desde hace tiempo sobre los peligros del evidente desenlace del ciclo. En un artículo reciente (Torres, 2008) se recogían las frases e informes tranquilizadores que habían venido emitiendo los economistas llamados a asesorar al presidente Zapatero en julio de 2008: en 2007 habían venido señalando que “el escenario de riesgo...era una probabilidad bastante reducida” e, incluso, que “la construcción seguía teniendo buenas perspectivas”. La actitud de los asesores económicos próximos al poder se asemeja al de los adivinos y hechiceros de épocas pasadas, al tratar ambos de regalar los oídos del poder con predicciones halagüeñas para no caer en desgracia. Así se alimentaron las irresponsabilidades conjuntas de técnicos-asesores y políticos. Irresponsabilidades que se reflejaron con fuerza en las declaraciones en las que todo un ministro de economía confesó que la crisis le había pillado desprevenido, haciendo gala ya sea de un cinismo a prueba de bomba o —no se sabe que es peor— de una incompetencia supina.

En mi opinión, los fallos no han venido tanto de errores de diagnóstico, como de la censura implícita que impedía a los economistas comunicar lo que pensaban, por miedo a defraudar a los poderes establecidos de políticos y/o promotores inmobiliarios y a verse represaliados por ellos y, menos aún, a divulgarlo, aduciendo que podía crear “alarma social” y desencadenar la crisis. Pues me resisto a creer que cualquier analista mínimamente experimentado no supiera que el pulso de la coyuntura económica acostumbra a ser cíclico, que la magnitud del auge y de los desequilibrios originados, presagian la magnitud del declive y que en los últimos años existían claras evidencias de que el auge inmobiliario estaba tocando a su fin (siendo quizá los más reveladores la caída de la inversión extranjera en inmuebles, unida al aumento de la inversión inmobiliaria española en el exterior y a la inversión de las empresas inmobiliarias en

otros sectores,...a la vez que tocaba techo la tasa de endeudamiento de los hogares respecto a su renta disponible, caía por los suelos su tasa de ahorro y repuntaba el tipo de interés). Me consta que, entre los economistas más próximos al poder político y/o empresarial, estaba mal visto reconocer públicamente la propia existencia de la burbuja inmobiliaria como no fuera para afirmar, a modo de mantra o conjuro repetitivo, que el "aterrizaje sería suave" a fin de no desanimar a los compradores de inmuebles, ni siquiera en la fase final y más comprometida del ciclo. Recordemos que, hasta que se impuso la evidencia, estuvo vetado hablar de crisis y que quien subrayara los desequilibrios o problemas de la economía española corría el riesgo de ser acusado de antipatriota. Ni los avisos esporádicos del Banco de España, ni los trabajos de algunos analistas aislados pudieron romper, así, el coro de complacencia entonado por los profesionales, empresarios y políticos de un sector y de un país que acostumbran a premiar la obediencia servil y a desprestigiar la inteligencia. Pues, paradójicamente, la autocensura implícita se extendió mucho más entre los analistas durante la democracia, de lo que lo hizo la censura burocrática durante el franquismo, dado que entonces se dibujaba más nítidamente la frontera entre técnicos y políticos.

Pero la coyuntura económica no se controla con campañas de imagen que nieguen la crisis, ensalcen la solidez de la economía española y refuercen la confianza de los inversores, cuando las cifras dicen todo lo contrario, pues éstas mandan más que las campañas. Si la capacidad de financiación de los hogares ya está exhausta de tanto "invertir en ladrillos", si la inversión extranjera en inmuebles ya empezó a decaer hace cuatro años y si ya no se puede obtener, como antes, en el exterior financiación barata y abundante, no hay campañas de imagen que valgan.

La gran irresponsabilidad de los gobiernos no solo estriba en haber negado o soslayado la burbuja inmobiliaria, sino en haber mantenido invariable el marco institucional que la venía propiciando y en haberla seguido alimentando hasta el final con potentes desgravaciones fiscales y ocultaciones consentidas de plusvalías, que desembocaron en casos tan sonados como el de Marbella, forzando así el lamentable monocultivo inmobiliario de este país. Todo ello cuando deberían de haberla identificado y gestionado desde hace tiempo para evitar un desenlace tan poco recomendable como al que estamos asistiendo. Situación que además pide a gritos el cambio del actual modelo inmobiliario que, para colmo, nuestros "avanzados" políticos no se han planteado todavía en serio.

El gran error político del presidente Zapatero fue, en suma, no tomar conciencia y ni plantear con claridad el horizonte de crisis al que llevaba el auge inmobiliario e iniciar su controlada reconversión cuando ganó sus primeras elecciones, hace ya cinco años. Entonces sí que hubiera sido posible planificar con tiempo el añorado "aterrizaje suave" y la necesaria reconversión "del sector". También entonces hubiera podido culpar a quienes le precedieron de la comprometida situación a la que se veía abocada la economía española. Habría podido esquivar, entonces, la burbuja que le acabó explotando en la cara. Con el agravante de que, al hacer suyo el "España va bien" de Aznar, dio pie a que ahora lo señalen como culpable.

DISYUNTIVA DE LA PRESENTE CRISIS: RECONVERTIR O APUNTALAR EL ACTUAL MODELO ECONÓMICO

Los resultados de la reciente cumbre del G-20 y las medidas que se han venido aplicando desde entonces en los países apuntan más a paliar la crisis actual que a atajar sus causas más profundas. Pero ¿son acertados los remedios paliativos propuestos? ¿Se ha dado algún paso hacia reformas de fondo? Creo que los remedios están relacionados con el diagnóstico de la crisis y observo que se producen a la vez errores y sesgos de diagnóstico y de tratamiento.

Hemos visto que la continuada complacencia de políticos y técnicos hacia el *statu quo* ha sesgado tanto el diagnóstico como el tratamiento de la crisis en nuestro país hacia un continuismo digno de mejor causa. La política del avestruz de negar primero la existencia o de minimizar después la importancia de la burbuja inmobiliaria, de la crisis y de los problemas de la economía española, se solapó enseguida con el afán de inyectarle potentísimos euforizantes monetarios y presupuestarios, denotando serias incongruencias. Por ejemplo, 24 horas después de haber presentado en la última cumbre del G-20 en Nueva York a la banca española como la más saneada del mundo, el presidente Zapatero se comprometió a facilitarle ayudas por un importe de 50.000 millones de euros — que suponía casi el 5% del PIB— “imitando al plan Paulson de salvamento aprobado en los Estados Unidos” (Calleja, 2008).

En lo que concierne al diagnóstico general de la crisis, el hecho de que ésta se evidenciara a raíz de la explosión, en agosto de 2007, del mercado de hipotecas de alto riesgo estadounidenses —llamadas *subprime*— y de sus “productos estructurados”, indujo a responsabilizarlos de la crisis. Pero ¿cómo un área de negocio tan pequeña dentro del mundo financiero puede haber generado una convulsión tan grande? Las hipotecas *subprime* y sus derivados no causaron por si solos este embrollo y, menos aún, en España cuyas entidades a penas se vieron contaminadas. Fue una mezcla explosiva de desregulación y relajación de la disciplina monetaria lo que posibilitó la enorme expansión de créditos y depósitos a tipos anormalmente bajos y el despliegue de otras cadenas más amplias de creación de activos y pasivos financieros que se apoyan mutuamente en los balances de las empresas, aportando un ingrediente fundamental a la actual creación monetaria globalizada. Y hay que reconocer, sin tapujos, que esta enorme liquidez barata dio rienda suelta a la burbuja inmobiliario-financiera y al espectacular endeudamiento de hogares y empresas, generando una dinámica insostenible que se acabó rompiendo por el eslabón débil de las hipotecas *subprime*. Pero la gravedad de la crisis denota que éstas fueron la punta del iceberg de una podredumbre mucho más generalizada, que sembró la desconfianza y cerró drásticamente el acceso de la economía española a esa liquidez tan barata y abundante de la que había venido disfrutando, al impedir, entre otras muchas cosas, seguir colocando esa especie de “hipotecas *subprime* a la española”, debidamente “empaquetadas” o titulizadas, en los mercados financieros internacionales. Habría que tener bien en cuenta la podredumbre que afecta a los activos financieros, tanto para sanearla y restablecer la confianza, como para evitar que vuelva a extenderse en el futuro.

Plantear en serio ese saneamiento presupone, en primer lugar, reconocer la

profundidad de la crisis y, en segundo, planificar la forma de reestructurar y renegociar un volumen importante de activos inflados o de "mala calidad". Para ello habría que tomar en serio el problema y crear los instrumentos —sociedades de rescate, de recapitalización,... criterios de valoración de las "innovaciones" financieras— necesarios para regular el proceso evitando la discrecionalidad y la opacidad que han sido habituales en las operaciones de salvamento y que por desgracia siguen perdurando. Pues el neocaciquismo imperante se resiste a abandonar la discrecionalidad y la opacidad de las intervenciones del Estado que atienden sus particulares intereses en detrimento de los de la mayoría, cuya defensa exige transparencia y medios reglados de intervención. También habría que explicitar la política seguida por el Estado en el reparto de los costes asociados a la financiación de los cada vez más astronómicos paquetes de medidas de ayudas que se contemplan.

Y plantear en serio las causas más profundas de la crisis exige, en primer lugar, subrayar la importancia que han tenido en ella la sobredimensión de las prácticas especulativas, ligadas sobre todo a la burbuja inmobiliario-financiera, propiciadas por la ya mencionada creación de liquidez a una escala sin precedentes. Si velamos por los intereses de la mayoría, y no solo por los del puñado de países y grupos beneficiarios del *statu quo*, este diagnóstico sugiere la conveniencia de replantear el sistema monetario internacional que nos ha llevado a esta situación. Creo que no sería difícil diseñar marcos financieros internacionales técnicamente más coherentes y acordes con los intereses de la humanidad que el actualmente vigente. En otra ocasión he apuntado para ello algunos criterios tendentes a evitar el enorme desequilibrio que observa el actual sistema monetario internacional entre exigencias de regulación y medios reglados de intervención (Naredo, 2007, pp. 104-106). Pues la actual desregulación facilita la enorme expansión monetaria globalizada que, al verse engrosada por múltiples activos financieros que suplen las funciones del dinero, genera riesgos sin precedentes que escapan actualmente al control de los Bancos Centrales, de los Estados y de los organismos internacionales existentes (situación que se ve agravada por la existencia de "paraísos fiscales" donde los capitales escapan a las reglas del juego establecidas por los Estados y organismos internacionales). Y a la desregulación se une la falta de medios reglados de intervención, que hace que cada crisis o problema tienda a abordarse sobre la marcha dando cabida a una discrecionalidad cada vez más interesada y orientada a atender las demandas de los poderosos.

El problema no estriba en buscar una solución *óptima* seguramente inexistente, sino en proponer soluciones que mantengan al menos un equilibrio razonable entre instrumentos de regulación y control y medios reglados de intervención: a más regulación, se necesitarían menos medios de intervención. El nuevo diseño del sistema monetario internacional necesitaría apoyarse en un nuevo marco institucional que lo hiciera viable, ya que, como he señalado (Naredo, 2007, pp. 101 y ss.) el marco actual carece de competencias e instrumentos para establecer el equilibrio señalado, generando los problemas objeto de estos comentarios. Pero los mecanismos que llevan al diseño, y mucho más a la implantación, de un nuevo sistema, van mucho más allá de la formulación técnica de propuestas de sistemas alternativos a las que ni siquiera han llegado los movimientos críticos anti o alter mundialistas. Pues "el replanteamiento del sistema monetario internacional necesita contar con el convencimiento y la presión social capaces de alterar el vínculo entre poder y dinero que ha generado la presente situación.

Plantearlo debe ser el primer paso para conseguirlo” (Naredo, 2007, p. 107). Lamentablemente la crisis ha llegado sin que la formulación y el apoyo social de propuestas alternativas haya madurado. Con lo cual resulta ingenuo pensar que los propios artífices y beneficiarios del sistema actualmente vigente no vayan a apuntalarlo, sino a cambiarlo de *motu proprio* por otro más acorde con los intereses de la mayoría.

Aunque en la reciente cumbre del G-20 se habló de la necesidad de reforzar el control y la transparencia de las entidades, los productos y los mercados financieros, la falta de concreción al respecto, unida a la indecisión sobre los paraísos fiscales, otorgó en ella al discurso sobre las medidas de fondo un tono más ceremonial que real. Así, a la vez que se hablaba de la conveniencia de regular mejor la actividad financiera, como si de descubrir la pólvora se tratara, se omitían referencias al incumplimiento del Acuerdo de Basilea II y sus actualizaciones (ver Naredo, 2007, pp. 74-76), que ya venían proponiendo de forma bastante matizada ese control, abarcando las llamadas operaciones “fuera de balance” e, incluso, el peligro que entraña la exposición de diversas entidades a un mismo riesgo —como puede ser el pinchazo de la burbuja inmobiliaria— no contemplado en nuestra normativa.

Así, las únicas propuestas sólidas consensuadas en la reciente cumbre del G-20, al igual que las puestas en marcha en la mayoría de los países, apuntan a apoyar la recuperación con potentes estímulos fiscales y monetarios, sin preocuparse a penas de sanear la situación. Particularmente significativo resulta el hecho de que, cuando las elevadas tasas de endeudamiento y paro inducen a los hogares a recortar su consumo, desde el gobierno se les aconseja esforzarse patrióticamente en aumentarlo para animar la decaída actividad económica. Lo cual evidencia el absurdo al que hemos llegado: a diferencia de lo que enseñan los manuales, el fin no es el consumidor soberano, ni los medios para atenderlo son la producción y el beneficio, sino que éstos se erigen en fines y el consumidor en un simple medio al servicio del sistema gobernado por el afán de lucro. Todos estos estímulos, ayudas e inyecciones de liquidez inducen a cerrar en falso las heridas de la crisis. Los tipos de interés están cayendo otra vez con fuerza, y pueden, al igual que las ayudas, beneficiar a los inversores y/o prestatarios más imprudentes, evitando que el precio de los activos sobrevaluados baje lo que debiera y, por ende, desplazando los desequilibrios e incertidumbres hacia el futuro. A la postre todas estas medidas que fuerzan a la economía a repuntar sin haber saneado sus cimientos, contribuyen a encadenar burbujas. Así ocurrió en los EEUU cuando el ciclo económico decaía de forma “natural” en 2000 pero, con el pretexto de los acontecimientos del 11 de septiembre, se vio relanzado por una constelación de medidas expansivas sin precedentes. Esta huida hacia delante, lejos de corregir los desequilibrios los agravó y dio rienda suelta a la expansión de liquidez internacional que desde mediados de los noventa venía presionando al alza la cotización de los activos patrimoniales, bursátiles primero, e inmobiliarios después, originando las burbujas de todos conocidas. Ahora vuelve a repetirse la situación sobre bases mucho más problemáticas. Pues, de tanto estímulo y euforia especulativa, se degradó la calidad de los activos y se extendió la desconfianza en los mercados financieros, originando una crisis mucho más profunda. ¿Podrán los nuevos estímulos hacer que la situación repunte, sin a penas sanear la situación y sin cambiar las reglas de funcionamiento del sistema? Sin duda, pero el largo período de auge observado recientemente a escala planetaria no tiene visos de repetirse, ya que el nuevo crecimiento económico desembocará en un encadenamiento de burbujas

en el que la inestabilidad será la norma. Esta será la consecuencia del predominio cada vez más absoluto de la pugna por la adquisición de riqueza en un juego económico en el que el crecimiento de los agregados podrá avanzar en paralelo con el deterioro de la calidad de vida de la mayoría de la población y de su entorno físico y social.

---o0o---

Teniendo en cuenta que este texto va destinado a la Revista de economía crítica, he de acabar subrayando que la economía crítica no solo ha de diferenciarse de la economía ordinaria por sus enfoques y metas, sino también por su ética profesional. La economía ordinaria se vanagloria de haberse independizado de la moral, pero en realidad hace cada vez más las veces de apologética del statu quo, sacrificando —como hemos visto— a la complacencia con éste su capacidad de interpretación y predicción y su posible función social. Sin embargo, la economía crítica debe cuidar estas funciones, por mucho que su discurso incomode a los poderes establecidos y sea objeto de ninguneos y represalias. A mi juicio la economía crítica debe hacer gala de una libertad y una ética profesional cuya solidez contraste con el ejercicio de la profesión más servil y acomodaticio a las exigencias del poder que vienen practicando buena parte de nuestros colegas desde las filas de la economía ordinaria, en universidades, empresas, consultorías o administraciones, a menudo, incluso, sin tener clara conciencia de ello. En suma, que la economía crítica está llamada a dignificar con su ejemplo la profesión de economista y a revitalizar una ética profesional y política que se encuentra bajo mínimos en nuestro país.

---o0o---

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Calleja. A. (2008) "Ahora llegan las prisas en España", *La Vanguardia*, 26-Oct.-2008.
- Hesiodo (s. VIII a. de J. C.), *Los trabajos y los días* (ref. a la edición de Aguilar, Madrid, 1964).
- Naredo, J.M. (2007) *Raíces económicas del deterioro ecológico y social. Más allá de los dogmas*, Madrid, Siglo XXI eds.
- Naredo, J.M. (2008a) "El aterrizaje inmobiliario", *La Vanguardia*, 9 de marzo de 2008. (Una versión más amplia de este artículo aparece recogida en el boletín electrónico de la página Web de Habitat: <http://habitat.aq.upm.es/boletin/n35/>)
- Naredo, J.M. (2008) "La burbuja y sus cómplices", *Público*, 31-Oct.-2008 (accesible en www.publico.es/opinion/).
- Naredo, J.M. (2009) "Economía y poder. Concesiones, recalificaciones y contratas", en Aguilera, F. y Naredo, J.M. (Eds.) *Economía, poder y megaproyectos* (libro en prensa en la Col. "Economía & Naturaleza" editada por la Fundación César Manrique, Lanzarote.

José Manuel Naredo

Fecha de publicación prevista: febrero 2009).

-Naredo, J.M. y Carpintero, O. (2002) *El Balance Nacional de la economía española*, Madrid, FUNCAS.

-Naredo, J.M., Carpintero, O. y Marcos, C. (2007) "Boom inmobiliario, ahorro y patrimonio de los hogares: evolución reciente y comparación internacional", *Cuadernos de Información Económica*, nº 200, septiembre octubre, 2007, pp. 71-91.

-Naredo, J.M., Carpintero, O. y Marcos, C. (2008) *Patrimonio inmobiliario y Balance Nacional de la economía española (1995-2007)*, Madrid, Fundación de las Cajas de Ahorro Confederadas.

-Torres, J. (2008) "Los economistas de la Moncloa", *Diagonal*, 4-17 de sept., 2008.

ANTE LA CRISIS: ¿VIVA EL CRECIMIENTO ECONÓMICO?

Jordi Roca Jusmet¹

Departamento de Teoría Económica.
Universitat de Barcelona

¿Cómo analizar y responder a la situación actual, que ya es de decrecimiento económico o recesión, por parte de los que en la etapa anterior considerábamos el modelo de crecimiento de los países ricos insostenible e indeseable?

La actual crisis económica internacional se ha desencadenado en momentos en los que las viejas y nuevas críticas al objetivo del crecimiento económico (que no es otra cosa que el aumento de una magnitud como el Producto Interior Bruto) habían ganado audiencia. Las críticas a los indicadores que identifican producir –y mejorar económicamente– básicamente con generar valor añadido no son en absoluto nuevas y vienen de diferentes frentes. La economía feminista destaca la invisibilidad del trabajo no remunerado de las mujeres, numerosos críticos señalan cómo la distribución de la renta y la red de servicios públicos son más importantes que la renta per capita para el bienestar de la mayoría de la población, las encuestas demuestran que la carrera consumista por mantener y aumentar la posición relativa a expensas de otros valores no parece conllevar más niveles de felicidad, la economía ecológica destaca que el Producto Interior Bruto –y también el Neto– son insensibles a la pérdida de recursos naturales sumando indistintamente actividades sostenibles e insostenibles, que los daños ambientales no quedan en absoluto reflejados y que, paradójicamente, cuando se destinan recursos económicos a mitigar los impactos ello no se contabiliza en el pasivo sino en el activo... Incluso algunos economistas ortodoxos han escrito recientemente libros y artículos de amplia difusión sobre la “economía de la felicidad” como expresión opuesta a la economía de los indicadores macroeconómicos; al mismo tiempo, como interesante novedad política, ha surgido incluso un pequeño movimiento defensor del “decrecimiento” que ha atraído a algunos sectores principalmente en Francia.

Una parte de los críticos del objetivo del crecimiento destacaban que la expansión económica internacional de los recientes años, con el creciente uso de combustibles fósiles, era evidentemente incompatible con los objetivos internacionales de reducción de las emisiones de gases de efecto invernadero y que cualquier enfoque decidido y justo del problema exigía cambiar las prioridades de los países ricos. Muchos señalaban

¹jordiroca@ub.edu

también desde hace décadas –y con mucha mayor repercusión en los medios de comunicación cuando se dispararon los precios del petróleo- que el freno al crecimiento sería inevitable y vendría de la escasez de petróleo; no evidentemente de que se acabase el petróleo sino de que se iniciase una senda de extracción decreciente a nivel mundial, lo que se ha llamado el *peak oil*.

El espectacular aumento de los precios del petróleo durante unos años hasta julio del 2008 en que rondó los 150\$/barril respondió en mi opinión sobre todo a una tensión entre una demanda creciente y una oferta que a duras penas podía abastecer dicha demanda; no creo que la especulación jugase el papel predominante y en todo caso dicha especulación se basaba principalmente en la expectativa de que la oferta difícilmente podía seguir a la demanda desbocada teniendo en cuenta la elevada utilización de la capacidad de extracción, la reducción de extracción en muchos lugares y las pocas perspectivas de creación rápida de nueva capacidad de extracción. Sin embargo, no parece que en la actual crisis –que salvando las distancias tiene más similitudes con la de 1929 que con las de los años setenta- el aumento del precio del crudo haya tenido un papel clave (aunque desde luego afectó en temas importantes como el desequilibrio comercial de los Estados Unidos). La caída actual de los precios del petróleo se explica sobre todo por el cambio de tendencia en la demanda –el consumo de petróleo ha caído en los países ricos por primera vez en mucho tiempo- y en las revisadas expectativas sobre la demanda de los próximos años. Es difícil prever qué pasará con el precio en el futuro próximo lo cual dependerá de la evolución de la demanda, del ritmo de inversión en nueva capacidad de extracción (que se puede ver frenado por la “sequía de crédito” actual) y de la capacidad de la OPEP –con peso creciente en la oferta mundial- en actuar para frenar la caída del precio. Lo que sí me parece irresponsable desde una perspectiva de largo plazo es celebrar como una buena noticia que se hundan los precios del petróleo lo que no hará más que consolidar nuestra adicción al petróleo.

Aún es más claro que la situación actual de crisis económica no es un resultado de los procesos de degradación ambiental. Aunque un sector del minoritario “marxismo ecológico” –representado por James O’Connor, creador de la revista *Capitalism, Nature and Society*- teorizó sobre una “segunda contradicción del capitalismo” entendida como el hecho de que la degradación ambiental crearía crisis económicas por el aumento de costes asociados, el hecho es que –como sensatamente defiende otro sector del “marxismo ecológico” representado por John Bellamy Foster de la *Monthly Review*- el capital puede hacer beneficios en medio de la destrucción ambiental sin que dicha destrucción repercuta en general en una menor rentabilidad. Es más, a veces la propia destrucción ambiental abre oportunidades importantes de negocio privado de forma que, por ejemplo, no parece que la mejor manera de defender las políticas frente al cambio climático sea plantearlas –como hace el celebrado informe Stern- como las más favorables para el crecimiento económico a largo plazo.

Por lo que se refiere a las respuestas a la crisis, la peor reacción a mi entender es la de olvidarse de las críticas al actual modelo económico –en cuanto a su sostenibilidad y sus pobres resultados sociales- y, en aras de un supuesto pragmatismo, dar prioridad al estímulo económico a cualquier precio; esto es lo que en gran parte se está dando en la

Unión Europea en donde los debates sobre cuestiones como los nuevos objetivos sobre emisiones de gases de efecto invernadero después del protocolo de Kioto o la regulación de los límites a las emisiones contaminantes de los coches pasan a segundo plano cuando no se olvidan totalmente.

Ante la caída del consumo y de la inversión privada y el aumento del desempleo, es ciertamente el momento del gasto público y no de la preocupación por el déficit público (aunque en el contexto actual más déficit supone más deuda y más pago futuro de intereses y ello no debe tomarse con ligereza) e incluso podría ser el momento del apoyo público a algunas actividades privadas. Los empleos creados serán bienvenidos pero lo importante es que el dinero público se oriente a gastos sociales prioritarios y al impulso de una transición hacia una economía más sostenible lo que sin duda implica en los países ricos una reducción en el uso de energía y materiales. A diferencia del keynesianismo clásico no debemos celebrar cualquier aumento de la demanda efectiva y no debemos convertir al gasto público en un simple resorte para estimular la actividad económica; desde luego no deberíamos gastar el dinero público en subvencionar directa o indirectamente la compra de coches ni deberíamos convertir las pulsiones consumistas en algo socialmente deseable.

Tanto en etapas de expansión como de crisis económicas es importante huir de valorar si las cosas van bien o mal en términos de si hay o no crecimiento económico (lo que demuestra también que el decrecimiento económico como objetivo adolece del mismo simplismo: guiarse por la evolución de un mal indicador agregado) y de lo que se trata es de valorar selectivamente qué actividades económicas es bueno que crezcan y cuales que decrezcan. La crisis actual y el papel revalorizado de la iniciativa pública podría ser una buena oportunidad para reorientar la economía hacia sendas más sostenibles y socialmente deseables.

EN RECUERDO DE DAVID ANISI

PRESENTACIÓN

En septiembre de 2008 murió tempranamente David Anisi, un referente de la economía crítica. David publicó numerosos libros y artículos en los que refleja su conocimiento profundo de las diferentes aproximaciones a la teoría económica (recordemos, por ejemplo, su libro *Modelos económicos: una interpretación de la macroeconomía*), su enorme capacidad divulgadora (como en su excelente *Trabajar con red: un panfleto sobre la crisis económica*, publicado en los años ochenta y que es desde luego muchísimo más que un panfleto o *Creadores de escasez*) y su fina ironía (como en algunos de sus *Cuentos económicos*); también publicaba puntualmente, hasta muy poco antes de morir, unos "relatos de fin de semana" en su página web con los que quería compartir sus reflexiones con estudiantes y amigos. Trabajos de carácter muy diferente pero todos ellos caracterizados por una –poco común entre los economistas– gran capacidad literaria.

Su trabajo no estaba volcado hacia el currículo académico sino sobre todo hacia la enseñanza (sólo hace falta entrar en su página web para ver su preocupación por elaborar material docente) y se ofrecía desinteresadamente a participar en actividades ciudadanas. Son numerosas sus ponencias y artículos en publicaciones de izquierdas (como su colaboración en el libro colectivo *La larga noche neoliberal* publicado en 1993 a partir de una iniciativa sindical). Una de sus constantes fue denunciar cómo determinadas ideologías se revestían de cientificismo y cómo se utilizaban discutibles teorías para justificar desigualdades sociales y todo tipo de opresión. Como recuerdo y homenaje a David, hemos reproducido la lección de inauguración del curso académico 2006-2007 que ofreció en la Universidad de Salamanca en donde era catedrático. Un texto en el que se refleja bien el talante de David: su amor por la enseñanza, su capacidad de divulgación del núcleo de diferentes teorías económicas y su intransigencia con el uso ideológico de afirmaciones aparentemente científicas. Esperamos que su lectura sea una invitación a leer otros trabajos de David Anisi.

El Consejo de Redacción

ECONOMÍA: LA PRETENSIÓN DE UNA CIENCIA

David Anisi

Lección Inaugural del Curso Académico 2006–2007, pronunciada por el profesor Dr. David Anisi, Catedrático de Universidad de Fundamentos del Análisis Económico de la Universidad de Salamanca, en el solemne Acto Académico celebrado el día 18 de septiembre de 2006, presidido por el Rector Magnífico, Excmo. Sr. Enrique Battaner Arias.

Señor Rector

Invitados

Compañeros de Estudio

Alumnos

TOMÁS DE MERCADO

Alumnos: Allá a mediados del siglo XVI, uno como vosotros, estudiante de esta Universidad de Salamanca, aprendía, escuchaba, leía, y seguro también se divertía entre estos muros.

Por aquellos años ya había tomado los hábitos dominicos en México y había adoptado el nombre, yo creo que con cierta ironía, de Tomás de Mercado. Influido en México por las enseñanzas de otro estudiante salmantino, Pedro de Pavía, vino a Salamanca. Tras su paso por Salamanca marchó a Sevilla, y en los bancales de la Casa de Contratación aprendió, examinó y meditó sobre esa tremenda ola de la nueva economía emergente que significaba la extensión y globalización del comercio. Preocupación, por cierto, muy semejante, creo, a la de alguno de los que hoy en día les lleva a participar activamente en los movimientos antiglobalización.

Fruto de esa preocupación surgió la *Suma de Tratos y Contratos*¹, que publicó en Salamanca Matías Guast en 1569, y posteriormente se editó en Sevilla en 1571. Esa obra constituye uno de los pilares de la conocida como Escuela de Salamanca y es considerada por la Academia, una de las contribuciones seminales a lo que posteriormente fue conocida como Teoría Cuantitativa del Dinero, o Ecuación de Cambridge.

¹ El libro se publica en Salamanca como «Tratos y contratos de mercaderes y tratantes» luego en Sevilla aparece como «Summa de tratos y contratos de mercaderes y tratantes».

LA FACULTAD DE ECONOMÍA Y EMPRESA DE LA UNIVERSIDAD DE SALAMANCA

Pasado mucho tiempo, mucho en verdad, en 1990 la Universidad de Salamanca acuerda establecer una Facultad de **Ciencias** Económicas y Empresariales, y se decidió que fuera precisamente Tomás de Mercado su Patrón.

Quizá el espíritu de Tomás de Mercado se estremeció al percibir que él, un viejo estudiante de Salamanca, se había convertido en el patrón, director, guía y apoyo de aquellos que hoy, con sus pantalones vaqueros, sus pelos teñidos, sus aros en las orejas, pero con las mismas ganas de vivir, de aprender, de reír, de amar y de gozar que los estudiantes del siglo XVI, por aquí andan en el siglo XXI.

Estoy convencido de que Tomás de Mercado no pudo nunca imaginarse que sería catalogado como «economista», pero incluso si en un estado enfebrecido hubiese podido barruntarlo, nunca, bajo ningún concepto, hubiese podido concebir que, por ser economista, llegaría a ser un «científico».

Su sorpresa, estimo, fue mayúscula cuando se encontró Patrón de una Facultad (él si sabía lo que tal término significaba) de Ciencias Económicas y Empresariales. Pero, afortunadamente, pocos años duró su perplejidad. En 1996 en esta Universidad de Salamanca, la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales se une con la Escuela de Ciencias Empresariales, y entre tanto rataplán de ciencias por un lado y ciencias por el otro, la palabra afortunadamente desaparece y se constituye una Facultad de Economía y Empresa, que es lo que realmente es, tanto para Tomás de Mercado como para nosotros. Ahí se enseña Economía y ahí se enseña Administración de Empresas. Las ciencias, al menos en la Universidad de Salamanca, se enseñan, creo, en las distintas secciones de la Facultad de Ciencias.

El caso es que casi quinientos años después, el espíritu resucitado de ese estudiante, asiste alucinado a esta lección inaugural del Curso 2006-2007, que, por primera vez en la historia de esta siete veces centenaria Universidad, la da un profesor de esa nueva Facultad de Economía y Empresa. Incluso puedo imaginar una sonrisa cínica en la faz de Tomás de Mercado mientras me ve pronunciar esta lección, pero no puedo terminar de discernir si se trata de un rasgo de distanciamiento y relatividad debido al paso del tiempo, o un gesto de compasión al, mirándome, considerar cómo ha degenerado la raza.

CIENCIA Y ARTE

Lenin, en algún momento, hablando de su tierra, dijo que el comunismo era el poder de los soviets más la electrificación del país entero.

Yo creo, que aquí y ahora, la Universidad de Salamanca es Alfonso el noveno más Internet en las aulas.

Así que Tomás de Mercado puede investigar en Google su propio nombre, puede saber lo que ahora se considera Economía, y puede conocer las obras de los que hoy se

considera grandes pensadores: Smith, Ricardo, Say, Marx, Mill, Malthus, Jevons, Menger...

Al llegar a Keynes, nuestro buen Tomás quizá se desconcierte, puesto que se encuentra con dos: un tal John.N. Keynes y un tal John.M. Keynes.

El de la N de Neville resulta ser el padre del de la M de Maynard. Cuando, en la literatura posterior, alguien habla de Keynes, se refiere, en general, al hijo. Es más, los más conservadores de la profesión distinguen claramente entre Keynes «el tonto» (el hijo) y Keynes «el listo» (el padre).

Algunos de nosotros, economistas, pensando como Keynes «el tonto» que el desempleo es un fenómeno crónico de las sociedades de mercado, nos apuntamos a su idea; pero también, librepensadores al fin, aceptamos la idea de su padre, Keynes «el listo», recogida a mi entender de alguna forma por su hijo, de que la economía es un arte, no una ciencia.

Comprenderéis ahora Compañeros de Estudio la felicidad que tanto a mí como al figurado Tomás de Mercado y a muchos otros más nos sobrevino cuando esa nuestra nueva Facultad en la Universidad de Salamanca del siglo XXI se llamó de Economía y Empresa, y no de ciencias del no se qué y del no se cuántos.

De momento, en la concepción de los dos Keynes, los economistas enseñábamos un arte, como es el de herrar a un caballo. Conocemos las técnicas del forjado, sabemos la condición del animal, estudiamos la temperatura en la fragua, investigamos respecto al número de taladros óptimos en la herradura...

Como arte es la Medicina que no ve mermada su utilidad por no enseñarse en una denominada Facultad de Ciencias Médicas, o algo así, y como un arte es el lanzamiento de sondas espaciales sin requerir para su acierto el calificativo de Ciencias del Espacio Sideral.

Pero esa visión de la economía como un arte no viene respaldada solamente por la actitud de los dos Keynes, sino que, con una imagen que resultó universal, el, a mi modo de ver, más grande economista entre los que conocemos del siglo XX también apoyó. Se llamaba Joan Robinson. Tuvo la ventaja de su tremenda inteligencia y la desventaja de ser mujer en aquella época de la primera mitad del siglo XX.

LA CAJA DE HERRAMIENTAS

Pues bien, tanto ella, que quizá fuese la inspiración de Keynes, como el propio Keynes, pensaron la economía de una forma muy particular.

«La Teoría Económica es algo parecido a una caja de herramientas» decía Robinson. «Deseo que los economistas sean humildes y eficaces como un dentista» decía Keynes.

Fue la perspectiva del Cambridge, Inglaterra, de la época.

Nada es más útil para solucionar los pequeños y continuos problemas domésticos que una caja de herramientas, nada como la imagen del dentista keynesiano para evidenciar la posibilidad de que alguien de forma muy sencilla pueda solucionarnos problemas que en su ausencia podrían llevar al suicidio.

Y ambas visiones dejan satisfechos a muchos. Tanto a aquellos que pretendemos que poco a poco, y pasados muchos años, la Economía pueda quizá aproximarse a tener unas características semejantes a una Ciencia, como a aquellos otros que pretenden que la Economía es ya una Ciencia.

Esta doble posición explica el título de esta lección ***Economía: la pretensión de una ciencia***. La «pretensión» como solicitación de algo que se desea, y la «pretensión» como derecho que alguien juzga tener sobre algo.

Los que pensamos que la Economía dista mucho de ser una Ciencia tenemos bastantes argumentos. Hoy querría narrar aquí una historia que, a mi modo de ver, ejemplifica claramente lo que en nuestra disciplina sucede: la aceptación o rechazo de las teorías económicas no por su adecuación, o no, a los hechos, sino por su adecuación, o no, a la política dominante. Es el caso, precisamente, de la aceptación, y posterior rechazo del llamado keynesianismo²

MODELOS Y VISIONES

En Economía, hoy, se investiga y discute con modelos: analíticos, matemáticos, gráficos, econométricos... Tras cada uno de ellos hay una cosmología que diría Leijonhufvud³, una visión, como diría Schumpeter⁴, o una filosofía política como diría Eichner⁵. Y tras esa visión, un momento histórico.

Estos modelos se agrupan por escuelas. Los modelos pertenecientes a la misma escuela comparten la misma visión o cosmología, y en ese sentido son similares entre sí. La distancia entre esas escuelas dependerá de la diferencia de las visiones, ocurriendo a veces que una misma visión se usa por varias escuelas, en las que la diferencia es sólo un matiz.

El problema en Economía es que muchos de esos creadores de modelos difícilmente reconocen que detrás de sus criaturas hay visiones, cosmologías e ideologías.

Creen que actúan como «científicos» no condicionados por nada ni nadie. Y mucho

² Hay una «historia oficial» que más o menos es la siguiente: «El keynesianismo se difundió tras la segunda guerra mundial y las políticas denominadas keynesianas tuvieron éxito en cuanto a la consecución del pleno empleo. Sin embargo teoría y política fueron incapaces de entender y luchar contra la inflación así que a partir de los setenta se abandonan. La debilidad básica del pensamiento keynesiano era la falta de fundamentos microeconómicos, y por eso fué sustituido por otras doctrinas con firmes fundamentos». Esta es la historia oficial. La de un debate académico centrado fundamentalmente en la discusión entre Chicago y Cambridge (Harvard y MIT) –el lector interesado por el tema puede partir de LESSON, R, (2000): *The Eclipse of Keynesianism: The Polytical Economy de Chicago Counter–Revolution*, Palgrave, New York– y usar la elaborada bibliografía para seguir el camino que la apetezca.

³ Esta lección trata precisamente de contar otra historia muy distinta de la oficial.

LEIJONHUFVUD, A., (2000), «Ideology and analysis in macroeconomics» en Leijonhufvud, A.,(2000), *Macroeconomic Instability and Coordination*, Edward Elgar, Cheltenham: 307–331.

⁴ SCHUMPETER, J.A, (1954), *History of Economic Analysis*.

⁵ EICHNER, A.S., (1983), «Why economics is not yet a science?» en Eichner, A. S, (ed) *Why economics is not yet a science?*, MacMillan Press, London:205–241.

menos por la historia: las «verdades» que establecen, piensan que poseen características de atemporalidad.

Tómese alguna, o muchas, de las revistas más prestigiosas en Economía, y difícilmente se podrá encontrar un trabajo en el que se haga una reflexión sobre el planteamiento ideológico desde el que se emite; y mucho menos sobre los hechos históricos que configuraron éste.

En general, para los, por otro lado, muy reputados autores, incluso premiados con el Nobel, «La estructura dinámica de los tipos de interés» tiene el mismo contenido ideológico e histórico que «El ciclo del benceno», o «la Velocidad de caída libre de los graves».

Con este panorama la discusión entre nosotros es difícil por no decir imposible. Como se niegan las ideologías, se debe discutir sobre los modelos que las reflejan pero sin mencionarlas; para agravar el problema la contrastación empírica siempre está llena de condicionantes, y, por si fuera poco, los experimentos sociales son –hay que decir que afortunadamente– casi imposibles de llevar a cabo.

Como ya hemos dicho trataremos de ejemplificar lo expuesto considerando el auge y posterior abandono del llamado keynesianismo⁶. Para ello contaremos una primera historia que, como gusta a la mayor parte de los economistas pretendidamente científicos, está exenta de ideología, aunque no de coherencia; luego veremos la misma historia bajo el prisma ideológico, y concluiremos con una aproximación histórica.

INFLACIÓN Y DESEMPLEO

En el periodo 1930-1938 en Europa⁷ y EE UU hay un desempleo muy elevado⁸. Tras la Segunda Guerra Mundial el objetivo declarado de todos los políticos fue la consecución del pleno empleo. Se abrió la caja de herramientas de la Señora Robinson, se extrajeron los instrumentos convenientes y la tasa de desempleo pasó a ser casi despreciable⁹. La herramienta usada para combatir el desempleo era sumamente eficaz.

Parece que cuando había voluntad política se podía acabar con el desempleo. ¿Se podría hacer lo mismo con la inflación?

Las cifras de inflación asociadas al periodo 1973-83 fueron muy elevadas¹⁰, y, análogamente a lo que pasó con el desempleo en los cincuenta, a partir de los ochenta el objetivo declarado de todos los políticos fue el de acabar con la inflación. Se volvió a

⁶ ANISI, D. (2005), «La macroeconomía al comienzo del siglo XXI: una reflexión sobre el uso y posterior abandono del llamado keynesianismo», Principios, nº 1, Enero de 2005: 37-55 en <http://web.usal.es/~anisi/Art/LMHfinaltotal.doc>

⁷ Austria, Bélgica, Dinamarca, Finlandia, Francia, Alemania Occidental, Italia, Países Bajos, Noruega, Suecia, Suiza, UK.

⁸ Una tasa media de desempleo del 7% en Europa y en EE.UU del 18%.

⁹ Resultó como media en el periodo 1950-73 un 2% en Europa y un 5% en los EE.UU.

¹⁰ 9% en Europa y 8% EE.UU.

abrir la caja de herramientas se seleccionaron los instrumentos adecuados y la inflación se redujo hasta un 4% tanto en Europa como en EE.UU en el periodo 83-96.

Parecería que individuos humildes y anónimos como el dentista keynesiano hubiesen tomado la herramienta precisa de la caja de la Señora Robinson y la hubiesen utilizado eficazmente para reducir el desempleo en su momento, o controlar la inflación posteriormente.

¿QUE HAY EN LA CAJA DE HERRAMIENTAS?

¿Qué había dentro de esa caja de herramientas que al usarlas permitió tales éxitos?

Desde el final de la Segunda Guerra Mundial hasta la mitad de los setenta podían identificarse cinco Escuelas dentro de la ortodoxia económica¹¹, entendiendo como tal ortodoxia la corriente dominante en las universidades de los EE.UU. Coincidiendo en el diagnóstico de que en el mundo real existe una cierta rigidez en precios y salarios, cuatro de las cinco escuelas –y dentro de estas cuatro la mayoritaria, es decir la que se explicaba en los libros de texto occidentales– afirmaban que bien con política monetaria, bien con política fiscal, o bien con una combinación de ambas se podía mantener el pleno empleo de forma permanente.

A partir de 1980 se produce un profundo cambio en todo lo académico, que lleva a la situación en el 2000 donde de nuevo se identifican cinco grandes escuelas dentro de esa ortodoxia económica¹². De éstas, cuatro –incluyendo la mayoritaria y que es la que se enseña actualmente en los libros de texto– afirman que ni con política monetaria ni con política fiscal se puede alcanzar el pleno empleo de forma permanente.

Pasamos así de una situación en los 70, en las que cuatro de las cinco escuelas más relevantes afirmaban que con política económica se puede llegar al pleno empleo, a otra, que se afianza desde los ochenta hasta nuestros días, en la que cuatro de las cinco afirman que tal cosa no es posible.

El espíritu de Tomás de Mercado, que había aprendido a manejar la caja de herramientas de los setenta, abre la del 2000 y se da cuenta con perplejidad de que no está la taladradora. Esa herramienta con la que se podían hacer agujeros en las paredes ha desaparecido. Ya no se puede conseguir el pleno empleo de forma permanente mediante el uso de la política económica.

Parecería que en la caja de herramientas algunos cajones tienen un candado y no pueden abrirse. En particular sobre el cajón donde se guardaban los utensilios para combatir el desempleo se puede leer: Instrumentos inservibles, úsese la herramienta

¹¹ Neoclásicos, Monetaristas, Síntesis Neoclásico-Keynesiana, Keynesianos Fiscalistas, y Postkeynesianos. No se incluyen por lo tanto corrientes como Ricardianos, Marxistas o Austriacos.

¹² Nueva Macroeconomía Clásica (Ciclo Económico Real y Monetaristas), Nueva Síntesis, Nekeynesianos y Política Económica.

«Tasa Natural».

Tomás de Mercado abre con impaciencia el cajón así titulado. En él hay un papelito doblado en el que al abrirlo se lee: «Hasta nueva orden el desempleo sólo puede evitarse de forma permanente flexibilizando los mercados y, particularmente, reduciendo el poder sindical».

Esa vieja idea neoclásica frente a la que Keynes había opuesto su visión, y que permanecía arrinconada en una de las escuelas minoritarias de los 70¹³, se ha convertido, reformulada y adecuada, en el núcleo de lo que estudian y de lo que se examinan, los estudiantes occidentales, hoy en día, en un curso intermedio de Macroeconomía.

IDEOLOGÍA, PODER Y TIEMPO HISTÓRICO

¿Por qué ha desaparecido de la caja de herramientas aquella que servía para combatir el desempleo recurriendo a la política económica?

Quizá porque en la denominada época keynesiana se necesitaba asegurar el pleno empleo y a partir de los ochenta no.

Quizá la creación tras el final de la Segunda Guerra Mundial de un Estado de Bienestar cuyo núcleo era precisamente el pleno empleo explica la aplicación de políticas dirigidas a la consecución de éste, y quizá su puesta en cuestión en los ochenta también explicaría la ausencia de esas tales políticas. Es la aceptación o no del Estado de Bienestar quien condiciona las políticas económicas y el contenido, en definitiva, de la caja de herramientas.

El Estado de Bienestar exige pleno empleo, y las herramientas que existen se usaron para conseguirlo. Para desmontar el Estado de Bienestar basta con atacar a su núcleo, y a partir de los 80 se abandona como objetivo político el pleno empleo y se pasa a la lucha contra la inflación. La ideología cambia, y cambia consecuentemente la primacía académica de las escuelas económicas.

Nos queda intentar un último paso: ¿Por qué la aceptación del Estado de Bienestar y su posterior cuestionamiento? ¿Por qué la aceptación del keynesianismo y su posterior rechazo? ¿Por qué la aceptación de las políticas económicas dirigidas a la consecución del pleno empleo y su posterior olvido?

No puedo dar una contestación rotunda, pero sí aventurar una hipótesis explicativa.

Creo que no se pueden explicar las construcciones teóricas de la macroeconomía del siglo pasado sin hablar del nacimiento y desaparición de la URSS.

La tasa de crecimiento del PIB de la URSS supera a los de Europa y EE.UU. en el

¹³ Los Neoclásicos. Los más afines, los Monetaristas, ante la realidad de la desaparición de esas ideas durante la época recurrieron a lo que Friedman denominó «la tradición oral» de la Escuela de Chicago.

periodo previo a la Segunda Guerra Mundial¹⁴. Tras ésta, en la que se evidencia además la posesión por parte de la Unión Soviética de un poder militar que acaba con el III Reich, se apresura a construirse en Europa un Estado de Bienestar que asegure el pleno empleo y demuestre que la alternativa al comunismo existe, y que se puede alcanzar cotas de bienestar y seguridad, e insisto, pleno empleo, sin renunciar a la democracia. De aquí, quizá, las políticas económicas dirigidas a erradicar el desempleo.

En el periodo de la guerra fría los dos sistemas parecen avanzar hasta que cada uno de ellos tiene su crisis profunda en la década de los setenta. A partir de ese momento la URSS comienza a dejar de ser competitiva en cuanto, al menos, al crecimiento del PIB per cápita, y Occidente, y particularmente Europa, se enfrenta con una progresiva disminución del peso de los beneficios respecto al de los salarios¹⁵.

Con la URSS debilitada, Europa se dispone a combatir esa caída del volumen relativo de los beneficios. Para ello hay que reducir las pretensiones salariales que se convierten en inflación. Pero los salarios se contienen mejor cuando hay un cierto volumen de desempleo y así se provoca, o tolera, una crisis que si bien lleva al aumento del desempleo, también logra una menor inflación y la recuperación de los beneficios¹⁶.

TEORÍA, HISTORIA, ESTADÍSTICA

Hemos usado, hasta este momento, tres perspectivas económicas para analizar los fenómenos de inflación y desempleo durante el siglo XX en Europa.

La primera, aséptica, es la de la caja de herramientas según la cual cuando se quiere acabar con el desempleo se consigue y cuando se desea terminar con la inflación también se logra.

En la segunda perspectiva hemos visto cómo una determinada concepción política fue la que llevó a colocar al pleno empleo como objetivo de los cincuenta y al control de la inflación en los ochenta.

Y en la tercera perspectiva, visualizando la economía como un retículo de relaciones de poder, se ha dado una explicación sobre el cambio experimentado en las políticas.

En el fondo no hemos hecho otra cosa que seguir la recomendación de Schumpeter de sustentar siempre el análisis económico sobre un trípode configurado por la teoría, la

¹⁴ La tasa de crecimiento del PIB per cápita de la URSS en el periodo previo a la Segunda Guerra Mundial fue superior al de Europa y al de EE.UU. La tasa de crecimiento de ese PIB per cápita fue del 1,2% y del 1,6% el de los EE.UU, la URSS declaraba un crecimiento del 5,6%, pero la propia CIA la asignaba un crecimiento del 1,8%, superior consecuentemente a las tasas occidentales.

¹⁵ La participación de los salarios en el PIB es para la media de los países de la Europa de los 15 de un 65% en 1960, y de un 69% en 1975.

¹⁶ En la Europa de los 15 no sólo, como contábamos al comienzo, se ha controlado la inflación, sino que el resultado de ello ha sido pasar de un peso de los beneficios en la renta de un 31% en 1975 a un 40% en 2005. Fuente: Ameco, Cp9.

http://europa.eu.int/comm/economy_finance/indicators/annual_macro_economic_database/ameco_contents.htm

historia y la estadística.

La conclusión es que el keynesianismo se rechaza no por su incorrección teórica o empírica, sino por su inconveniencia ideológica.

Todo lo narrado es simplemente una ejemplificación de lo que considero el gran problema que impide el acercamiento de la Economía a las pautas de comportamiento científico generalmente aceptadas. Y ese problema es el gran peso que la ideología tiene en nuestro conjunto de conocimientos.

Concluiremos pues la lección con una reflexión sobre esa influencia ideológica.

EL MERCADO

¿Por qué se admitió el keynesianismo y luego se rechazó?

¿De qué estamos discutiendo realmente en Economía?

A mi modo de ver discutimos precisamente de aquello que admiraba a Tomás de Mercado y que ha sido hasta la fecha el núcleo del acuerdo y del disenso: ¿puede un sistema descentralizado de precios conducir a la sociedad que lo sostiene a un nivel de bienestar superior a cualquier otro alcanzable con un sistema alternativo?

Y ese mercado generalizado, como un mecanismo de relojería, ¿tiene movimiento perpetuo, o alguien tiene que darle cuerda de vez en cuando? ¿Hay que engrasarlo y limpiarlo? ¿Alguna vez hay que corregir la hora porque se adelanta o atrasa? ¿Quién es el relojero que tiene, en su caso, que atender a estos problemas?

Pero hay más. Ese sistema de precios no se da en abstracto. Relaciona a individuos con unas intenciones. Y viene ahora la que creo que es la gran pregunta: ¿Lleva el egoísmo individual a la consecución del bienestar colectivo? En síntesis, que antes de Smith y después de Smith venimos discutiendo sobre su «mano invisible».

Dice exactamente Smith:

«En la medida en que todo individuo procura en lo posible invertir su capital en la actividad nacional y orientar esa actividad para que su producción alcance el máximo valor, todo individuo necesariamente trabaja para hacer que el ingreso anual de la sociedad sea el máximo posible. En verdad que por regla general él ni intenta promover el interés general ni sabe en qué medida lo está promoviendo.

Al preferir dedicarse a la actividad nacional más que a la extranjera él solo persigue su propia seguridad; y al orientar esa actividad de manera de producir un valor máximo él busca sólo su propio beneficio, pero en este caso como en otros una mano invisible lo conduce a promover un objetivo que no estaba en sus propósitos. El que sea así no es necesariamente malo para la sociedad. Al perseguir su propio interés frecuentemente fomentará el de la sociedad mucho más eficazmente que si de hecho intentase fomentarlo. Nunca he visto muchas cosas buenas hechas por los que pretenden actuar en bien del pueblo.»

SMITH, A. (1776 [1979]), *La Riqueza de las Naciones*, Alianza, Madrid. p: 554

LA VISIÓN

El sistema de precios configura un cierto tipo de poder, define una organización a su servicio, y ofrece una visión del mundo económico.

Comencemos con la visión.

No es lo mismo afirmar que la riqueza surge de la realización de actos socialmente beneficiosos, que decir que la propiedad es un robo. Probablemente los que son poderosos por ser ricos, sonrían complacidos ante la primera afirmación y arruguen el ceño frente a la segunda. Y a lo largo de la historia a nadie le ha venido personalmente mal difundir opiniones que halaguen a los poderosos.

Pero hay más. El rico domina el Imperio del Dinero, pero a veces no tiene poder sobre los otros dos imperios elementales: el de la Ley y el de las Creencias. No siempre se compra con dinero el acceso a las instituciones democráticas donde se elaboran las leyes, o se aplican o velan por su cumplimiento; ni tampoco el hecho de ser rico conduce siempre al cariño o al respeto de los demás.

Un rico puede sentir un cosquilleo interior cuando algún economista dice que la acumulación de dinero es fruto de la realización de tareas beneficiosas para la sociedad, pero seguro que tiene un cosquilleo exterior si esa idea se difunde y penetra en las creencias sociales. Al amparo de esos valores no sólo se es rico, sino también respetable. Y a poco que se esfuerce, tal respetabilidad, junto con su dinero, podrá ayudarle a lograr su parcela de poder jerárquico, esto es, su participación influyente en el imperio de la ley.

Por último queda aquello de que: «no se aceptará ningún hecho que no venga acompañado de una explicación decorosa»¹⁷.

Sucede que para determinada visión del orden social, no solamente es muy aceptable que los ricos lo sean por su contribución al bienestar colectivo, sino que los pobres lo sean por su incapacidad para realizar tal contribución, o que los desempleados se encuentren en tal situación debido a los salarios desmedidos que tratan de obtener a cambio de su trabajo, o que la imposición del comercio libre a un país amenazándole con una invasión si no lo hace, tenga como resultado para la población las ventajas indiscutibles derivadas del comercio. Y todo eso, no lo olvidemos, reiterando una y otra vez que el recurso al más profundo de los egoísmos y a la globalización de la codicia se hace por ser esa la forma más eficaz de eliminar los espantos existentes en nuestro planeta.

¹⁷Cita de Haynes, R. (1980), en Wiles, P. (1983): «Ideology, methodology, and neoclassical economics», Eichner, A.S. (ed) *Why economics is not yet a science?*, MacMillan Press, London: p61.

EL NEOCLASICISMO HOY

El capitalismo emergente de finales del siglo XVIII y comienzos del XIX está tras los autores clásicos; el capitalismo consolidado de finales del siglo XIX, se encuentra tras los autores marginalistas o neoclásicos; el capitalismo en crisis de la convulsa primera mitad del siglo XX, sostiene el esquema de la economía keynesiana, y el capitalismo globalizado de la actualidad es lo que lleva a la vuelta de la economía neoclásica bajo la advocación de Nueva Macroeconomía Clásica.

¿Que caracteriza a esa vieja y remozada teoría neoclásica en nuestro hoy y ahora?

En primer lugar una visión.

En ese mundo neoclásico ideal, recogiendo una antigua idea de J.B. Say y David Ricardo, la oferta es, de alguna forma, simultánea a la demanda.

Si alguien demanda es porque ofrece, o ha ofrecido; si alguien tiene capacidad de compra es porque ese alguien también tiene o ha tenido capacidad de venta. Mi capacidad de compra es tanto mayor cuanto mayor haya sido mi capacidad de venta. Si compro para satisfacer mis necesidades o deseos es porque a mi vez he logrado satisfacer las necesidades o deseos de otros individuos. La acumulación de dinero y otros tipos de riqueza en manos de un individuo sólo ha podido darse, en ese mundo ideal, porque ese individuo ha colmado de bienes y servicios a muchas otras personas.

Así que, en la medida en que nuestro mundo real se asemeje a ese ideal, la acumulación de riqueza es fruto exclusivo del «trabajo duro» en pro de satisfacer las necesidades de los individuos que componen la sociedad.

Y, simétricamente, la pobreza se deriva de la incapacidad de ese otro tipo de individuos de lograr ofrecer algo útil para alguien, ya que de existir tal utilidad siempre aparecería el comprador.

De la esencia de la economía de trueque sobre la que se sustenta el sistema neoclásico y en el que el acto de compra es simultáneamente un acto de venta, se desprende que si alguien está buscando comprador y no lo encuentra, es porque alguien está buscando vendedor y no lo halla. Se trata de un simple problema de coordinación que deja de existir, lógicamente, si la información es, como en el modelo neoclásico puro, perfecta.

Así, el desempleo –vendedores de trabajo que no encuentran compradores– se reduce a un simple problema de coordinación y basta con seguir las instrucciones de los precios para que ese problema desaparezca. Si los precios son flexibles el que no trabaja es, bien porque no quiere, o porque no puede ofrecer nada valioso para el mercado; en todo caso es **su** problema; un problema individual y nunca un problema colectivo. La víctima es el culpable.

Bajo esta perspectiva un desempleo masivo e involuntario sólo puede ocurrir porque no se deje actuar a los precios en el «mercado de trabajo», y eso sólo puede suceder porque «alguien está metiendo las manos» en ese mercado, bien sea el Estado con leyes sobre salarios mínimos, contratación, despidos, indemnizaciones, etc. o bien sean los sindicatos que con su comportamiento monopolista imponen un salario que, por estar

por encima del de equilibrio provoca el desempleo.

Por supuesto que el mundo real está muy alejado de ese modelo, pero eso no importa. No se trata de analizar o explicar el mundo, se trata de fundamentar y difundir una visión, una ideología.

Y esa visión sigue iluminando otros aspectos importantísimos de nuestra vida social.

Como las cerezas al extraerlas de una cesta una va tirando de la siguiente, y enseguida vamos a llegar a la cereza del egoísmo.

El sistema de mercado es algo muy sencillo de entender y de participar en él una vez que se domina y practica el lenguaje de los precios. Las difíciles decisiones que una sociedad debe tomar sobre qué producir, cómo hacerlo y cómo repartir lo producido se tornan en pequeñas decisiones sencillas y descentralizadas. ¿Qué producimos se preguntan las empresas? Aquello que maximice los beneficios les contesta el sistema de precios ¿Qué técnicas usamos para hacerlo? Las relativamente más baratas les responde el mercado. ¿Y a dónde irá dirigida nuestra producción? A quien mejor pague por ella, se les contesta.

Las decisiones son simples y el sistema neoclásico asegura que en estado de competencia perfecta el resultado global de esas acciones individuales es el mejor que se puede conseguir para el conjunto de la sociedad. Luego, en la medida en que nuestra sociedad se parezca a ese modelo ideal, la persecución continua e inteligente de nuestro beneficio individual es lo mejor que puede hacerse por la felicidad planetaria.

Claro que, nuevamente, nuestras sociedades distan mucho de parecerse a la del modelo, pero si la intención de éste es sustentar una ideología y no reflejar la realidad, ahí queda.

EL PODER

Pero, como antes decíamos, la construcción neoclásica no sólo presenta una visión del mundo que puede agradar a los ricos, y ver en su riqueza la señal que los marca como grandes benefactores de la humanidad; también afianza y extiende su poder.

Es un economista bien poco sospechoso de denigrar el mercado como Milton Friedman quien deja por escrito la idea de que el sistema de precios es un sistema de votación en el que el voto de cada individuo es proporcional al número de unidades monetarias que posee¹⁸.

En el espacio público, la regla general de decisión en nuestras sociedades democráticas es «un individuo un voto»; en el espacio de mercado la regla es «un euro un voto». Así para que las reglas de la democracia diesen el mismo resultado que las del mercado, o bien todo el mundo debiera tener el mismo número de euros, o bien, y no

¹⁸ FRIEDMAN, M. (1962), *Price Theory*, Aldine, Chicago.

es lo mismo, sólo se permitiría votar políticamente a aquellos individuos con un número similar de euros en sus bolsillos. El choque de estos dos principios «un individuo un voto», «un euro un voto» pone de relieve el conflicto siempre existente entre Mercado y Democracia.

Si usamos métodos democráticos para la toma de decisiones se llegará a algún tipo de decisión, que unas veces favorecerá a unos y otras veces a otros. Usando el mercado, en cambio, siempre quedan favorecidos los más ricos.

La extensión del mercado, el paso a este sistema de decisión de aspectos anteriormente situados en el ámbito de no mercado, siempre dará lugar a un aumento del poder de decisión de los más ricos.

Cada vez que en nombre de la eficiencia se reclama el paso de una actividad encuadrada en el retículo jerárquico o valorativo al ámbito del mercado, podrá ser o no verdad que aumente la eficiencia, pero lo que siempre será cierto es que el control de tal actividad ha pasado a los más ricos. Y como ironizábamos antes, a nadie le ha ido mal por reclamar la implantación de algo que favorece a los millonarios¹⁹.

LA IDEOLOGÍA

Es la transmisión de esa ideología lo que confiere a la economía actual su característica más relevante. Es el ocultamiento de que se trata simplemente de una

¹⁹En el ámbito de los valores el sistema neoclásico proporciona una visión positiva de los poseedores de riqueza; la extensión del mercado que sugiere afianza su poder y lo hace más omnipresente; y en el ámbito jerárquico propone una organización a su servicio: el Estado Mínimo.

Si el mercado es el núcleo fundamental de la economía, queda descartado, como ya vimos, el Estado de Bienestar. Si además conduce a la optimización y al pleno empleo de los recursos, queda descartado también el Estado Intervencionista, y si se piensa que cualquier corrección de los resultados significa la distorsión del sistema de precios, queda también descartado el Estado Asistencial. El resultado es el Estado Mínimo.

El Estado Mínimo es un Estado exclusivamente al servicio del mercado, un Estado, que define y protege los derechos de propiedad y asegura la legalidad de los intercambios.

Este Estado Mínimo exige la existencia de unas instituciones y unos bienes públicos que son precisamente los que reclamaba Adam Smith para el desarrollo de una economía de mercado. Así lo que para Smith era una creación novedosa, para los partidarios del Estado Mínimo de nuestros días significa una vuelta atrás en las funciones del Estado.

Con una Administración de Justicia que vele por la limpieza de las transacciones comerciales y patrimoniales, con una policía que defienda la propiedad privada en el interior del país y con un ejército que proteja defensivamente el mercado interno, o extienda ofensivamente el ámbito del mercado cuando se considere necesario, es suficiente. El Estado, para esta concepción, sólo debe aparecer cuando por la existencia de externalidades o bienes y males públicos se produce un fallo en el funcionamiento del Mercado.

Los impuestos de los ricos, que junto con los que no lo son, contribuyen al funcionamiento del mercado son así los mínimos indispensables para mantener y acrecentar su riqueza.

Eso no significa que tales ricos no puedan ser tremendamente generosos. El egoísmo total en los negocios puede ser compatible con una generosidad cercana a la prodigalidad en sus gastos. Se pueden establecer Fundaciones, controladas por ellos, o simplemente gastar lo que se quiera en corregir las consecuencias más tremendas del funcionamiento implacable del sistema de precios, pero eso es una tarea de ellos y no de un Estado al que tendrían que entregar más impuestos para que realizara una misión que, bajo su visión, no le compete.

ideología lo que lleva a sus transmisores a pretender que emiten sus opiniones respaldados por una ciencia. Y es la perpetración continua de ese fraude lo que lleva a la descalificación, en cuanto no científicas, precisamente de aquellas construcciones teóricas que, alejadas de la simulación oficial, tratan de construir una ciencia empírica.

Afortunadamente, lejos de las construcciones ideológicas, aparece un conocimiento real. A lo largo de los siglos se ha ido configurando una especie de «marca blanca», que ha ido sumando toda la sabiduría contrastada que se tiene sobre los aspectos económicos de nuestra vida social.

Es esa economía, acientífica y desprestigiada desde las cumbres neoclásicas, la que se usa para eliminar los miedos –al desempleo, a la enfermedad, a la vejez, a la educación de los más pequeños– y hacer así al individuo más libre. La que se usa para establecer planes de desarrollo en los países pobres, eliminar la explotación infantil, tratar de acabar con el hambre del mundo o pensar bajo una perspectiva planetaria.

Es esa otra economía, la que está al servicio del ser humano, la que contribuye a hacer de nuestro planeta un mundo más habitable para nosotros y nuestros descendientes, la que, poco a poco, irá acumulando progresivamente las características de una ciencia. Estoy seguro de ello.

Imagino que en estos momentos el espíritu de Tomás de Mercado sonríe, no por que esté de acuerdo con las tesis que defiende, sino porque intuye que la lección está llegando a su fin.

Alumnos de este Estudio a los que he dedicado fundamentalmente estas palabras. Probablemente uno de vosotros, pasados unos años, se encuentre en esta Universidad u otra de nuestro pequeño mundo, dictando una lección inaugural. Ésa es la grandeza del estudio humano. Siempre, en cada momento hay alguien pensando lo que dice y diciendo lo que piensa.

En el que para mí resulta el más entrañable enigma de nuestro claustro, aquel en el que las serpientes cerradas sobre sí mismas se muerden la cola, hay una inscripción atribuida a Virgilio que dice: SIC IN SE SVA PER VESTIGIA VOLVITUR ANNUS

(Así, unos tras otros, siguiendo las mismas huellas, se van sucediendo los años)

Alumnos

Compañeros de Estudio

Invitados

Señor Rector

HE DICHO

RECENSIONES DE LIBROS

PERDICES DE BLAS, LUIS Y GALLEGO ABAROA,
ELENA (COORDINADORES), *MUJERES ECONOMISTAS*,
Ecobook, Editorial del Economista,
Madrid, 2007, 580 páginas

Àngels Martínez i Castells

Aunque sea con cierto retraso en relación a su publicación, libros como *Mujeres Economistas* merecen seguir presentes en las páginas de los medios de comunicación –y de manera especial en las revistas de economía. Con ello se compensa sólo en parte, venciendo todo tipo de obstáculos y prejuicios, un agravio histórico y científico que ni las mujeres economistas ni la propia ciencia económica deben seguir padeciendo. En este sentido, *Mujeres Economistas*, bajo la coordinación de Luis Perdices de Blas y Elena Gallego Abaroa, hace llegar al público una hermosa y cuidada edición con los trabajos de una veintena de autoras y autores sobre las aportaciones más destacadas de otras tantas mujeres a la economía y a su divulgación durante los siglos XIX y XX. La selección de las *Mujeres Economistas*, afortunadamente, no se ha guiado por criterios gremiales estrictos –especialmente frustrantes cuando se trata de reivindicar la visión de las mujeres en campos especialmente androcéntricos. Y esta flexibilidad se agradece de manera especial cuando la obra se ha pensado en y desde España, y precisamente por ello valía la pena rescatar el contenido económico de *La Tribuna* y *Los pazos de Ulloa*, o la economía social que impregna los trabajos de Concepción Arenal. Sobre esta última autora ha investigado con acierto Inés Pérez-Soba Aguilar, en tanto que Elena Márquez de la Cruz y Ana Martínez de Cañeta se han encargado de transmitir en clave económica la obra de doña Emilia Pardo Bazán.

La generosidad de la selección invita también al lector o lectora a reivindicar autorías que le sean próximas, y valorar la ausencia de otras que para esta ocasión han quedado fuera del conjunto elegido. Pero es obvio que el recuento no ha hecho más que empezar porque – criterios nacionales al margen, y si se aplican con equidad las normas de selección -- por interés y obra propia no están todas las que merecerían estar.

Mi observación no resta mérito al compendio. De hecho, encontrar las aportaciones a la economía de las mujeres –tanto de las que figuran en el libro como de otras tantas que podrían haberse incluido—implica en la redacción de muchos capítulos un trabajo claramente pluridisciplinar: desde análisis genético de un pensamiento amalgamado en mayor o menor grado, pero casi siempre publicado bajo el nombre del marido cuando de mujeres economistas casadas con grandes economistas se trata (desde Harriet Taylor Mill hasta Beatrice Webb y Rose D. Friedman) hasta trabajo de arqueología económica en el amplio yacimiento de las ciencias sociales por la especial caducidad –con fuerte sesgo de género-- que padecen las aportaciones de las mujeres economistas. No sólo caen los nombres en las ediciones sucesivas de un artículo donde en primera edición

figuraban como co-autoras... es que además la memoria académica se muestra especialmente débil cuando de recordar mujeres se trata.

En el caso de las mujeres-esposas-economistas –con sus propias características y maneras de entender la vida-- su influencia en la obra firmada por el marido es, en la mayoría de los casos, francamente indudable. Por ejemplo, en los trabajos de Stuart Mill brillan las reivindicaciones de las mujeres de su tiempo de las que Harriet era portavoz ilustre, del mismo modo que en el socialismo fabiano la huella de Beatrice y Sidney Webb se confunden en el laborismo naciente de una clase obrera inglesa en busca de referente político. Elena Gallego Abaroa y José Luis Ramos Gorostiza se ocupan, respectivamente, de ambas mujeres-economistas y su entorno.

Peor suerte corrió Mary Paley Marshall, según nos cuenta Fernando Méndez Ibisate, ya que a pesar de ser respetada en los círculos académicos y muy estimada por sus estudiantes, no encontró ni complicidad ni apoyo en su marido, Alfred Marshall, para su labor en defensa de los derechos de las mujeres. En un capítulo posterior, Ignacio Ferrero Muñoz nos hace dar un salto mortal en el vacío al hablarnos de dos mujeres a la sombra de un Nobel. En un pasaje especialmente irritante sobre Rose D. Friedman, podemos leer que “él era más capaz y ella tuvo la humildad de aceptarlo...” a pesar de reconocerle “sobradas cualidades para la investigación económica...” que nunca acabaron de ponerse en práctica sino iban “al compás de las amplias investigaciones de Milton”... De compartir una cierta épica de la investigación y práctica política con los Mill y los Webb, pasamos con los Friedman al convencionalismo aceptado y no por ello menos frustrante. Quizás este hecho contribuya a que la mayoría de mujeres que se posicionan en la economía crítica no puedan sino profesar una dosis de apreciable distanciamiento entre su pensamiento y el de Milton Friedman --distancia que se extiende a los planteamientos conservadores en economía que son la norma, tan poco amigos de las mujeres en general y de las mujeres economistas en particular.

Quizá por la sorpresa de hallar en el libro *Mujeres Economistas* lecturas subordinadas al pensamiento convencional encuentro a faltar otras mujeres-esposas-economistas de grandes méritos como podía ser Alva Myrdal, Premio Nobel de la Paz en 1982 por los innegables méritos de su obra y su compromiso con la paz y el desarme, siguiendo la estela de otras grandes ausentes entre las páginas del libro que nos ocupa. Sin embargo, en este apartado de mujeres-esposas-economistas constituye un caso aparte Elizabeth Boody Schumpeter -- presentada en el libro por Manuel Santos Redondo -- y no sólo por su obra propia sobre ciclos económicos y sus reconocidos conocimientos sobre economía japonesa en años turbulentos, como por la responsabilidad económica y científica que asumió -- y por la que merecerá sin duda el eterno agradecimiento de los amantes del pensamiento económico-- al dar término y editar después de la muerte de su esposo, la monumental *History* schumpeteriana.

Otras *Mujeres Economistas* que era lógico encontrar figuran entre las elegidas para el compendio, aunque con acierto y nivel desigual. No podían faltar las fundadoras, Jane Marcet, Harriett Martineau y Millicent Garrett Fawcett, con su indudable valentía y tesón, compartiendo un capítulo imprescindible escrito por Elena Gallego Abaroa y John Reeder, ni Rosa Luxemburgo –a pesar de que se nos presenta en una lectura sesgada y

prescindible de Estrella Trincado Aznar. Destaca, en cambio, la profundidad del análisis con que se ofrece una completa panorámica de la vida y obra de la figura de Joan Robinson, a la que se le asignan dos capítulos que, al margen de obvias repeticiones, permiten a la lectora o lector hacerse con una imagen mucho más perfilada de su aportación y significado. Begoña Pérez Calle nos presenta con maestría la relación robinsoniana con la competencia imperfecta en tanto que Covadonga de la Iglesia Villasol incide con buena documentación y excelente recorrido en su faceta de "keynesiana de izquierdas".

En otros capítulos María Dolores Grandal Martín nos habla de Clara Elizabeth Collet y los primeros intentos de cuantificación de los salarios de las mujeres, María Blanco González de Ayn Rand y la defensa moral del capitalismo, y Paloma de la Nuez Sánchez-Cascado de Vera Smith y la escuela austríaca. A pesar de la diversidad de intereses de estas mujeres economistas, cabe destacar que el valor intrínseco de sus aportaciones es, en todos los casos, muy superior al que la historia del análisis económico les concede. Y, en este sentido, *Mujeres Economistas* las rescata para la visibilidad por méritos propios e indiscutibles.

Finalmente, los capítulos sobre Michèle Pujol y Marjorie Grice-Hutchinson pueden representar para lectores y lectoras un descubrimiento agradable y enriquecedor en el campo del pensamiento económico a pesar de lo divergente de sus intereses. Michèle Pujol estudió en profundidad la historia feminista de la economía, en tanto que la Grice-Hutchinson proclamó desde su juventud su afición por la historia y la civilización española. En sus respectivos trabajos, Cristina Carrasco y Luis Perdices de Blas dan sendas pruebas del rigor de su trabajo y rinden homenaje a unas Mujeres Economistas que sólo unas minorías reconocían y valoraban, pero que no por desconocidas por el gran público son menos importantes e interesantes. En contraposición a la larga y placentera vida de la Grice-Hutchinson, la temprana muerte de Michèle Pujol representó para el movimiento de mujeres, como escribe Cristina Carrasco, "la pérdida de una activa militante y privó a la economía feminista de una excelente y aguda crítica de la economía oficial." A la primera cabe agradecerle el amor que sintió por nuestro país y el rigor de sus investigaciones sobre el pensamiento económico español... Por lo que a la segunda se refiere, y de manera especial, cabría honrarla recogiendo el testigo para seguir con la tarea de acabar con el "rol subordinado atribuido a las mujeres por la economía"... Una tarea que parece especialmente urgente y necesaria en tiempos de crisis.

ANDREW GLYN, *CAPITALISM UNLEASHED*, Oxford University Press, 2006¹

Jordi Roca Jusmet²

Departamento de Teoría Económica. Universitat de Barcelona

Andrew Glyn –lamentablemente fallecido en diciembre de 2007- fue uno de los economistas que analizó de forma más lúcida el capitalismo contemporáneo, con rigor y al mismo tiempo con perspectiva crítica y compromiso con los valores de la izquierda. Entre sus libros destacan *British Capitalism, Workers and the Profit Squeeze* (con Bob Sutcliffe, 1972), *Capitalism Since World War II: The Making and Breakup of the Great Boom* (con Philip Armstrong y John Harrison, 1984) y la edición de *Social Democracy in Neoliberal Times* (2001).

En *Capitalism Unleashed*, Glyn analiza los cambios en el sistema económico de los países ricos durante las últimas décadas. Su tesis fundamental –como refleja el título- es que en los años setenta y ochenta se vivió el paso de un capitalismo en gran parte controlado o domesticado a un capitalismo desatado o sin freno. Para Glyn, el factor fundamental de crisis del modelo anterior, el de la llamada “edad de oro” del capitalismo, fue el conflicto entre capital y trabajo y el cambio se analiza principalmente como el paso de una situación con la clase obrera a la ofensiva a otra con la clase obrera en retirada.

En el análisis de este retroceso, y especialmente en el del papel de las políticas macroeconómicas restrictivas, se respira cierto aire de inevitabilidad dada la difícil compatibilidad entre capitalismo y pleno empleo: un cierto nivel de desempleo puede ser necesario para mantener la disciplina obrera y evitar la caída de la inversión privada no porque sea “natural” a la Friedman sino por lo que Kalecki destacó en su famoso artículo sobre los *aspectos políticos del pleno empleo* (1943) y antes Marx planteó con su concepto sobre el “ejército industrial de reserva”. Pero Glyn sí apunta que ciertamente podrían haber habido otras salidas para reducir el conflicto capital-trabajo, basadas en el consenso (menos devastadoras aunque tampoco muy atractivas para la izquierda radical), y destaca que la forma de afrontar cuestiones como el déficit público no fueron en absoluto neutras tendiendo a centrarse en la disminución del gasto –en especial del social y del empleo público- y no en la otra alternativa evidente, el aumento de los impuestos.

Dentro del conjunto de medidas que caracterizan a esta etapa de mayor poder del capital se destacan también las privatizaciones, la externalización de servicios públicos y la desregulación del mercado laboral que sin duda tienen efectos positivos sobre los beneficios empresariales pero cuyas ventajas son mucho más discutibles desde otros

¹ CIP-Ecosocial tiene previsto traducir este libro dentro de su colección “Economía crítica y ecologismo social”
² jordiroca@ub.edu

puntos de vista; así, se presentan como beneficios de la privatización lo que más bien son beneficios de la competencia, se opta por reformar la sanidad o la educación incentivando la búsqueda de recompensa privada más que otro tipo de motivaciones o se defienden desregulaciones del mercado laboral a pesar de una muy débil evidencia sobre sus resultados en términos de mayor empleo y olvidando casi totalmente sus costes. Glyn señala también cómo muchas anteriores propuestas políticas en el ámbito de la socialdemocracia –como las de cogestión en Alemania, de una mayor planificación en Gran Bretaña, de nacionalizaciones en Francia o de creación de un fondo de asalariados en Suecia- prácticamente desaparecieron de la agenda política. Propuestas que en realidad eran en muchos casos muy moderadas pero que para muchos representaban una amenaza al sistema de libre mercado; así, recuerda Glyn, un economista prominente como Alchian veía en las propuestas de aumentar la codeterminación un “esquema de confiscación de la riqueza” (p.19). El inesperado hundimiento del sistema soviético facilitó, como dice Glyn, el clima ideológico de enaltecimiento del mercado ya que este sistema planificado era una alternativa práctica al capitalismo (aunque muchos no sentimos ninguna añoranza por un sistema económico-político consolidado gracias al terror y creador de otras profundas desigualdades).

¿A qué llevaron todas estas políticas? ¿Cuáles son las características del nuevo capitalismo que analiza en el libro? Glyn considera –con mucha razón- que una característica clave es el enorme crecimiento del sector financiero y que dicho crecimiento es la principal fuente de inestabilidad del capitalismo actual (como en los años sesenta y setenta lo fue la inestabilidad creada por el conflicto capital-trabajo). Incluso el consumo, que en el análisis tradicional tiene un papel pasivo o incluso moderador de los ciclos económicos, se vuelve extremadamente inestable ya que, apoyado en el crédito, sus aumentos y disminuciones pueden ser causas –más que efectos- de las expansiones y contracciones económicas. En el capitalismo actual, los valores de los activos financieros se desvían frecuentemente de las perspectivas razonables de beneficios futuros de las empresas y las olas de optimismo y pesimismo con sus efectos de feedback tienden a crear –y desinflar- burbujas especulativas. Al mismo tiempo, el interés de los ejecutivos –cuyos ingresos, sobre todo en EEUU, pueden estar muy asociados a opciones de compra de acciones (en teoría para incentivar una mejor gestión)- tienden a preocuparse mucho más por el valor de las acciones a corto plazo que por los resultados reales de las empresas con la frecuente complicidad de las empresas auditoras.

El libro no pudo analizar la espectacular crisis financiera actual, pero es premonitorio al respecto. Advirtió claramente de una posibilidad de este tipo y se refirió a significativas crisis anteriores, como el pinchazo de la burbuja inmobiliario-financiera de principios de los noventa del Japón o la crisis de los valores “tecnológicos” del 2000 en EEUU, crisis que, sin embargo, tuvieron efectos macroeconómicos muy diferentes. La crisis del Japón fue de largo alcance pasando de ser el país rico con más crecimiento al más estancado a pesar de las políticas expansivas. En el caso de los EEUU, la crisis bursátil hundió los discursos sobre la “nueva economía”, según los cuales ya habrían desaparecido las crisis, pero la actividad económica se recuperó bastante pronto gracias

sobre todo a la expansión del consumo. También analiza un caso relevante de lo que ahora se ha hecho mucho más evidente: la tendencia a asumir excesivos riesgos financieros en un contexto de dificultad (y muy poca voluntad política) de control y cuando se espera que de ir mal dadas ya intervendrá el gobierno para socializar pérdidas (el llamado problema del "riesgo moral"); el caso es el del fondo LTCM (*Long-Term Capital Management*) que colapsó en 1998 y que tenía precisamente entre sus directores a dos economistas que acababan de ser galardonados con el Premio Nobel de Economía por su supuesta habilidad en calcular riesgos financieros. Uno de ellos, Merton Miller recordaba en su discurso al recibir el premio que "la más importante revista de inversiones, *Institutional Investor*, caracterizó el importante conjunto de personas del LTCM como 'la mejor facultad de finanzas del mundo'" (p.50).

Los flujos financieros internacionales son una fuente sistemática de potencial inestabilidad y el libro analiza la crisis asiática de 1997 que comportó –también debido a las respuestas políticas aplicadas siguiendo las directrices del FMI- enormes costos sociales. Un hecho remarcable es que en el mundo post-*Bretton Woods* los tipos de cambio reales han sufrido grandes variaciones cuyos efectos sobre los precios relativos entre países son en general mucho más dramáticos que los cambios en factores como los salarios relativos. Otro hecho remarcable es la actual posición internacional de la economía más rica del mundo que depende masivamente de la financiación procedente del exterior: se caracteriza de "asombroso" que el déficit por cuenta corriente de EEUU en 2002 equivaliese al total de la inversión neta empresarial.

Glyn considera muy importantes las presiones de la globalización sobre las condiciones laborales y sociales pero relativiza la dimensión del fenómeno (al fin y al cabo, la mayoría de los empleos en los países ricos se sitúan en actividades no afectadas directamente por la competencia exterior) y también argumenta que los efectos de la competencia con los países de más bajos salarios para los trabajadores de los países ricos son complejos: dificultad para mantener salarios y empleos en empresas y sectores particulares pero también posibilidad de mayor consumo gracias a la importación de bienes baratos. Gran parte de la izquierda ve la globalización económica como un proceso omnipresente que provoca inexorablemente una "convergencia hacia lo peor" en fiscalidad, derechos sociales, laborales,... Glyn no comparte esta tesis. El libro se presenta básicamente como una historia de la derrota de la clase obrera y considera que determinadas tendencias (como la desregulación laboral o la reducción de la fiscalidad sobre las empresas) son muy generalizadas, pero al mismo tiempo muestra que se mantienen muchas conquistas y sobre todo que existen enormes diferencias entre países: las políticas cuentan y mucho.

Glyn destaca especialmente la consolidación del gasto social, que entre 1980 y 2001 no disminuyó como porcentaje del PIB sino que aumentó en prácticamente todos los países de la OCDE: de una media del 18,3% al 22,5%. Donde más aumentó fue en los países del Sur de Europa pero lo más llamativo es que en los países del "Norte de Europa", con un nivel de partida muy superior, aumentó más que en las economías más "liberales" (grupo en el que incluye, entre otros países, a EEUU y Gran Bretaña). Cabe matizar, por tanto, el triunfo del "neoliberalismo". Por lo que se refiere a las desigualdades de salarios y del ingreso también persisten muchas diferencias entre países y cuando

hay menor desigualdad se explica sobre todo por sistemas más efectivos de protección salarial de los menos cualificados (a través de salarios mínimos y/o negociación colectiva) y mayor incidencia de los sistemas públicos de impuestos y transferencias. Es en los países de economías más "liberales" en donde los niveles de desigualdad son más elevados y es, además, donde más aumentan. También muestra que la movilidad social media, estimada como el inverso del grado de correlación entre posición en la jerarquía de los ingresos entre los padres y los hijos, es muy diferente según el lugar: en una comparación entre diversos países basada en datos del 2000, la menor movilidad se da en EEUU –y casi igual en Gran Bretaña– y la mayor movilidad en Escandinavia. Para Glyn, el futuro del estado del bienestar depende sobre todo de la capacidad de conseguir de forma sostenida suficiente apoyo político a los programas de redistribución que, según él, con quizás excesivo pesimismo, solo pueden mantenerse de forma realista si son financiados básicamente por los propios asalariados. Como innovación para reforzar el estado del bienestar muestra simpatía con la idea de la "renta básica" aunque personalmente considero que la distribución equitativa del trabajo (del total del trabajo y no sólo del mercantil) es una idea guía moralmente superior a la del derecho a percibir rentas sin participar en el trabajo social (un derecho que obviamente no podría ser ejercido por todos).

El libro está escrito de forma brillante y concisa, en 183 páginas de texto abarca todos los temas reseñados y otros. Las argumentaciones se apoyan en datos presentados de forma sintética a través de cuadros y sobre todo figuras que se apoyan en fuentes estadísticas que se detallan en un apéndice (aunque en algunos casos se debería detallar más la metodología y supuestos que hay detrás de las cifras así como discutir su fiabilidad). Algunos de dichos datos son bien conocidos, como la evolución de las tasas de desempleo en las últimas décadas. Otros son presentados de forma muy novedosa. Por ejemplo, se presenta un índice que compara, para el promedio de diez países ricos, el nivel de precios de las acciones con el de salarios durante 1950-2002; dicho índice, que se considera una forma de comparar las suertes del capital y del trabajo, nos muestra agudos cambios: se más que dobló entre 1950 y principios de los sesenta para caer agudamente hasta aproximadamente la cuarta parte de su máximo a finales de los setenta y primeros ochenta y en el año 2000 había recuperado su nivel máximo anterior. También encontramos series de datos que permiten una visión de un mucho más largo plazo: así, los tipos de interés reales a largo plazo de los países de la OCDE fueron en 1997-2003 de algo más del 3% similares a los promedio del período 1850-2003; en cambio, en comparación a esta media histórica los tipos promedio de 1974-80 fueron extremadamente bajos –incluso negativos– y en 1981-96 muy elevados, en torno al 5%.

Glyn destaca el desplazamiento del centro de acumulación mundial desde los países ricos hacia otros lugares, en especial China. El cambio experimentado en la posición de China en el mercado mundial tiene precedentes históricos y hasta el momento no es muy diferente al que experimentó hace muchas décadas el Japón y, más tarde, los "nuevos países industrializados asiáticos". Sin embargo, la dimensión demográfica de China –que, en términos de paridad de poder adquisitivo, es ya la segunda economía del mundo y tiende a superar en pocos años a EEUU– y el inmenso recorrido que aún puede tener una mínima aproximación a los niveles de renta per cápita de los países

ricos son tales que lo previsible es que la "emergencia" de China conlleve cambios enormes en el capitalismo internacional futuro. Glyn apunta posibles evoluciones pero destaca la incapacidad de previsión dadas las grandes incertidumbres sobre el futuro (por ejemplo, ¿la expansión china se verá amenazada por grandes conflictos laborales o crisis financieras que sin duda tendrían un fuerte impacto mundial?). No cae, por tanto, en ningún determinismo a pesar de que en el prefacio se cita una frase de Marx que podría hacerlo temer: "El país más desarrollado industrialmente sólo muestra al menos desarrollado la imagen de su propio futuro" (p.viii).

Glyn analiza ampliamente las tendencias de la productividad del trabajo en diferentes etapas históricas aunque no plantea lo que sin duda ha sido la principal base material del aumento de la productividad del trabajo ligada a los procesos de industrialización (y en gran parte base también de la propia "globalización"): el "subsidio energético" que supone el uso masivo de combustibles fósiles y, durante el siglo XX, especialmente del petróleo. En su análisis parece como si lo "natural" fuese dicho aumento de productividad y lo que se intenta explicar son las causas de que recientemente su crecimiento sea inferior al de otras épocas históricas. Sin embargo, si tenemos en cuenta la limitación de recursos energéticos fácilmente accesibles, que preocupó en las crisis de los setenta pero que se olvidó con la caída posterior del precio internacional del petróleo, quizás veremos más bien como una excepción histórica los enormes aumentos de la población humana, de la productividad del trabajo y del consumo que caracterizaron al siglo XX. Dichos aumentos representarían *algo nuevo bajo el sol*, para utilizar el título del libro de la historia ambiental del siglo XX de John McNeill, difícilmente repetible en el futuro. Glyn sí apunta –justo es decirlo– que con el enorme aumento de uso de energía y materiales de China e India podrían producirse elevados aumentos de sus precios (lo que se confirmó espectacularmente antes de la actual crisis) que presionarían hacia una disminución de los niveles de vida de los países ricos.

El debate sobre las consecuencias del crecimiento industrial de los países "emergentes" no sólo tiene que ver con problemas de oferta de materias primas, es decir con la cuestión de si nuestro modelo es sostenible y universalizable, sino también con la deseabilidad de dicho modelo. Glyn es sensible a este debate. En el último capítulo defiende que, en la actual situación de los países ricos con elevados niveles de consumo material que históricamente han crecido muy por encima de la reducción de la jornada laboral y que según las encuestas no parecen traducirse en un mayor nivel de felicidad general, las prioridades deberían ser otras que el aumento de dicho consumo: se debería poner en cuestión el propio objetivo del crecimiento. Ello implica un replanteamiento importante para la izquierda tradicional pero al fin y al cabo, afirma, "el objetivo de largo plazo del socialismo siempre fue facilitar el desarrollo de las vidas de las personas en una dirección de mayor realización" (y no el aumento del estándar de vida material como objetivo en sí mismo) (p.180).

Cuando las perspectivas de una sociedad no capitalista son tan poco claras, la prioridad para la izquierda ha de ser, en mi opinión, la de avanzar en "domesticar" de nuevo al capitalismo –en una situación muy diferente y con objetivos más amplios como los ambientales– lo que se puede ver como la introducción de lógicas anticapitalistas dentro del propio sistema. "Domesticarlo" no sólo con correcciones a sus resultados

–como hace el sistema de impuestos, prestaciones y gasto social- sino también regulando los mercados y planificando qué actividades se quiere incentivar y cuáles desincentivar pensando siempre en las necesidades humanas y en cómo transitar hacia una economía más sostenible. Lo primero, la corrección de los resultados del capitalismo, presenta problemas pero es claramente posible y en gran medida se ha mantenido aunque de forma muy variada en los diferentes países como destaca este libro; lo segundo representa un reto aún más difícil y las nuevas formas de regulación y planificación, especialmente en un mundo en el que la economía y también los problemas ecológicos son globales, están en gran medida por descubrir.