

REC

revista de economía crítica

n. **8**
2009

segundo semestre

ARTÍCULOS

Una nota sobre la nobel de economía Elinor Ostrom <i>Federico aguilera Klink</i>	4-7
El modelo sueco de cuidados a la infancia y sus consecuencias sobre las mujeres <i>María José Martínez Herrero</i>	8-21
Consecuencias socio-laborales de los nuevos modelos de organización de la producción flexibles. El caso de la industria naval <i>Alejandro González Rodríguez</i>	22-42
El metabolismo social del País Vasco desde el análisis de flujos materiales <i>Iñaki Arto</i>	43-80
La incertidumbre estructural en el problema de la sostenibilidad. Una panorámica <i>Estrella Bernal Cuenca</i>	81-95
Sobre la viabilidad social, política, técnica y económica de la renta básica de ciudadanía <i>Gorka Moreno</i>	96-111

NOTAS SOBRE LA CRISIS

Mujeres, tiempos, crisis: Combinaciones variadas <i>Mertxe Larrañaga Sarriegi</i>	113-120
Hacia un decrecimiento sostenible en las economías ricas <i>Joan Martinez Alier</i>	121-137
Una nota sobre crisis y mercado laboral español <i>Albert Recio</i>	138-144
Ecuador frente a la crisis económica internacional. Un reto de múltiples aristas <i>Alfredo Serrano y Alberto Acosta</i>	145-167

INTERVENCIONES

Democracia, participación y transformación social <i>Antxon Mendizábal</i>	169-178
---	---------

CLÁSICOS U OLVIDADOS

Presentación de la sección	180
Presentación del texto. Federico Aguilera Klink	181-182
En defensa de la economía institucional. Karl William Kapp	183-200

RECENSIONES

George A. Akerlof y Robert J. Shiller, <i>Animal Spirits. How Human Psychology Drives the Economy and Why It Matters for Global Capitalism</i> , Princeton University Press, 2009 Jordi Roca Jusmet	202-205
Joaquim Sempere y Enric Tello (Coordinadores), <i>El final de la era del petróleo barato</i> , Icaria, Barcelona, 2007 Jesús Ramos Martín	206-209
María Pazos (Directora), <i>Economía e igualdad de género: retos de la Hacienda Pública en el siglo XXI</i> . Colección Estudios de Hacienda Pública, Instituto de Estudios Fiscales (IEF) 2008 Yolanda Jubeto Ruiz	210-214
Nacho Alvarez, Luis Buendía, Juan Pablo Mateo, Bibiana Medialdea, Ricardo Molero, Miguel Montanyà, M ^a José Paz y Antonio Sanabria, <i>Ajuste y salario. Las consecuencias del neoliberalismo en América Latina y Estados Unidos</i> . Fondo Cultura Económica, Madrid 2009 Albert Recio Andreu	215-217
Federico Aguilera y José Manuel Naredo (eds), <i>Economía; poder y megaproyectos</i> . Tegui (Lanzarote): Fundación César Manrique, 2009. Xoán Ramón Doldán García	218-222
Frédéric Lordon, <i>El porqué de las crisis financieras y como evitarlas</i> , CIP-Ecosocial y Los Libros de la Catarata, Madrid, 2009 José Miguel Rodríguez	223-226

ARTÍCULOS

UNA NOTA SOBRE LA NOBEL DE ECONOMÍA ELINOR OSTROM

Federico Aguilera Klink

Universidad de La Laguna

La concesión del Premio Nobel de Economía a Elinor Ostrom ha pillado por sorpresa a la mayoría de los economistas, sobre todo a los convencionales, que son los que dominan en el panorama académico. Algunos, incluso, han alardeado de su ignorancia (añadiendo un toque machista) preguntando en público ¿quién conoce a Ostrom?

La verdad es que Ostrom no es muy conocida en las Facultades de Economía pues su trabajo, afortunadamente, se sale de la estrecha noción de economía que se "ofrece" y se "legitima" como científica en dichas Facultades. Aunque Leontief ya mostraba su preocupación, iien 1980!!! , por la situación de espléndido aislamiento en el que se encontraba la economía, al ignorar toda una serie de cuestiones y dimensiones relevantes, la realidad es que ese aislamiento ha ido aumentando.

Sin embargo, Elinor Ostrom ha mantenido su preocupación por temas "transdisciplinares" o, si se quiere, más abiertos o menos economicistas, desde mi punto de vista, como la gestión de los recursos naturales de propiedad comunal para cuyo estudio y adecuada comprensión son mucho más relevantes la antropología, la ciencia política y la sociología que la economía convencional con sus rigideces unidimensionales (reducción a los valores monetarios) y su racionalidad supuestamente universal. Esta mirada más relevante es la que, paradójicamente, ha hecho que el trabajo de Ostrom sea menos conocido y quede "más aislado" de las preocupaciones de la economía académica.

Mi interés por su trabajo se inició en 1987 con la lectura de su artículo, escrito con Blomquist en 1985, titulado "Capacidad institucional y solución al dilema de los recursos de propiedad común", que luego traduje y publiqué en español en mi libro Economía del Agua (1992). Después leí otros textos de ella pero siempre relacionados con el tema de los Recursos Comunes como *Governing the Commons* (1990). Ostrom cuestionó, empírica y teóricamente, la tan famosa como falsa "Tragedia de los Comunes" o Comunes, divulgada por Hardin, que generaciones de profesores de Economía e Historia Económica, bastante legos o poco interesados en la realidad histórica y actual, siguen repitiendo a sus estudiantes como si fuera un dogma científico, entre otras cosas porque los Manuales de Economía (por cierto, ¿cuántos autores de Manuales habrán leído a los autores que citan? ¿conseguirá "Bolonia" acabar de una vez por todas con la "cultura" de los Manuales?) son considerados como si fueran biblias. De hecho, Hardin, con su poco conocimiento del tema, abre una cuestión, en parte, ficticia y que no existía anteriormente ya que como señala Kapp en 1950, la propiedad común constituye un tipo

de aprovechamiento celosamente regulado por hábitos y restricciones institucionales impuestos por la costumbre.

Pero, además, Ostrom lleva años mostrando no sólo que no existe esa tragedia de manera tan inevitable como afirma erróneamente Hardin, sino que, al contrario, la "Capacidad institucional", es decir, la capacidad para generar reglas de decisión y gestión por parte de los propios habitantes cuyas vidas dependen de la conservación de los recursos y espacios comunales –habitualmente en países considerados como subdesarrollados y por gente que la economía convencional calificaría de ignorante o atrasada- es muy elevada. Dicho de otra manera, la gente muestra una destacada capacidad para generar sus propias reglas para poder seguir viviendo de los recursos naturales de los que depende su subsistencia sin agotarlos o destruirlos. Al contrario de lo que estamos haciendo habitualmente los ciudadanos de los países considerados como desarrollados y aparentemente cultos. (En nuestro país es, en mi opinión, Juan Martínez Alier, el que en trabajos tan estupendos como *El ecologismo de los pobres* (2005), más se aproxima a las preocupaciones y planteamientos de Ostrom).

Por supuesto que hay conflictos, que no siempre se hacen las cosas bien y que no hay que idealizar los resultados pero es que Ostrom es honesta en sus trabajos y reconoce estos problemas puesto que no hay recetas. Sin embargo sí se pueden sistematizar algunas cuestiones en términos de pautas a seguir o por las que podrían discurrir las posibles soluciones ante los conflictos. El cuadro adjunto, que le paso a mis estudiantes, da una idea de algunos resultados del trabajo de Ostrom.

Reglas para el diseño de instituciones duraderas para la gestión de rpc (recursos de propiedad comunal)

<p>1. DELIMITACIÓN CLARA DE LOS LÍMITES</p> <p>Tanto las personas que tengan derecho a extraer el recurso como el propio recurso, deben estar claramente especificados y delimitados.</p>
<p>2. COHERENCIA ENTRE LAS CONDICIONES LOCALES Y LAS REGLAS DE APROPIACIÓN Y DE COLABORACIÓN (PROVISIÓN)</p> <p>Las reglas de apropiación que limitan el momento, el sitio, la tecnología y/o la cantidad del recurso que se puede extraer, deben estar relacionadas con las condiciones locales y las reglas de colaboración que indican el trabajo, el material o el dinero a aportar.</p>
<p>3. ACUERDOS SOBRE LAS DECISIONES COLECTIVAS</p> <p>La mayoría de los individuos afectados por las reglas operativas pueden participar en la modificación de dichas reglas.</p>

<p>4. CONTROL</p> <p>Las personas que controlan el cumplimiento de las condiciones del RPC y del comportamiento en la apropiación de los mismos son responsables ante los miembros o son, ellos mismos, miembros.</p>
<p>5. SANCIONES PROPORCIONADAS</p> <p>Los usuarios que incumplan las reglas serán sancionadas de manera proporcional (según la importancia y el contexto del incumplimiento), bien por otros usuarios, bien por los encargados de vigilar la extracción del recurso.</p>
<p>6. MECANISMOS PARA LA RESOLUCIÓN DE LOS CONFLICTOS</p> <p>Los usuarios y los vigilantes tiene rápido acceso a medios (foros) locales accesibles (baratos) para resolver los conflictos que ocurran tanto entre usuarios como entre usuarios y vigilantes.</p>
<p>7. RECONOCIMIENTO MÍNIMO DEL DERECHO A AUTO-ORGANIZARSE</p> <p>Los derechos de los usuarios para diseñar sus propias instituciones no están amenazados por autoridades gubernamentales externas. (Capacidad institucional).</p>

Fuente: E. Ostrom. *Governing the commons: the evolution of institutions for collective action*, Cambridge University Press, 1990 (Traducción de F. Aguilera)

Entiendo, en definitiva, que este tipo de planteamientos es muy relevante ante los problemas a los que nos tenemos que enfrentar, aunque todavía no terminamos de hacerlo con claridad, como son el cambio climático, el cénit del petróleo, la pérdida de biodiversidad, la contaminación,...etc, que tienen en común que, a nivel del planeta tierra, nos enfrentamos a Recursos de Propiedad Común si es que queremos seguir aquí razonablemente adaptados y no en términos de EcoFascismo, como parece sugerir la práctica habitual. De hecho, estos problemas muestran, como ya dejaba muy claro el llamado Informe Brundtland en 1987, que "La desigualdad (en la toma de decisiones y en la apropiación del capital ecológico, por parte de los países industrializados) es el principal problema <ambiental> del planeta y su principal problema de desarrollo". En otras palabras, que el principal problema ambiental consiste en la aplicación de Decisiones Autoritarias y en el Saqueo salvaje de los recursos naturales del planeta en favor de los países erróneamente llamados desarrollados y democráticos.

¿Tendremos alguna vez la inteligencia (intelecto más afecto) para atrevernos a pensar y actuar en términos de Recursos de Propiedad Comunal o Planetaria, tal y como lo hacen muchas culturas "pobres y atrasadas" como muestra Ostrom desde hace tiempo o seguiremos creyendo que somos cultos y democráticos mientras saqueamos el planeta en nombre de una supuesta eficiencia, de un supuesto mercado y de unos supuestos valores democráticos? Y, con respecto a los economistas, ¿empezaremos alguna vez en las Facultades de Economía a preocuparnos en serio por estas cuestiones relevantes, aunque peligren los sexenios y las acreditaciones, o seguiremos en el limbo académico dominado por aquéllos que consideran que Economía es "otra cosa"?, consolidando la afirmación de Edgar Morín de que "Mientras los medios producen la cretinización vulgar, la Universidad produce la cretinización de alto nivel ya que la metodología dominante produce oscurantismo porque no hay asociación entre los elementos disjuntos del saber ni posibilidad de engranarlos y de reflexionar sobre ellos" (1994)¹ .

¹ Morin, E., *Introducción al pensamiento complejo*, editorial Gedisa, Barcelona, 1994.

EL MODELO SUECO DE CUIDADOS A LA INFANCIA Y SUS CONSECUENCIAS SOBRE LAS MUJERES

María José Martínez Herrero¹

Dpto. Economía Aplicada I.
Universidad del País Vasco (UPV/EHU).

Fecha de recepción: octubre de 2008

Fecha de aceptación de la versión final: mayo de 2009

Resumen

La política familiar en Suecia constituye un pilar básico de su Estado de Bienestar, teniendo entre sus objetivos el reparto equitativo del trabajo de cuidados infantiles entre las madres y los padres. Este artículo analiza el impacto y las consecuencias, en términos de igualdad, de las medidas familiares: si todos tienen las mismas responsabilidades familiares y laborales porqué las mujeres se han comprometido en un alto grado con el mercado de trabajo y los hombres no han cumplido con su parte de los cuidados familiares. Suecia, país pionero, considera esencial la participación de los hombres en el cuidado de los hijos como vía para alcanzar la igualdad y por ello defiende una política familiar desarrollada y de calidad.

Palabras clave: *Estado de bienestar, política familiar, empleo femenino, cuidados infantiles, igualdad entre mujeres y hombres.*

Abstract

Sweden's Welfare State is a direct result of its Family Policy, which promotes the equal sharing between mothers and fathers of the responsibility and chores in the upbringing of a child. This article looks into how the "Family Tools", in terms of equality, affect the job situation: if it allows both men and women to assume the same family and professional responsibilities because nowadays women have highly committed themselves to the work market whereas men are not taking up their family duties. Sweden, as a pioneer country, believes that the male implication in the child upbringing is essential in the pursuit for men-women equality and therefore supports a high quality well developed Family Policy as the main possible way to achieve this.

Keywords: *Welfare state, family policies, women's employment, children's care, women's and men's equality*

¹ mjose.martinez@ehu.es

INTRODUCCIÓN

Siempre que se habla de políticas familiares o de políticas de atención a la infancia aparece Suecia como el país precursor en el desarrollo de dispositivos en este campo de actuación, e incluso hoy en día sigue siendo pionero y continúa innovando e introduciendo nuevos instrumentos que le permitan alcanzar los objetivos establecidos en dicha política. Pero estas políticas no son más que un eslabón dentro de un marco más general que se ha denominado el "modelo sueco" en donde quedan recogidos los principios que inspiraron y que aún rigen la organización de la sociedad sueca.

A partir del segundo tercio del siglo XX, y gracias a un fuerte compromiso político, la economía sueca conoce una profunda transformación. En el acuerdo conocido como de Saltsjöbaden, tanto los sindicatos como la patronal se comprometen a garantizar la paz social implantando un modelo de cogestión en donde todos los agentes sociales se implican en la gestión de las instituciones públicas relacionadas con el mercado de trabajo. Esta paz social se logra gracias a las buenas condiciones macroeconómicas que disfruta el país en esa época con medidas expansionistas keynesianas, una hacienda pública saneada y unas instituciones públicas transparentes y eficaces.

Dicho compromiso afectará de lleno al modelo de familia dominante, modelo en donde el hombre aparece como el principal proveedor de recursos mientras que la mujer es la encargada de las tareas del hogar y del bienestar de la infancia. El nuevo objetivo político se orientará hacia un modelo de familia con dos activos como vía para que toda la ciudadanía logre un mayor grado de bienestar y asegurándolo a través de la actividad profesional como forma de acceder a unos derechos sociales de forma individualizada.

EL ESTADO DE BIENESTAR Y LA POLÍTICA FAMILIAR EN SUECIA

La política familiar sueca se concibe como una política social de ayuda a los distintos miembros que componen una familia y como uno de los pilares fundamentales del llamado Estado de Bienestar socialdemócrata². Suecia se caracteriza por ofrecer unos servicios de calidad y unas prestaciones universales estando su financiación asegurada a través de la vía impositiva; de esta forma la viabilidad de este modelo reside en un fuerte compromiso, y a un alto nivel, de colaboración de toda la ciudadanía.

La familia, elemento clave del Estado de Bienestar, ha dejado de ser la institución de referencia de la organización social sueca, siendo una de las posibles formas de convivencia por las que puede optar cada persona de forma libre; por ello su política

² Según la tipología elaborada por G. Esping-Andersen (1993 y 2000) que distingue entre el modelo liberal, el corporativo y el socialdemócrata, incorporándose posteriormente el régimen latino o mediterráneo a dicha tipología.

familiar es neutra en cuanto a formas de vida privadas, ya que su objetivo no es proteger una concepción de familia sino ayudar a las familias desde el respeto a su pluralidad y a sus formas de vida (Letablier 2003). La intervención del estado está orientada hacia cada una de las personas, cohabiten o no en una familia, y no hacia la familia en sí misma. Así cada ciudadana como madre y activa tiene acceso a los mismos derechos que cada ciudadano padre y activo, pero además implica que la infancia, como parte de la ciudadanía, también posee derechos sociales como el derecho a ser cuidada, a la salud, a la educación... Por ello más que hablar de una política familiar debe plantearse como una política para la infancia.

La política familiar en Suecia hay que enmarcarla en un marco más amplio de bienestar, cuyo objetivo es lograr la igualdad social: igualdad de oportunidades para toda la infancia con independencia de su origen, e igualdad entre mujeres y hombres. La política familiar sueca se presenta como una política de prevención y de integración social, que tiene como objetivo primero la protección de la infancia, con independencia de las relaciones que unan a sus progenitores, siendo sus principales objetivos la prevención de la pobreza y la exclusión social (Arve-Parès 1996). Pero es también una política activa en materia de empleo como forma de lograr el bienestar y la protección de toda su ciudadanía. Esta filosofía del bienestar se basa en dos principios fundamentales: el principio de la solidaridad, desarrollando para ello una amplia estructura de transferencias sociales y el principio de igualdad entre mujeres y hombres, estableciendo medidas para articular la vida familiar y laboral. Así a través del empleo de mujeres y hombres se garantiza no solo la igualdad sino el bienestar y la autonomía de las personas; *"no sólo están más avanzados en el camino de la igualdad entre hombres y mujeres, aunque dicha igualdad esté aún lejos de alcanzarse, sino que tienen una característica muy fuerte que es el hecho de haberse adaptado radicalmente y con conciencia a la llegada masiva de las mujeres al mercado de trabajo y a sus aspiraciones"* (Méda 2002: 90).

En definitiva los dos ejes centrales de esta política son el trabajo y la infancia (Daune-Richard, Nyberg 2003). El trabajo forma parte de los derechos y deberes puesto que todas las personas de forma individual son responsables de sus compromisos profesionales y familiares³ y la infancia, como parte integrante de esa ciudadanía con unos derechos; en este contexto el estado se compromete a desarrollar un servicio público, universal y de calidad para poder atenderla y cuidarla además de equiparar e igualar los niveles de educación.

El objetivo de lograr la igualdad no es meramente testimonial, el estado está implicado de forma activa: procurando un empleo a toda persona adulta, asegurando la participación de las mujeres a través de incentivos, y compensando financieramente la

³ Por ello la atención a la infancia no se plantea ni en términos de conciliación ni en términos de derechos de las mujeres sino que se enmarca dentro de la individualización de la sociedad.

pérdida de renta que soportan tanto los hombres como las mujeres para atender a sus obligaciones como padres (Lewis 1995). El estado, implicado activamente en la división sexual del trabajo, asume su responsabilidad frente a la infancia y a las personas dependientes que tienen derecho a recibir ayuda y cuidados, siendo el acceso a dichos derechos individualizado ya que sólo la actividad profesional es la que otorga los derechos sociales (Leira 1992).

LA ESTRUCTURA Y LOS INSTRUMENTOS DE POLÍTICA FAMILIAR EN SUECIA

Debido al fuerte compromiso estatal, en este país se desarrolla un potente sistema de protección social orientado a la familia con un alto nivel de calidad y una amplia gama de instrumentos, estando financiado fundamentalmente a través de impuestos. Las medidas familiares suecas forman parte del sistema de protección social ya que no existen medidas fiscales⁴ que beneficien las familias tal y como ocurre en otros países europeos. Suecia es el país que mayor volumen de recursos dedica a la función familia de la protección social (un 3,1% del PIB frente al 2,2% que tiene Europa de media).

Cuadro nº 1: Gasto público orientado a la familia (en % del PIB). Año 2003.

	Suecia	Media UE-15
Gasto en permisos remunerados	0,7	0,2
Gasto en prestaciones por menores a cargo	1,0	1,3
Gasto en estructuras de atención a la infancia	1,5	0,6
Gasto público total dedicado a la familia	3,1	2,2
Gasto social total	33,5	27,8

Fuente: Eurostat (2006)

El modelo de familia con dos activos es la base de la política familiar sueca que se identifica por sus tres pilares básicos: las prestaciones familiares o para la infancia, los permisos parentales y los servicios de cuidados y atención a la infancia. Si la primera es importante para el sostenimiento de las rentas de la familia, las dos últimas son de vital importancia para facilitar que padres y madres se repartan de forma equitativa sus tareas laborales y familiares.

⁴ El nuevo gobierno de centro derecha ha incluido en 2008 el llamado "cheque para la igualdad de género" que consiste en una desgravación fiscal para la persona (normalmente la madre) que se reincorpore al trabajo después de un permiso parental siempre que el resto del permiso lo vaya a disfrutar el otro progenitor.

LAS PRESTACIONES FAMILIARES O PARA LA INFANCIA

La infancia es el centro de atención en este primer bloque de instrumentos, considerado como un elemento central del sistema sueco, y tiene como objetivo mantener y sostener económicamente a la infancia. Estas prestaciones a la infancia se asignan de forma universal, siguiendo una lógica de redistribución horizontal, para igualar las condiciones de vida de las familias (en especial de las mujeres) que tienen menores a su cargo con las familias que no tienen, además de otorgar una compensación económica a aquellas personas que quieran tenerlos garantizando un determinado nivel de desarrollo y de bienestar, con independencia del hogar donde se haya nacido puesto que el fin último de este subsidio son los menores y no las personas adultas responsables y que les cuidan.

Esta prestación intenta ser un soporte para toda la infancia con independencia de la renta que posean sus progenitores, y es por ello que no está sujeta a ninguna comprobación de recursos, todas las asignaciones son de la misma cuantía. Esta es la razón de que su importe no aumente ni disminuya con la edad de los menores, ni con el número de menores viviendo en la misma unidad, ni con el nivel de renta familiar. En Suecia estas prestaciones representan el 38% del total del gasto realizado en la función familia y constituyen el 1% del PIB sueco.

LOS PERMISOS PARENTALES

Suecia posee el privilegio de ser el primer país que establece en 1974 un permiso parental (que reemplaza al permiso maternal) como un derecho individualizado y no transferible que poseen las madres y los padres. Estos permisos, que en Suecia se denominan seguros parentales puesto que se rigen por los mismos principios que un seguro social, son de larga duración, ofrecen amplias posibilidades para disfrutarlo y además están generosamente remunerados en función del salario anteriormente percibido.

Estos permisos persiguen cuatro objetivos: a corto plazo, representa un sostén financiero para las parejas que acaban de tener un bebé; un sostén financiero a largo plazo puesto que se les garantiza a cada uno de sus progenitores el retorno al mercado de trabajo después del permiso; la igualdad entre madres y padres frente a las responsabilidades familiares, y finalmente el bienestar o el interés niñote la infancia que tiene derecho a ser cuidado (Brachet 2001). Aunque hay que tener presente que son las rentas de los progenitores las que constituyen los recursos de la familia y las que sustentan este seguro parental.

Desde su primera legislación, este permiso parental no ha dejado de evolucionar, conociendo varias modificaciones tanto en su duración como en su cuantía: de 6 meses iniciales hasta los 16 meses que tiene en la actualidad remunerado al 80% del salario (hasta un tope máximo establecido) los 13 primeros meses y los 3 últimos son de una cuantía fija, igual para todos.

Este permiso se concibe para que tanto las madres como los padres puedan repartirse entre ellos su duración y tengan las mismas posibilidades de ausentarse de su trabajo sin sufrir una pérdida salarial. A pesar de las campañas de formación y de sensibilización realizadas y viendo que los hombres apenas lo utilizaban, se establece en 2002 que dos de los meses del permiso sean intransferibles y exclusivos para el padre y para la madre, de forma que si alguno de ellos no lo utiliza se pierdan. El objetivo es motivar a los hombres en los cuidados invocando el derecho que posee la infancia a ser atendidos por ambos (madre y padre) por igual.

Una de las características más significativas es el alto grado de flexibilidad que posee este permiso para hacer frente a todas las posibles situaciones con las que se pueden encontrar los padres y las madres ante el cuidado de los menores. En realidad funciona como si se tratara de un presupuesto de tiempo para que se lo repartan y lo utilicen de la forma que crean más conveniente (salvo los 60 días exclusivos para cada uno de ellos) desde el nacimiento hasta que cumplan la edad de ocho años. De esta forma pueden interrumpir totalmente su trabajo durante un periodo usando su permiso a tiempo completo, o pueden repartirlo durante un plazo mayor reduciendo su trabajo a un tiempo parcial del 25%, del 50% e incluso del 75%, con su consiguiente reducción salarial, e incluso pueden utilizarlo de una forma continua o discontinua, alternando periodos de actividad laboral con periodos de disfrute del permiso⁵, pudiendo realizar hasta tres modificaciones en la gestión del permiso a lo largo de un mismo año. Además los empleadores no pueden negarse a que lo usen de la forma que más crean conveniente; la única condición que se exige es haber trabajado seis meses antes del permiso o en su defecto, doce meses en los últimos doce años.

En definitiva son los progenitores los que determinan el nivel de prestación y la duración del permiso que mejor les conviene, en función de sus posibilidades financieras y de sus preferencias en materia de cuidados y educación. El único impedimento que presenta es que no pueden disfrutarlo conjuntamente ya que se considera como un derecho que posee la infancia a ser cuidados y atendidos, así ni la madre ni el padre pueden utilizar la prestación parental el mismo día ni por el mismo menor aunque sí pueden optar por trabajar los dos a tiempo parcial alternándose ambos también los cuidados a tiempo parcial.

El seguro parental representa el 32% del gasto de la política familiar y el 4,3% del gasto total en protección social; a pesar de su alto coste nunca se ha cuestionado el permiso parental; desde un principio su objetivo ha sido que, madres y padres en igualdad, inviertan en la educación y en el cuidado de sus menores. Pero después de 30 años de existencia aún no se ha logrado que los hombres se impliquen en los mismos términos que lo hacen las mujeres.

⁵ El tiempo de utilización del permiso parental sigue contabilizándose a todos los efectos como tiempo de trabajo a nivel de antigüedad, enfermedad, jubilación, cotizaciones,...etc.

Cuadro nº 2: *Proporción de hombres suecos beneficiarios del seguro parental.*

	% de padres en permiso parental	% de días de permiso tomados por los padres
1975	n. d.	0,5
1990	26,1	8,8
1995	28,5	9,2
1998	32,4	10,4
2000	37,7	12,4
2001	40,0	13,8
2002	n.d.	15,0
2003	n.d.	17,2
2004	43,0	18,7
2005	43,0.	19,5

Fuente: Sweden Försäkringskassan (varios años).

Los datos del anterior cuadro muestran la lenta progresión de la incorporación del padre en el uso del permiso desde comienzos de la década de los noventa y su contribución en días utilizados del permiso para los cuidados, que progresa de manera aún más lenta.

Si en 1990 el 26% de los hombres asumían el 8.8% del total de días del permiso parental (unos 49 días), diez años más tarde vemos que en el 2001 son el 40% de los hombres los que se benefician del permiso y durante 63 días (o lo que es lo mismo, el 14% del total de días disponibles de permiso) mientras que en el 2004, una vez ampliado el periodo exclusivo del padre a dos meses, se origina un salto cuantitativo pasando ahora los padres a utilizar más de 90 días del total del permiso parental.

Aunque cada vez son más los hombres en permiso parental, estos siguen siendo obligatorios para las mujeres y opcionales para los hombres; las mujeres usan el seguro parental cuando son madres durante 400 días del permiso frente al 43% de los padres que solo los utilizan durante 90 días; es decir las mujeres siguen asumiendo la responsabilidad del permiso ya sea a tiempo completo, usando el trabajo parcial o con horarios flexibles. Entre los motivos que pueden explicar la escasa implicación de los padres cabría destacar (Morel 2001) el grado de feminización o de masculinización del contexto laboral, el nivel de educación, el nivel salarial de la madre y del padre, si trabajan en la función pública; aunque también puede haber otros motivos (Brachet 2002) como la duración de la lactancia materna, el nivel de la prestación parental que tiene derecho el padre a percibir y el lugar que ocupa dentro de la familia.

LAS ESTRUCTURAS DE ATENCIÓN A LA INFANCIA

Suecia posee una larga tradición en guarderías y jardines de infancia, ya en los años 30 tuvieron un papel muy activo en la erradicación de la pobreza infantil, y con la incorporación masiva de la mujer al mundo del trabajo en los años sesenta aumentan y se desarrollan estos servicios y además, de calidad.

En la actualidad estos centros especializados de atención a la infancia son un elemento esencial de la política de bienestar sueca. Estas estructuras responden a un doble objetivo: atender y proteger a toda la infancia en igualdad de condiciones y facilitar el acceso al mercado de trabajo de sus progenitores. La estructura de estos servicios de guardería responde a la concepción de su política familiar basada en un permiso parental de larga duración para que los menores permanezcan el mayor tiempo posible en su casa cuidados y atendidos por su madre o su padre, y unas guarderías encargadas de socializar a la infancia mayor al menos de un año, permitiéndoles desarrollar y estimular su aprendizaje.

Estos servicios están altamente desarrollados para atender las necesidades de toda la infancia: las que surgen antes de la escolarización obligatoria y las que aparecen una vez escolarizados, originadas por la incompatibilidad entre el horario escolar y el horario del trabajo. La estructura de los centros públicos está pensada para acoger y atender a la infancia menor de seis años aún no escolarizada (centros preescolares, guarderías en hogares autorizados, y centros preescolares abiertos) y a la infancia de 7 a 12 años, ya escolarizados, que realizan actividades extraescolares antes y después de las horas lectivas (centros de recreación).

En el siguiente cuadro vemos la baja ocupación en el caso de los bebés puesto que se supone que durante su primer año de vida son atendidos por alguno de sus dos padres en permiso parental, y a medida que crecen es mayor la asistencia en alguno de los centros existentes ya que en Suecia la enseñanza obligatoria comienza a los 6 años de edad; una vez escolarizados asisten a este tipo de centros por motivos extraescolares, bien para cubrir el horario de trabajo o el periodo de las vacaciones escolares.

Cuadro nº 3: Menores en centros de atención a la infancia (en %), 2003.

Edad	Centro preescolar/ centro de recreación	Hogar particular autorizado	Total
1 año	40	5	45
5 años	90	7	97
1-5 años	75	7	82
6-9 años	74	1	75
10-12 años	10	0	10

Fuente: Instituto Sueco (2005).

El principio que caracteriza a estos centros es el de la universalidad, están subvencionadas por el sector público aunque son gestionadas desde los municipios. En la actualidad existen algunos servicios de cuidados de carácter privado aunque son escasos y en general son cooperativas de padres sin ánimo de lucro y en zonas rurales. El gasto total que se realiza en este tercer pilar de la política familiar supone cerca del 2% del PIB nacional mientras que a nivel municipal, el gasto en estas estructuras supone el 13% del gasto total que realizan las colectividades locales.

LAS RELACIONES ENTRE EL SISTEMA DE PROTECCIÓN FAMILIAR, LA FECUNDIDAD Y LA ACTIVIDAD LABORAL DE LAS MUJERES EN SUECIA

El modelo familiar sueco, tal y como hemos visto hasta ahora, persigue fundamentalmente dos objetivos: el bienestar de la infancia y la igualdad entre mujeres y hombres. A través de la protección de la infancia y su desarrollo, con independencia del origen familiar, se intenta mejorar su bienestar, fomentando las familias a dos rentas como medio para evitar la pobreza infantil; mientras que a través de la igualdad entre mujeres y hombres se persigue una participación igualitaria tanto en el empleo como en los cuidados, y para ello se fomenta de manera explícita, un cambio en el actual reparto del trabajo potenciando que los hombres asuman parte de los cuidados infantiles (a través de los meses de uso exclusivo para los padres), aunque la asignatura pendiente continúa siendo el desigual reparto de las tareas domésticas (que siguen siendo eminentemente femeninas). Por ello en este último apartado nos dedicamos a analizar el impacto de estas medidas de política familiar en la fecundidad y en la carrera profesional de las suecas.

En un principio la política familiar sueca, aunque no tiene como objetivo primero el aumento de la natalidad, sí ha influido de manera positiva en su crecimiento. A comienzos de los años 90 Suecia había logrado establecer su índice de fecundidad en 2,1 con una de las tasas más altas de actividad para las mujeres (81% de activas frente al 85% de activos), pero con la recesión económica que sufrió este país a mediados de dicha década se registró un recorte presupuestario sustancial siendo los programas sociales los más afectados y más concretamente el gasto orientado a las familias. Ante esta situación de incertidumbre y con el temor de no poder conciliar empleo y maternidad descendió el índice de fecundidad, pero gracias al fuerte compromiso del Estado de Bienestar sueco con la política familiar parece que dicha caída fue solo temporal (Hobson, Oláh 2006). De hecho una vez superada la crisis y restablecido su compromiso con el gasto social, se observa de nuevo un aumento en los índices de fecundidad alcanzando en el 2004 el nivel de 1,7 por mujer en edad de procrear, sin que se registre una disminución en el nivel de empleo de las madres.

En cuanto al impacto que tienen los instrumentos familiares sobre el empleo debemos decir en un primer momento que, al ser la igualdad uno de los objetivos de la política familiar, en Suecia se fomenta la participación en el mercado de trabajo de toda

la población, logrando una alta tasa de actividad femenina muy cercana a la actividad de los hombres, aunque con unas características particulares. A pesar de tener las mayores tasas de empleo, un número considerable de mujeres posee un empleo a tiempo parcial aunque, a diferencia de otros países europeos, en Suecia este trabajo parcial es estable con horarios relativamente largos y con altos salarios; en realidad la diferencia salarial es relativamente modesta (Orloff 2006).

Pero existe una clara diferenciación de género en cuanto al reparto del empleo: las suecas se concentran en muy pocos empleos, muy feminizados (personal sanitario, enseñanza maternal y primaria) y en el sector público (cerca del 75% de las mujeres aunque también el 40% de los hombres) mientras que los hombres están más presentes en el sector privado y en una mayor variedad de empleos. Esta fuerte segregación horizontal ahonda la segregación vertical puesto que al encontrar trabas para entrar en las profesiones tradicionalmente ocupadas por los hombres les cuesta aún más alcanzar los puestos de responsabilidad pertenecientes a las posiciones más altas de la jerarquía.

Cuadro nº 4: La tasa de empleo de las mujeres suecas (en %). 2003.

1- Tasa de Empleo Total	74,3
2-Tasa de Empleo Mujeres	72,8
A Tiempo parcial (menos de 35 h.)	34,1
A Tiempo completo	36,1
En Permiso (*)	2,6
3-Tasa de Empleo de madres con menores de 0-3 años	71,9
A Tiempo parcial	37,0
A Tiempo completo	8,1
En Permiso	26,8
4-Tasa de Empleo de madres con menores de 3-6 años	81,3
A Tiempo parcial	45,2
A Tiempo completo	36,1
En Permiso	n.d.

(*) Las madres en permiso maternal/parental trabajan a tiempo completo

Fuente: OCDE (2005)

A medida que se fue superando la crisis económica de la década de los noventa se fueron mejorando los incentivos para que los padres se involucrasen más en el cuidado de sus menores, de forma que se redujo el empleo parcial, aunque el proceso es lento; de esta forma si el empleo de las mujeres alcanzaba en el 2003 la tasa del 72,8%, el empleo a tiempo parcial de menos de 35 horas semanales se establecía en un 34,1% del empleo total femenino, descendiendo hasta el 20% del empleo total si contabilizamos únicamente el empleo a tiempo parcial de menos de 20 horas semanales. A la hora de analizar la importancia del empleo a tiempo parcial en Suecia, es necesario tener en

cuenta que la legislación permite que tanto el padre como la madre de menores de 8 años realicen una reducción en su tiempo de trabajo de 2 horas diarias sin compensación financiera, con el objetivo de ayudarles a articular sus vidas familiares y profesionales, siendo de nuevo la mujer la que más utiliza esta medida.

La propia estructura de la política familiar homogeneiza el comportamiento de las madres y los padres, los dos trabajan a tiempo completo hasta el nacimiento del primer bebé, después como las guarderías no atienden a menores de un año, se acogen al permiso parental de larga duración mientras que el padre apenas lo utiliza durante un mes; al final del permiso, la propia estructura de las guarderías, le lleva a la madre a reducir su tiempo de trabajo, generalmente hasta la escolarización del último hijo o hija (Marc, Zajdela 2005), De ahí que la mayor utilización del empleo a tiempo parcial se da en las madres que tienen menores entre 3 y 6 años aún sin escolarizar (alcanzando casi un 45%). Del objetivo primero de lograr un hogar sueco de dos rentas sólo se ha conseguido que sean familias a un activo y tres cuartos debido fundamentalmente a esa reducción laboral con que se penaliza a las mujeres.

COMO CONCLUSIÓN: ¿ES UN MODELO DE REFERENCIA A SEGUIR?

Uno de los principales objetivos de la política familiar sueca es la igualdad entre mujeres y hombres; de esta manera y a través de los instrumentos aplicados, especialmente los permisos parentales y la red de infraestructuras de atención a la infancia, podemos conocer y analizar el grado de incidencia que posee esta política en el reparto de las cargas educativas y de cuidados entre ambos padres y sus repercusiones sobre el empleo de las madres.

A la vista de los resultados, no todos están de acuerdo en considerarlo como un referente de igualdad que permite a mujeres y hombres responsabilizarse de la misma manera de las cargas domésticas, familiares y profesionales; mientras que las mujeres se han comprometido en un alto grado con el mercado de trabajo cabe preguntarse si los hombres han cumplido con su parte correspondiente al compromiso familiar.

Para algunas autoras, el modelo sueco ha logrado alcanzar su objetivo en términos de empleo de mujeres pero a costa de una fuerte discriminación hacia las madres, relegándolas a unos pocos sectores económicos y profesiones y asumiendo la responsabilidad del permiso parental; la actividad de las madres descansa en el permiso parental, combinándolo con las guarderías, y obligando a las mujeres a modular su tiempo de trabajo para conciliar vida profesional y vida familiar. La clave del sistema es pues el tiempo parcial (Marc, Zajdela 2005). Si el modelo no modifica la base que lo sustenta se mantendrán las desigualdades en el mercado de trabajo entre las mujeres y los hombres.

Quizás el propio diseño del permiso parental sea el responsable de dichas desigualdades; mientras que para las mujeres el permiso comienza en el mismo momento del nacimiento, el padre puede elegir su duración, el momento que más le

conviene en función de su carrera profesional y además puede optar por un permiso a tiempo parcial; en definitiva el permiso es flexible para los padres pero no para las madres puesto que son ellas las que tienen que adaptarse a la opción que haya elegido el hombre. A pesar de su carácter flexible y su grado de generosidad, el modelo sueco no constituye una condición suficiente para crear un reparto intrafamiliar más igualitario (Anxo, Delander, Mánsson 2006), Una forma de reducir las discriminaciones que genera el permiso sería confiriéndole un carácter individualizado e intransferible puesto que habría menos desigualdad en el empleo y más igualdad dentro de la familia.

O quizás la razón podría encontrarse en que el reparto de las tareas no se realiza en un contexto de igualdad sino un ámbito donde la posición de la mujer en el mercado de trabajo es inferior a la del hombre, en donde prima una cultura organizativa del puesto de trabajo de los hombres basada en que las mujeres tiene un interés y una responsabilidad mayor en el cuidado de los hijos que los hombres (Eydal 2003); ésta puede ser una causa por la que no se logra modificar la organización tradicional del trabajo familiar.

A pesar de no haber podido cambiar la mentalidad de los hombres tan rápido como se esperaba, se ha logrado que haya un vivo debate en torno al reparto del cuidado de la infancia, trasladando la cuestión del ámbito familiar al ámbito laboral y aumentando el número de personas, tanto mujeres como hombres, que tienen una doble responsabilidad familiar y profesional. En definitiva se trata de una elección de la sociedad: fomentar la integración social a través de la inserción de las mujeres en el mundo laboral, de los hombres en la vida familiar y de la infancia en la vida social (Arve-Parès 1996).

Por ello hay autoras que consideran que hay que observarlo como un modelo inacabado, de transición hacia el modelo igualitario, e incluso se presenta como el único modelo que conduce a una verdadera igualdad entre mujeres y hombres. Según Jane Lewis (2002) no hay que abordar el modelo sueco desde una visión reduccionista en donde el problema queda limitado a una simple cuestión de conciliación para hacer más fácil la vida laboral de las madres; el modelo sueco hay que encuadrarlo en un marco político mucho más amplio que, después de tres décadas, insiste en la doble responsabilidad de cada persona ante el empleo y ante las cargas familiares; es un modelo comprometido con los cuidados, situándolo en el centro de las preocupaciones de las políticas públicas, y además es consciente de la dificultad que conlleva introducirlo en los derechos y deberes de la ciudadanía.

Mientras que en la mayoría de los países europeos la política familiar se reduce a una conciliación entre el trabajo y el empleo, Suecia la concibe dentro de un contexto más amplio puesto que se interesa por la igualdad, responsabilizando a los hombres y a las mujeres del trabajo asalariado, del trabajo doméstico y del trabajo de cuidados e intentando que las mujeres alcancen una inserción social que les conceda una ciudadanía completa. Las políticas suecas sostienen explícitamente el empleo de las madres puesto que es la piedra angular de la igualdad de género en este país. Tanto los permisos parentales como el resto de medidas familiares se acuerdan de forma indiferente a los padres y a las madres aunque la particularidad sueca es que va más allá del simple

tratamiento neutro de género, fomentando activamente a que los hombres asuman el trabajo de los cuidados de la infancia (Orloff 2006).

En definitiva, ¿es un modelo que puede implantarse en otros países? La contestación de esta autora es que es un modelo realmente posible, aunque puntualiza que su éxito está en función de la denominada distancia de Estocolmo, entendida tanto desde el punto de vista político como geográfico, y mide el carácter progresista de una política aplicada a la cuestión del empleo de las mujeres (Orloff 2006). Esta tendencia se refleja en la hipótesis del pensamiento socialdemócrata que se basa en la expansión del sector público como la única vía para mejorar el acceso de las mujeres a la vida profesional, además de ser este pensamiento el mejor punto de vista normativo para la igualdad entre los sexos

BIBLIOGRAFÍA

Anxo, Dominique; Delander, Lennart; Månsson, Jonas (2006): "Les déterminants socio-économiques de l'utilisation des congés parentaux par les pères. Une analyse comparative entre la France et la Suède". *Recherches et Prévisions* nº 84, juin.

Arve-Parès, Birgit (1996): "Entre travail et famille: le modèle suédois". *Lien social et politiques-RIAC*, nº 36; automne 1996.

Brachet, Sara (2002): "Le congé parental en Suède: implications pour la garde des enfants de moins de trois ans", en *Enfants d'aujourd'hui: Diversité des contextes, pluralité des parcours*. Coloquio Internationale de Dakar (Senegal), 9-13 diciembre 2002. http://www-aidelf.ined.fr/colloques/seance4/t_brachet.pdf

Daune-Richard, Anne-Marie; Mahon, Rianne (1998): "La Suède. Le modèle égalitaire en danger?", en Jenson, Jane; Sineau, Mariette (ed.) *Qui doit garder le jeune enfant?. Modes d'accueil et travail des mères dans l'Europe en crise*. L'Harmattan, Paris.

Daune-Richard, Anne-Marie; Nyberg, Anita (2003): "Entre travail et famille: à propos de l'évolution du modèle suédois". *Revue française des affaires sociales* nº 4, vol. Octubre-décembre, año 2003.

Esping-Andersen, Gösta (1993): *Los Tres Mundos del Estado de Bienestar*. Editions Alfons el Magnànim-IVEI, Generalitat Valenciana, Valencia.

Esping-Andersen, Gösta (2000): *Fundamentos sociales de las economías postindustriales*. Ariel, Barcelona.

Eurostat (2006): <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/extraction/retrieve/theme3/>.

Eydal, Gudny Bjork (2003): "Politiques de la petite enfance dans les pays nordiques". *Lien Social et Politiques-RIAC*, 50 automne, 2003.

Försäkringskassan (1999): *Social Insurance-Annual Review of Budget year 1999*. Swedish Social Insurance Agency, <http://www.försäkringskassan.se>.

Försäkringskassan (2004, 2003, 2002, 2001): *Social Insurance. Annual Report, Budget*.

Swedish Social Insurance Agency, Stockholm.

Försäkringskassan (2006): *Annual Report 2005*. Swedish Social Insurance Agency, Stockholm.

Hobson, Barbara; Oláh, Livia (2006): "Tournant positif ou "grève des ventres"? Formes de résistance au modèle de l'"homme gagne-pain" et à la restructuration de l'Etat-providence". *Recherches et Prévisions* n° 83 – mars 2006.

Instituto Sueco (2005): "Los servicios de atención a los niños en Suecia"; *Boletín Informativo*, febrero 2005.

Leira, Arnlaug (1992): *Welfare Status and Working Mothers*. Cambridge: Cambridge University Press.

Letablier, Marie-Thérèse (2003): "Les politiques familiales des pays nordiques et leurs ajustements aux changements socio-économiques des années quatre-vingt-dix". *Revue française des affaires sociales*; 2003, vol. Octobre-décembre, n° 4.

Lewis, Jane (1995): "Égalité, différence et rapports sociaux des sexes' dans les Etats-providence du XX siècle", en Ephesia *La place des femmes. Les enjeux de l'identité et de l'égalité au regard des sciences sociales*. La Découverte.

Marc, Céline; Zajdela, Hélène (2005): "Emplois des mères et politique familiale: doit-on s'inspirer du "modèle suédois"?. *Document de travail* n° 45, CEE, Paris.

Méda, Dominique (2002): *El tiempo de las mujeres. Conciliación entre vida familiar y profesional de hombres y mujeres*. Narcea S.A. Ediciones, Madrid.

Morel, Natalie (2001): "Politique Sociale et égalité entre les sexes en Suède". *Recherches et Prévisions*, n° 64, juin.

NOSOSCO (2003): *Nordic/Baltic Social Protection Statistics 2000. Scope, Expenditure and Financing*. Nordic Social-Statistical Committee, Copenhagen. <http://www.nom-nos.dk/nososco.htm>

NOSOSCO (2006): *Social Protection in the Nordic Countries 2004. Scope, Expenditure and Financing*. Nordic Social-Statistical Committee n°28:06, Copenhagen.

<http://www.nom-nos.dk/nososco.htm>

OCDE (2004): *Perspectives de l'emploi*. OCDE, Paris.

Orloff, Ann Shola (2006): "Adieu au maternalisme? Politiques de l'Etat et emploi des mères en Suède et aux États-Unis". *Recherches et Prévisions* n° 83, mars.

CONSECUENCIAS SOCIO-LABORALES DE LOS NUEVOS MODELOS DE ORGANIZACIÓN DE LA PRODUCCIÓN FLEXIBLES. EL CASO DE LA INDUSTRIA NAVAL

Alejandro González Rodríguez

Instituto de Desarrollo Regional
Sevilla

Fecha de recepción: julio de 2008

Fecha de aceptación de la versión final: junio de 2009

Resumen

La crisis económica de los años setenta introdujo importantes cambios en el modelo socio-económico de post-guerra, reestructurando el modelo de producción y el consumo de masas, moldeados a partir de la introducción de la nueva economía de la información y el conocimiento. Las empresas navales de la nueva economía globalizada también diseñan sus estrategias a escala interplanetaria, conectándose en redes flexibles que usan las tecnologías de la información y el conocimiento en todas las fases de sus actividades. Este entramado permite producir en aquellos lugares donde resulta más barato (en término de costes variables como el caso de la mano de obra) y vender en cualquier lugar del mundo. El nuevo modelo de producción supone la creación de una estructura productiva más flexible, lo que conlleva la segmentación de los procesos de producción entre diferentes centros productivos que pertenecen a los diferentes sectores productivos, todos ellos ahora parte de la nueva industria naval multisectorial, pero con una gestión y dirección centralizadas.

Ante este nuevo escenario que plantea la nueva economía las empresas reaccionan mediante la flexibilización de sus aparatos productivos que inevitablemente repercuten sobre la forma en que los trabajadores desarrollan su trabajo. El proceso de flexibilización técnico-productiva, con la descentralización de la producción desde las grandes fábricas y la creciente subcontratación de múltiples servicios secundarios o de apoyo, conllevan la dualización en la organización de la producción, la flexibilización del empleo y la progresiva externalización de los costes por parte de las empresas navales hacia la sociedad y el entorno natural.

Palabras clave: *Globalización, industria naval, flexibilización, externalización y subcontratación.*

Abstract

The economic crisis of the Seventies introduced important changes in the socioeconomic model of post-war period, reconstructing the model of production and the consumption of masses, based on the introduction of the new economy of the information and technologies. Naval companies under the new globalized economy also design their

strategies on a world-wide scale, connecting themselves in flexible networks that use the technologies of the information and the knowledge in all phases of their activities. This background allows to work in those places where it is cheaper (in term of fixed costs as the case of the workforce) and spread businesses all over the world.

The new pattern of production leads to the creation of a more flexible productive structure, which entails the segmentation of the processes of production among different productive centres belonging to the different productive fields, all of them now part of the new multispectral Naval industry, but always under a centralized management.

Facing the new landscape this new economy raises, companies react by adding flexibility to productive systems which inevitably interfere on the way workers develop their work. The process of technical-productive permissibility, including the decentralization of the production from main factories and the increasing sub hiring of multiple secondary or support services, entails the duality in the organization of the production, flexibility of employment and the progressive exteriorization of the costs by Naval companies towards society and environment.

Key words: *Globalization, Naval Industry, flexibility, exteriorization and sub hiring*

LOS SISTEMAS FLEXIBLES DE FABRICACIÓN Y LA ORGANIZACIÓN DEL TRABAJO

La implantación de los sistemas flexibles de fabricación tiene importantes implicaciones en relación con la forma en que se organiza el trabajo. Esta novedosa dinámica no solo incide en la asignación del factor trabajo a las factorías industriales sino que, en paralelo, establece unas nuevas condiciones a las que se someten los trabajadores en el marco de la intersección de fuerzas entre el trabajo y el capital. La principal repercusión de esta nueva concepción es la puesta en cuestión primero y la progresiva desmantelación después de las formas en que tradicionalmente se había asentado el factor trabajo en la relación laboral. En este sentido, esquemas relacionales como el carácter indefinido de los contratos, la continuidad de las tareas o las opciones de promoción interna van siendo progresivamente sustituidos por otros esquemas casi siempre más negativos para los trabajadores.

Entre las principales implicaciones que este nuevo organigrama productivo tiene respecto de la fuerza de trabajo estaría la integración en el proceso de producción de determinadas operaciones¹ que originalmente aparecían por separado (Rosanvallon 1987). Por otro lado, la preexistente ordenación de la producción en sistemas de transporte automático es aprovechada para la aplicación de novedosos procesos de control de las operaciones.

¹ Estas operaciones integradas suponen el despegue de la automatización de los procesos como un proceso consustancial, a partir de ahora, al proceso productivo.

Todas estas configuraciones emergentes de los sistemas de producción se ven a su vez aceleradas por la generalización en el sistema económico de un contexto de incertidumbre que agiliza el proceso de transición entre los diferentes sistemas de fabricación. Y es que la necesidad de diversificar la cartera de productos derivada de una creciente demanda plantea la obligatoriedad de transitar desde un modelo de organización de la producción rígido y estandarizado hacia uno nuevo adaptable a los designios del cambiante mercado².

En cuanto a la dotación total de factor trabajo necesaria para hacer frente a los requerimientos del sistema de producción flexible existen enfoques que consideran que ésta permanece constante y que no se altera la composición de la mano de obra a pesar de la implantación de sistemas automatizados de producción (Martín Artiles 1994). Sin embargo, otros puntos de vista consideran que, además de producirse un progresivo proceso de readaptación de los requerimientos cualitativos de la mano de obra, tendiéndose hacia una mayor demanda de mano de obra cualificada, también se da que, en cómputo global, el número de trabajadores empleados por unidad de producto disminuye. En la práctica lo que se constata en la mayoría de los casos es un receso significativo de aquellos trabajos que se desarrollan de forma directa en el taller, derivado de la automatización de los procesos. Pero a su vez, aumentan significativamente los requerimientos de mano de obra para el desarrollo de trabajos periféricos al taller. Además, la necesidad, como antes comentábamos, de satisfacer una creciente demanda supone introducir el trabajo a turnos como una medida en aras de poder abastecer la mayor cuota de mercado posible. Esta ampliación del uso del factor trabajo repercute positivamente en el número de trabajadores empleados pero también incide en el deterioro de las condiciones de trabajo de estos trabajadores que, en determinados casos, ven como han de trabajar más horas sin una contraprestación económica (Alonso 1999).

Otro hecho que se constata, derivado de la introducción de esquemas de producción flexibles, es la tendencia hacia una mayor complejidad del trabajo. Complejidad que no puede ser entendida como una variable que implique necesariamente un intenso reciclaje de la mano de obra, sino que más bien la automatización inserta "nuevas formas de trabajar" en las que ahora es necesario conocer determinados procesos de control de la nueva maquinaria incorporada (Recio 1991). Es decir, podría decirse que se tecnifica la producción limitándose el trabajo manual y aumentando los requerimientos de conocimientos en el ámbito de la informatización de los procesos.

Podríamos caracterizar esta "complejidad" incorporada al desarrollo del trabajo a través de algunas consideraciones fundamentales:

² En este nuevo modelo los imperativos básicos serían la tendencia hacia una estrategia de minimización de los costes de producción fundamentalmente cimentada en un fuerte aumento de las productividades tanto del capital como de la mano de obra

- En primer lugar, existe un profundo consenso en considerar la intelectualización del trabajo³ como una repercusión elemental de la implantación de los sistemas flexibles de producción (Veltz 1986). El aumento de la cantidad de información necesaria para poder desarrollar las tareas es el germen principal de la creciente implicación de la racionalización mental como un elemento ineludible del trabajo desarrollado. A su vez, los nuevos mecanismos de control generalizan el uso de instrumentos de medición y control automáticos que inciden en las funciones que ahora asumen los trabajadores encaminadas hacia el control de la calidad y de la producción en sí misma. Es decir, se produce una transición tendente a que el trabajo humano se circunscriba, en la mayoría de los casos, a las tareas de mera vigilancia sin interceder en el proceso de producción a no ser que éste lo requiera debido a que acontezca algún tipo de desviación.
- La flexibilización en relación con los productos fabricados incide también en las cualificaciones requeridas. La posibilidad de mecanizar de manera flexible la obtención de las piezas requiere de un manejo polivalente de las herramientas por parte de los técnicos trabajadores. La capacidad de adaptación de la producción dependerá en gran medida no solo de que los sistemas de producción puedan ensamblarse en función de las necesidades de cada momento, sino también de que los trabajadores implicados en su manejo conozcan las diferentes variantes susceptibles y necesarias de ser puestas en marcha (Lorentzi 1986).
- La fragilidad del sistema de producción flexible⁴ fundamentalmente en los primeros estadios de su puesta en marcha. En estos momentos, las interrupciones de los procesos, las averías y las reparaciones consiguientes son muy comunes, todo ello genera requerimientos de mano de obra especializada en el mantenimiento de la maquinaria y, por tanto, necesita poseer un determinado grado de cualificación y sobre todo especialización acerca del manejo de la misma. Estos trabajadores, si bien no trabajan internamente en las empresas con maquinarias flexibles, establecen relaciones de subcontratación en las que tienen un peso fundamental la continuidad de las operaciones a realizar. Y es que, a largo plazo, pueden establecerse vínculos similares a los que la empresa tiene con sus trabajadores por cuenta ajena.

Las repercusiones de este aumento de la complejidad van sobre todo en relación al bienestar psíquico de los trabajadores. En este sentido, el estrés mental derivado de la necesidad de controlar y sistematizar la información⁵ supone la transición de la necesidad de controlar una máquina o la producción de una pieza concreta a tener que hacerlo

³ Intelectualización entendida como la necesidad de emplear recursos propios, por parte de los trabajadores, relacionados con la agilidad mental y no con el trabajo puramente físico.

⁴ Esta fragilidad se refiere a las dificultades propias de implantar nuevos procesos productivos donde los factores empleados pasan de estar sometidos a rígidos esquemas de fabricación en serie a tener que transformarse en tiempo real según fluctue la demanda.

⁵ El nuevo sistema de organización flexible de la producción, si bien es cierto que aumenta las disponibilidades de información, también por añadidura supone la necesidad de jerarquización de la misma lo que dificulta y sobre todo amplía los requerimientos cualitativos del trabajo a desarrollar.

para todo un sistema de producción en el que a su vez operan otros subsistemas con diferentes niveles de complejidad.

Ante la aparición de problemas durante el proceso de producción, ahora se requiere al trabajador que sea capaz de valorar las peculiaridades y los límites de cada subsistema y la naturaleza interactiva de los mismos. Es decir, ahora no es suficiente con solventar las situaciones que en momentos puntuales puedan afectar a una fase específica del proceso sino que, a su vez, es necesario poseer unos conocimientos globales del sistema (Castillo 1991). Estos nuevos "esquemas mentales" necesarios para poder trabajar tienen limitaciones no solo derivadas de su evidente complejidad, sino también de la necesidad de ser ajustados en tiempo real y estar limitados por la información existente⁶.

En definitiva, puede considerarse que la nueva lógica operativa a partir de la implantación de los modelos de producción flexible introduce nuevos requerimientos en relación con el nivel intelectual de la mano de obra, pero también asociados a la necesidad de coordinar trabajos que antes se encontraban delimitados escrupulosamente (Aglieta 1979). Estos requerimientos van a afectar no solo a la forma en que se organiza el trabajo sino a su desarrollo en sí lo que afecta directamente a la esfera de las condiciones de trabajo.

La organización de las actividades dentro de los propios talleres flexibles se sujeta a una doble lógica. Por un lado, se establece una clara delimitación entre los puestos de trabajo individuales. Este hecho tiene dos implicaciones fundamentales: requiere la asunción de competencias específicas por parte de los trabajadores y fragmenta la información disponible acerca de la situación y la evolución del proceso productivo. En este caso, aunque los trabajos ven reducida su esfera competencial, ahora se ven sometidos a mayores dosis de responsabilidad debido a que ésta se circunscribe a un cometido específico, fácilmente delimitable. El desconocimiento acerca de la evolución del proceso productivo sumerge al trabajador en una situación en la que carece de contacto alguno con la realidad productiva, más allá de las tareas específicas que desempeña y las que se ejecutan en su entorno más cercano (Lorenzi 1986). Por otro lado, todas estas subdivisiones necesariamente plantean una nueva configuración jerárquica de los niveles de cualificación⁷ (Coriat 1985).

En líneas generales no puede considerarse, sin embargo, que exista una tendencia al aumento del nivel de las cualificaciones en el seno de las empresas⁸. Realmente,

⁶ Ésta se limita a la fase del proceso que se pueda encontrar afectada en un momento específico; sin embargo, no permite inferir las implicaciones del contratiempo en relación con el conjunto del proceso.

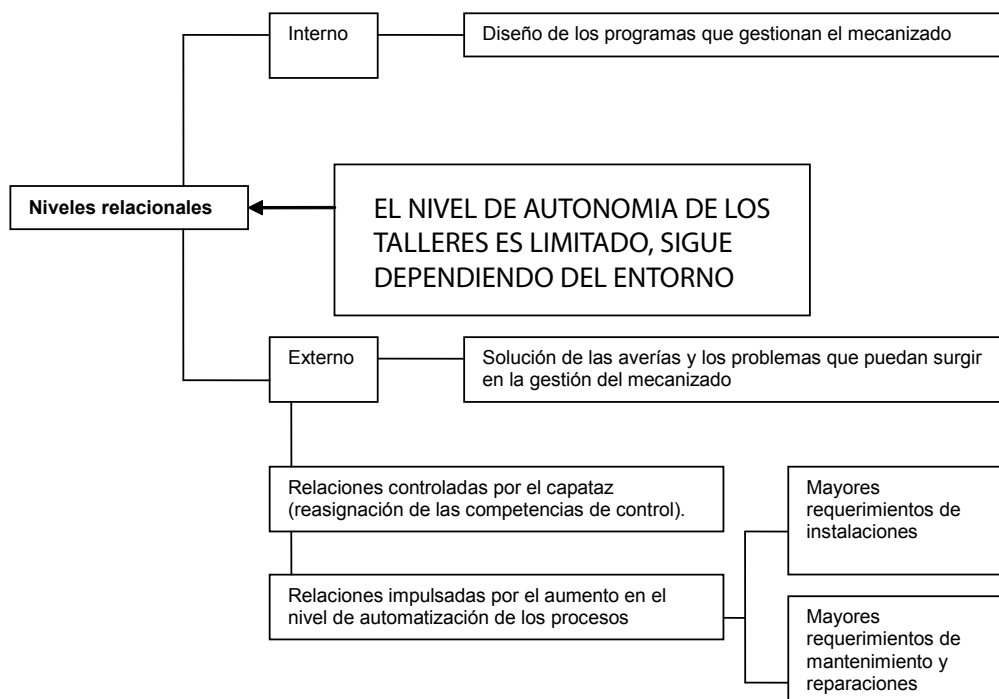
⁷ En cualquier caso los niveles superiores del nuevo organigrama van a seguir controlando la información y haciendo uso de ella para facilitar la toma de decisiones. La recopilación y el procesamiento de los datos serían las funciones que quedarían en la esfera de los niveles más bajos de la jerarquía..

⁸ Esto no supone que no se plantee la necesidad de desarrollar nuevas tareas por parte de los trabajadores. Todo lo contrario, la nueva configuración impone muchos requerimientos novedosos tanto en la forma como en el contenido del trabajo; sin embargo, para su desarrollo no necesariamente ha de aumentarse el nivel de cualificación, más bien se reorientaría ésta hacia nuevos cometidos.

acontece una reformulación de las tareas⁹, fruto del nuevo sistema de organización y sobre todo de la incorporación de nuevas maquinarias.

En el plano relacional de las empresas sometidas a procesos de flexibilización de la organización del trabajo, se asiste a la transformación de las relaciones dentro de las empresas, entre los propios talleres y de éstos con el exterior (ver diagrama 1).

Diagrama 1: Sistema de relaciones derivado de la nueva organización flexible del trabajo.



Fuente: Elaboración Propia

Este nuevo esquema de relaciones se plantea tanto dentro como fuera de las empresas. En un nivel interno se programan los sistemas operativos de gestión del mecanizado y con el exterior se establecen vínculos a la hora de hacer frente a las necesidades de mantenimiento y reparación que puedan plantearse a lo largo del tiempo.

⁹ En este sentido, los nuevos requerimientos formativos implican la incorporación a la estructura de costes de las empresas de importantes partidas presupuestarias. Este hecho, que se contrapone a la estrategia de minimización de costes, deriva en la extroversión de los procesos de formación hacia fuera de las entidades. El modelo de contratación, por consiguiente, se ve afectado en cuanto que se enfoca ahora hacia la incorporación de personal ya cualificado previamente.

La naturaleza tecnificada de los nuevos procesos y su reciente implantación potencian, en gran medida, los requerimientos relacionales de las empresas en el sentido de que requieren en mayor medida de una dotación especial de instalaciones y sobre todo de reparaciones frecuentes¹⁰.

Estructuras de automatización flexible, un nuevo modelo de producción que genera una nueva forma de organizar el trabajo.

Todo el nuevo entramado de relaciones causa-efecto que nace con la implantación de los modelos flexibles de producción tiene, como no podía ser de otra forma, repercusiones de consideración en la forma en la que se organiza el trabajo teniendo ésta que modularse ahora a las exigencias del nuevo equipamiento productivo con todo lo que ello supone a efectos de requerimientos de cualificación, intensidad y condiciones de trabajo en general (Becattini 1989).

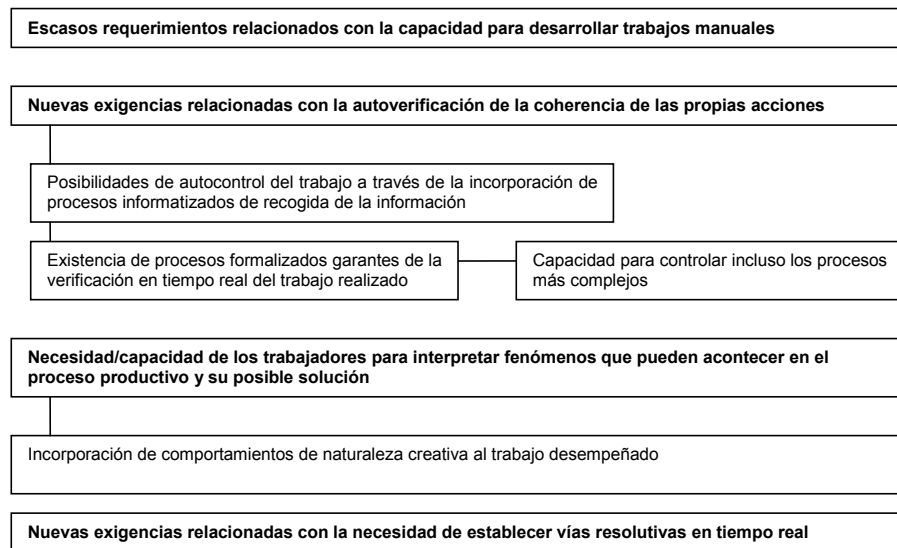
La nueva organización del trabajo supone la necesidad de que los propios trabajadores adopten un perfil acentuadamente polifuncional¹¹. El rol asumido por el operario se transforma, convirtiéndose ahora en responsable de sus propios actos, en el sentido de que asume una cuota de "responsabilidad discrecional" mucho mayor (Sabel 1983). Aunque en la mayoría de los casos la polifuncionalidad establecida se plantea para tareas insertas en una misma fase del proceso productivo, también se dan en algunas ocasiones situaciones en las que las tareas a desarrollar son heterogéneas en el sentido de que no se localizan en un mismo espacio físico o funcional.

En último término, aparece como consecuencia decisiva la configuración de una nueva profesionalidad caracterizada ahora por un conjunto de habilidades, valores, requerimientos y condiciones de trabajo en general, distinta a las existentes antes del cambio en el modelo de organización del trabajo (diagrama 2). Esta nueva profesionalidad se enmarca en un nuevo contexto en el que pierden fuerza los sistemas tradicionales en los que los trabajadores se identifican con condiciones de trabajo comunes.

¹⁰ La mayor asiduidad de las averías viene derivada fundamentalmente de la profusa incorporación de nuevos sistemas que en las primeras fases de la misma adolecen de la "experiencia productiva" necesaria para poder funcionar adecuadamente.

¹¹ Polifuncionalidad entendida como la transición entre un trabajo mecánico en el sentido del desarrollo de tareas preestablecidas con un carácter sistemático y un nuevo trabajo en el que es necesario ahora gestionar diversas funciones en el marco de determinadas fases del proceso.

Diagrama 2. Características fundamentales asociadas a la nueva profesionalidad planteada en el modelo flexible de organización del trabajo.



Fuente: Elaboración Propia

La nueva profesionalidad plantea, en líneas generales, la transición desde un trabajo tangible y formal hacia uno nuevo con algunas connotaciones de abstracción e informalidad¹². La disminución de los requerimientos de trabajo manual como tal y las nuevas realidades en las que se desarrolla el trabajo en las que los trabajadores han de tener capacidad creativa y resolutiva así lo establecen. No obstante, la informatización de tareas y los, en determinados casos, requerimientos de creatividad no eximen al trabajo en los sistemas productivos flexibles de importantes dosis de alienabilidad. Y es que la tradicional repetición de tareas de los sistemas fordistas se ve ahora sustituida por trabajos no necesariamente enriquecedores que o bien exigen el máximo esfuerzo de las personas o bien las someten a importantes “tensiones”¹³ a nivel intelectual por la mayor responsabilidad ahora exigida¹⁴.

¹² La necesidad de coordinar la inteligencia humana y la artificial se convierte ahora en el objetivo principal del manejo de las herramientas operativas en los nuevos sistemas productivos.

¹³ El volumen de trabajo indirecto requerido aumenta, y es que las nuevas maquinarias incorporadas y la necesidad de prestar asistencia técnica a las mismas así como a las instalaciones que las albergan suponen un importante desarrollo de las necesidades de incorporar mano de obra. En este sentido, más que la propia intensidad del trabajo desarrollado, lo que aumenta es la especialización que supone el mismo

¹⁴ La existencia de lapsos de tiempo en las que el trabajo podía ralentizarse o incluso detenerse desaparece en gran medida debido a que las señales emitidas por el sistema son constantes y ello exige la atención ininterrumpible de los operarios.

Por otro lado, la profesionalidad del trabajo antes de la transformación de su modelo de organización se caracterizaba por ser mensurable en términos aritméticos mientras que para poder valorar el trabajo ahora se requiere de la introducción de nuevas herramientas cualitativas de valoración del trabajo (Castells 1997). Estas "herramientas" son normalmente de carácter subjetivo puesto que tratan de valorar cualidades como la creatividad, la capacidad de organización o la rapidez en la toma de decisiones.

Todo estas nuevas características de la profesionalidad emergente también pueden detectarse, aunque en menor medida y matizándola, en los niveles superiores de mando en las empresas. Y es que la irrupción de importantes volúmenes de información acerca de la situación/evolución de la producción en sí misma, los inputs utilizados, la productividad de los factores empleados o las cuotas de mercado alcanzadas suponen un importante reto en la toma de decisiones continua a la que han de hacer frente los niveles más altos de la jerarquía (Becattini 1989).

MECANISMOS DE CONTROL Y ORGANIZACIÓN CAPITALISTA DEL TRABAJO

El control de los medios de producción en general y del factor trabajo en particular es una de las cuestiones clave sobre las que se plantea la teoría de la gestión empresarial. Este control se constituye como un componente más dentro de la estructura organizacional de la empresa con especialización flexible. Su objetivo no es otro que el de optimizar la funcionalidad del factor trabajo para lo cual se requiere previamente legitimar el control del propio trabajo. Los mecanismos de control y represión del trabajo pueden considerarse una de las claves explicativas de la estructura de funcionamiento de la empresa capitalista y su relevancia radica en su capacidad para condicionar la organización del trabajo dado que exige que éste genere la máxima plusvalía¹⁵.

El principal requerimiento que plantean los mecanismos de control para su aplicación efectiva es el de que existan resortes que faciliten el desarrollo del "poder empresarial" (Castillo 1989) en el ámbito laboral. Este poder puede entenderse en dos sentidos. Por un lado, a través del establecimiento de mecanismos normativos que garanticen la propiedad privada y, por otro lado, también en el hecho que el marco jurídico y los contratos de trabajo faciliten la disponibilidad flexible y a bajo coste de la mano de obra.

En relación con la propiedad privada, referida evidentemente a los medios de producción, debe facilitar la delimitación por parte de las empresas del papel de los actores sociales en los procesos de producción y distribución del producto (Bobbio 1991). En el sistema capitalista el régimen de propiedad privada es una institución perfectamente regulada desde sus inicios¹⁶ y está garantizada a través de un extenso

¹⁵ Para ello pone en funcionamiento técnicas de dominación paralelas a las técnicas de gestión.

¹⁶ A través de un extenso sistema de reglas y normativas que lo delimitan y justifican.

sistema de instituciones a su servicio. Esta solidez del régimen de propiedad sirve de base para poder ejercer plenamente el control de la organización productiva¹⁷, de la asignación de recursos o de la dirección de las inversiones a acometer.

La personalización de este control ha cambiado a lo largo del tiempo. Antes de la expansión del sistema capitalista el propietario se encargaba de las tareas de dirección, mientras que tras la expansión del capitalismo estas funciones son asumidas por diferentes personas debido a que se establece que la consecución de los objetivos de producción requieren de profesionales que desarrollen las tareas directivas. En estos casos, las tareas productivas se establecen fundamentalmente en un nivel estratégico mediante el que se controlan los medios y los métodos de producción. En este nivel, se determina el comportamiento de la organización en relación con la consecución del plusvalor de todos los factores productivos, para ello se trata de "activar" los medios de producción y, en concreto, el factor trabajo en su transformación de fuerza de trabajo a trabajo efectivo. El logro de este cometido sirve a su vez para legitimar la intervención de quienes gestionan los recursos estratégicos. De esta forma se concede a las más altas instancias del proceso productivo la legitimidad necesaria para participar en la toma de decisiones de un sistema de producción flexible.

En el contexto normativo, el capitalismo productivo, se beneficia de algunos supuestos básicos jurídicos y sociales, que tiene muy en cuenta a la hora de transformar su proceso productivo hacia modelos de especialización flexible. Estos supuestos se regulan en el sistema normativo¹⁸ mediante el cual se garantizan una serie de principios fundamentales:

- Garantía jurídico-política de la propiedad privada. En el caso del factor trabajo, dentro del proceso de producción se limita esta garantía a través del derecho del trabajo. En teoría esta disciplina debe de velar por la equidad entre las partes cuando se firma un contrato laboral. El derecho del trabajo supone, por tanto, la legitimación institucional del conflicto entre capital y trabajo que se resuelve en beneficio de la parte que es capaz de inclinar para sí la legalidad estatal¹⁹. También hay que tener en cuenta la legitimación de los desequilibrios que implica el derecho del trabajo (Naredo 1987). Esto se explica en base a que su régimen normativo opera en un contexto donde existen desigualdades de fuerzas y escasez de trabajo lo que allana el camino a la imposición de condiciones particulares por parte del capital. En

¹⁷ En el ámbito productivo este sistema garantiza la propiedad y la gestión centralizada de los procesos de producción. A su vez sirve para regenerar la aceptación social de las condiciones a las que se somete a la mano de obra durante la producción.

¹⁸ Conjunto de leyes y de valores que condicionan las actitudes de los agentes sociales y económicos.

¹⁹ En este sentido el capital dispone de una importante baza, como es el hecho de que cuando se imponen límites a la explotación del factor trabajo, el capital siempre puede recurrir a la "tutelarización" interna de las condiciones de trabajo. Este extremo implica la necesidad de operar bordeando o sobrepasando en algunos casos la línea de la legalidad. A su vez, esta tutela exige del mantenimiento del vital sistema de trabajo asalariado. Este sistema resulta fundamental para mantener la dimensión material de la propiedad así como para garantizar la reproducción del plusvalor (Romagnoli, 1990).

definitiva, la determinación de las normas, que en última instancia van a modular las condiciones de trabajo, se hace sin tener en cuenta las relaciones de poder que existen, y que pueden prevalecer en cada momento. En el caso del mercado de trabajo éstas se decantan hacia la generación de un marco óptimo para la maximización del beneficio obtenido por el capital a través de la producción.

- Pensamiento social en consonancia con los fundamentos clave de la reproducción del capital, es decir, de la obtención de plusvalor y la optimización de la producción de mercancías. Para la consecución de este "ideario colectivo" se requiere de la puesta en marcha de mecanismos que lo incentiven. En este proceso juegan un papel fundamental las principales instituciones sociales que actúan en la línea de desarrollar una serie de comportamientos, deseos y actitudes funcionales a determinadas formas de organización productiva. En definitiva, en la práctica, existe un proceso de socialización capitalista cuyo objetivo principal es el de la interiorización por parte de los trabajadores de los principios que rigen la lógica de acumulación de capital. Estas formas de pensar inciden también en la segmentación del mercado de trabajo que resulte más funcional al objetivo de acumulación (Palloix 1980).

LA INDUSTRIA AUXILIAR EN LA CONSTRUCCIÓN NAVAL ESPAÑOLA

Durante la década de expansión previa a la presente crisis económica, la economía española presentó en general una tasa de crecimiento entorno al 3% de media, lo que favoreció el desarrollo de dinámicas generadoras de empleo. Sin embargo, también se asistió a un proceso de pérdida progresiva de productividad en el sistema económico nacional en su conjunto. En relación con la tasa de crecimiento, y en el caso de la industria naval, su evolución fue particular. En primer lugar, se generó un descenso de la competitividad del conjunto de actividades económicas en la Unión Europea, lo que se explica por el proceso de apreciación del euro frente al dólar pero, en el caso específico de la industria naval, también por la aparición de nuevos competidores provenientes del sudeste asiático, que desarrollan, en muchos casos, prácticas de competencia desleal. La menor competitividad repercute en la capacidad de contratación de los astilleros europeos, que pasan de suponer casi el 17% de la producción mundial a apenas el 6,5% (España tan solo supone un 1% de la CGT (Tonelaje Bruto Compensado) construida: (Cáceres 1998)). En lo referente a la productividad, en la industria naval también se produce una tendencia distinta a la del conjunto de la economía (Gutiérrez 1981).

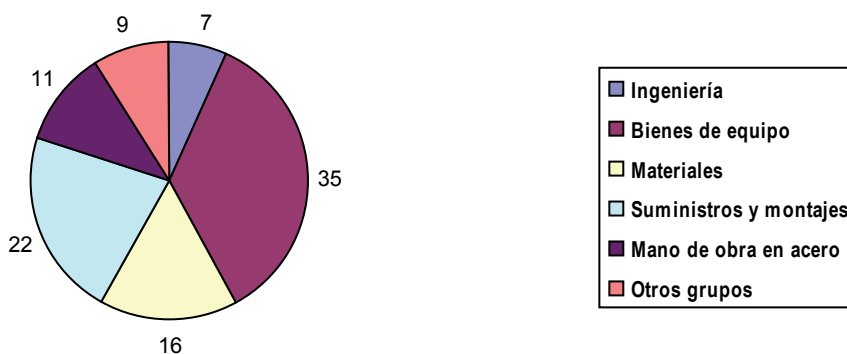
El modelo productivo de la industria naval en la última década basa su supervivencia en la externalización de costes. Este proceso se produce cuando se plantea, como única solución al proceso de pérdida de competitividad, la disminución de los costes fijos en los que se incurre durante el proceso productivo (Guisado, Vila, Ferro 2002). Otro factor que contribuye al proceso de descentralización productiva es la creciente necesidad de aumentar la especialización de la producción derivada del aumento de la complejidad de los buques. En definitiva, se genera un nuevo esquema de relaciones productivas, donde

se demandan suministros a las nuevas empresas auxiliares que progresivamente van abarcando un mayor porcentaje del proceso productivo (Coriat 1992). En concreto, sus tareas van ahora desde el diseño hasta la instalación de los sistemas fabricados en los buques.

En la actualidad, prácticamente el 80% del valor añadido y del 89% del empleo generado en la construcción de buques se produce en la industria auxiliar. La industria auxiliar se estructura, fundamentalmente, en pequeñas y medianas empresas que componen la industria tractora de la construcción naval. Estas empresas presentan un elevado nivel de especialización y, por tanto, un alto grado de dependencia del astillero principal. La necesidad de diversificar su ámbito de operaciones se convierte, por tanto, en un elemento estratégico fundamental para poder mantener la actividad durante las épocas de crisis (Bouchut 1980).

La industria auxiliar en la industria naval está compuesta fundamentalmente por seis grupos de empresas: las de ingeniería, bienes de equipo, materiales, suministros y montajes, mano de obra en acero y otros grupos en general.

Diagrama 3: Distribución por sectores de la facturación de los astilleros en la industria auxiliar. 2007



Fuente: García Gordillo, M. *El papel de la industria auxiliar naval en el conjunto de las industrias marítimas.*

En el diagrama 3 se aprecia como el mayor peso en la distribución sectorial de la facturación en los astilleros españoles lo poseen la fabricación de bienes de equipo²⁰, en el otro extremo se situarían las actividades de ingeniería. Es decir, la especialización de la industria auxiliar española se sitúa en actividades sin un elevado componente tecnológico y, por tanto, con menor capacidad para generar valores añadidos, en este sentido la gran empresa principal se ve obligada, en algunos casos, a realizar

²⁰ Este tipo de inputs son cruciales en la industria naval. Este hecho se magnifica aún más si se valora el creciente proceso de incorporación de nuevas tecnologías en el sector

internamente los trabajos con una mayor complejidad técnica o, en su defecto, subcontratar este tipo de tareas en el extranjero.

En relación con el volumen de mano de obra empleada por los subsectores de actividad que componen la industria auxiliar, la mayor parte de la misma se concentra en la fabricación de bienes de equipo y en los suministros y montajes. En este caso, las tareas de ingeniería son también las que menos peso tienen en la creación de empleo. Esta estructura del trabajo en las empresas de la industria auxiliar sugiere una mayor repercusión de las épocas de crisis en el empleo generado en las mismas. Esto es debido a que este tipo de actividades son las que implican un mayor grado de especialización y, por tanto, donde las recesiones dejen menor margen de maniobra.

La industria naval requiere de un importante esfuerzo presupuestario por parte de las empresas navieras en relación con la incorporación al sistema productivo de elementos de carácter tecnológico que contribuyan a la mejora de la producción tanto desde un punto de vista cuantitativo como cualitativo. La actividad, por tanto, plantea la posibilidad de generar cuotas relativamente altas de valor añadido para las empresas que compongan el tejido de la industria auxiliar, puesto que éstas se encargarían de producir todos los inputs necesarios. A todo esto, se une el contexto económico actual, en el que el papel de la globalización es decisivo por cuanto que establece imperativos productivos como la inclusión de la innovación o la capacidad para producir en tiempo real que se convierte en un elemento consustancial a la capacidad competitiva del astillero.

Tanto la innovación como el desarrollo tecnológico asociado a la producción de bienes y servicios y a los propios procesos contribuyen al aumento de la productividad y a la configuración de un mercado de inputs propios incorporables a los productos. Este entramado interno facilita el desarrollo de dinámicas de producción en red de las que se ven beneficiadas todas las empresas que forman parte del la actividad industrial, independientemente de su tamaño.

Desde el ámbito institucional se desarrollan medidas tendentes a paliar los efectos de la crisis. La Unión Europea, por ejemplo, insta a la Organización Mundial del Comercio, a que desempeñe tareas de arbitraje en el proceso de reconversión. También actúa tratando de aumentar la competitividad de la construcción naval en su conjunto. De una forma directa, se plantean mecanismos destinados a aumentar la competitividad del sector pero intensificando el proceso de recorte de la capacidad productiva²¹. Este proceso impacta directamente sobre el número de puestos de trabajo en el sector, del cual en 2007 dependían 51.000 puestos de trabajo indirectos y 26.000 inducidos, y también impacta sobre la actividad productiva industrial puesto que la industria naval tradicionalmente se ha configurado como el motor de las innovaciones en la actividad industrial en España (Sánchez Aguilar 1998).

²¹ A través de ayudas a la consolidación de aquellas empresas que resulten competitivas y al cierre de empresas

En este sentido, desde el punto de vista productivo, el planteamiento estratégico para el sector de actividad de la industria naval se establece a partir de un modelo en el que la demanda de buques depende, en última instancia, de las necesidades de transporte marítimo mundiales (Folker, Frobels, Heinrich y Kreyne, 1960). El transporte de mercancías en buques representa el 60% del transporte mundial de las mismas. Actualmente se centra en el transporte de crudo (35% de las toneladas métricas totales transportadas) y en el de grano (24% del total de tonelaje a nivel mundial lo protagonizan los buques graneleros). En definitiva, las necesidades de transporte se focalizan en tres ámbitos principales: buques petroleros, graneleros y portacontenedores. Aunque existen otros tipos de buques con mayor capacidad para generar valores añadidos a través de su construcción, la escasa demanda y la concentración de la producción en el sudeste asiático desplazan la posibilidad de su fabricación desde los países occidentales a esos otros países (Anderson y Bakhurst 1992). Por tanto, puede hablarse de que, además de las subcontrataciones y del asentamiento de una estructura en red de empresas auxiliares, existirían, a su vez, actividades independientes con interrelaciones fuertes con la industria naval lo que aumenta la relevancia de ésta en la creación de empleo indirecto.

EL FENÓMENO DE LA DESLOCALIZACIÓN PRODUCTIVA

La definición más elemental de deslocalización es aquella que la plantea como un proceso a través del cual se suprimen los límites geográficos de alguna realidad productiva determinada (Weber 1994). A este proceso hay que añadir la necesidad, en el caso de que esa realidad pertenezca al contexto económico, de que se produzcan de forma paralela fenómenos de subcontratación, movilización de recursos e intermediación entre agentes. Es decir, la deslocalización, por tanto, no solo supone la ubicación de la actividad productiva en un emplazamiento geográfico distinto, sino que genera fenómenos coetáneos que repercuten tanto en la forma de organizar el trabajo como la producción.

En términos económicos podríamos describir la deslocalización como aquel proceso en el que se trasladan actividades productivas desde países industriales hacia países en desarrollo (con menores niveles de renta per cápita, salarios o peores condiciones de trabajo). Esta concepción de la deslocalización explicaría parte de los procesos de desactivación de grandes industrias en países desarrollados, donde estos costes son mayores.

En términos jurídicos, el proceso podría plantearse como el cierre total o parcial de empresas seguido o acompañado de la ubicación de toda o parte de la actividad en otro lugar²².

²² En este caso lo relevante sería que ese otro lugar seguramente tenga un régimen jurídico distinto y un contexto social en peores condiciones.

Existen a su vez una serie de factores que relativizan el proceso de deslocalización, y serían aquellos que hacen alusión a las diferencias entre los distintos tipos de industria con diferentes niveles de predisposición al proceso de deslocalización. También existen tendencias rotativas en cuanto que lo que en un momento son países deslocalizadores pueden en última instancia convertirse en receptores de la deslocalización (Freyssenet 1994). Además, lo que en determinados países es un proceso de deslocalización en otros se considera, más bien, una relocalización de una actividad que retorna a un país o a una región donde existía previamente. También es importante destacar que los procesos de deslocalización no necesariamente se producen desde países del Norte hacia los del Sur ya que, en algunos casos, el proceso se plantea entre países del Sur (Díaz Mier 1995). En estos casos, realmente, las connotaciones del proceso descentralizador serían las mismas que en otros tipos de descentralizaciones en cuanto que se perseguiría el aprovechamiento de las mejores condiciones posibles por parte de la empresa productora. Por último, la justificación que la Organización Mundial del Comercio da al proceso de descentralización trata de ser la vía a través de la cual se legitima el proceso desde los planteamientos más neoliberales. En este sentido, se considera que no existe nada extraño en el hecho de que las empresas se deslocalicen desde su país de origen hacia otros donde los costes de la mano de obra, o de los factores en general, sean menores, puesto que no se trata sino de la consecuencia lógica de la pretensión de las empresas de buscar ventajas competitivas (Folker, Frobel, Heinrichs y Kreyne 1980).

Las causas que determinan la puesta en marcha de procesos de descentralización hay que buscarlas no exclusivamente en la búsqueda de minimizar los costes laborales²³, sino también en otros factores igualmente decisivos. Los más determinantes serían:

- Existencia de reglamentaciones laborales y fiscales que determinen el grado de protección de la mano de obra en relación con las condiciones de trabajo a las que se enfrenta. En este caso, cuanto más laxas resulten estas disposiciones legales, mayores serán las posibilidades de que empresas foráneas decidan ubicarse en ese país (Chesnais 1994).
- El nivel de competitividad existente en el país de destino también se convierte en un factor clave, puesto que, a menores empresas del mismo sector en el mercado al que se accede, más atractiva resultará la deslocalización para la empresa interesada (Veltz 1996).
- El grado de cualificación de la mano de obra también puede ejercer un efecto atracción hacia empresas que plantean en su estrategia competitiva la posibilidad de ubicar su aparato productivo en otro lugar. En este sentido, la formación específica relacionada con la actividad que se desarrolla normalmente tiene un peso importante en las decisiones de descentralización (Boyer 1996). Este factor ha adquirido una importancia creciente durante los últimos años puesto que la incorporación de nuevas

²³ Y es que, el mayor porcentaje de inversión extranjera se sigue produciendo en países con elevados costes laborales por lo que este factor hay que afrontarlo con cierta relatividad.

tecnologías a los procesos de producción imponen la necesaria cualificación de la mano de obra orientada al uso de nuevos sistemas informáticos y hacia el manejo del los nuevos sistema de producción automatizados.

- La calidad de las infraestructuras del país de destino, el tamaño del mercado interno al que potencialmente se puede acceder a través del proceso de deslocalización o la simple ubicación geoestratégica por la proximidad del enclave respecto de mercados importantes, también se constituyen como factores a tener en cuenta a la hora de buscar las causas que provocan el proceso (Román 2003).

En cuanto a las consecuencias de la descentralización, en primer lugar, y en relación con el factor trabajo, es importante valorar el hecho de que con la globalización en sí misma se está tendiendo a generar un contexto de remercantilización del trabajo, el cual consiste en considerar al trabajo como una mercancía, es decir susceptible de ser comprada en aquellos lugares donde resulte más barata. El principal problema que se plantea en este caso es el efecto provocado por la llamada "bola de nieve degradadora" según el cual, se produce un efecto en cadena que afecta a las condiciones de trabajo de las regiones susceptibles de recibir empresas descentralizadas (Williamson 1987). El proceso sería provocado por aquellas regiones o países que en su afán de resultar más atractivos a posibles inversiones, a través de la disminución de los costes laborales potenciales, promulgan legislaciones laborales internas flexibles que abaratan el uso de la mano de obra y empeoran las condiciones de acceso de las personas al trabajo.

En segundo lugar, otra consecuencia de este proceso sería la de la presión que se ejerce tanto en el país de origen como en el de destino en relación con las condiciones de trabajo. Por un lado, se ejercería una presión a la baja en el país de origen, en el que ante el riesgo de deslocalización se puede producir un cierto "chantaje" para que descienda el nivel de la protección laboral. Por otro lado, en el país de destino también se pueden ejercer presiones para que la protección laboral sea inferior y así el país resulte del agrado de posibles inversores. También resulta llamativo el hecho de que pueden existir presiones al alza, en relación con las condiciones de trabajo en los países de destino a medio plazo. Este extremo se produciría en aquellos casos en los que la empresa protagonista de la descentralización se plantea, pasado un tiempo desde su asentamiento, adecuar las condiciones de trabajo de sus empleados a las preexistentes en el país de origen. Este proceso solo se da cuando desde el país de destino se ejercen presiones para mejorar las condiciones de trabajo internas. En caso contrario, la empresa deslocalizada, tratará incluso de profundizar en el empeoramiento de las condiciones laborales con el objeto de minimizar sus costes variables.

INTERNACIONALIZACIÓN DE LA PRODUCCIÓN EN LAS FACTORÍAS NAVALES

La desagregación de los procesos productivos en la actividad industrial asienta sus cimientos en diversas causas desencadenantes. Principalmente a raíz de la utilización de nuevas técnicas de producción, pero también como consecuencia de la aparición de avances en la aplicación de tecnologías de la información y del conocimiento que mitigan los inconvenientes que supone la ubicación de las empresas en diferentes lugares donde se desarrollan distintas fases del proceso productivo (Ermida 2003). Por último, el tradicional peso de los costes derivados del transporte de mercancías, desciende significativamente durante este periodo, lo que facilita los procesos de deslocalización. En definitiva, se crea un contexto propicio donde las opciones para que se internacionalice la producción son mayores.

En el ámbito expresamente empresarial, el modelo de organización de las entidades se transforma significativamente a principios de los setenta. Antes de esta fecha, la estabilidad del entorno económico y las elevadas tasas de crecimiento, desmotivan el desarrollo de dinámicas tendentes a exteriorizar los procesos productivos. A su vez, el total desconocimiento de los factores productivos extranjeros²⁴ dado que no inciden sobre el proceso productivo propio, y la limitación de las iniciativas exportadoras, al ámbito de los países más próximos geográficamente dificultan la puesta en marcha de las mismas (Etxebarreta 2001).

Tras la crisis económica mundial de principios de los setenta, el escenario cambió significativamente con una inflación aguda y recesión profunda. Ahora, el carácter cíclico de la recesión económica y la revolución tecnológica plantean la aparición de un nuevo modelo de crecimiento empresarial en el que las empresas se concentran en el desarrollo y la gestión de un número reducido de negocios relacionados, a través de los cuales se aumenta la eficacia y se aprovechan mejor los esfuerzos (Delgado 2002). Las principales consecuencias de este nuevo modelo productivo son la disminución en la dimensión de las empresas, la heterogeneidad de las mismas y el aumento en el grado de maniobrabilidad dentro de las distintas fases que componen el proceso productivo. Estas nuevas connotaciones dan el "pistoletazo de salida" a un emergente esquema empresarial en el que se empieza a estructurar la producción en fases susceptibles de ubicarse en contextos no necesariamente comunes (García Jurado 2002). A partir de aquí es cuando el fenómeno de la deslocalización productiva adquiere una relevancia mayor y empieza a generalizarse a escala global.

La construcción naval puede considerarse un sector paradigmático en lo referido al proceso de internacionalización de la producción industrial (Gereffi y Korceniewicz 1994). El origen de la actividad de los astilleros reside en la ubicación de los mismos en un país

²⁴ Condicionantes culturales, legislativos, idiomáticos o el desconocimiento de los mercados en sí mismos.

determinado²⁵; además, en última instancia, su competitividad depende de la que puede alcanzarse a través de su localización específica. Y es que las ventajas comparativas que una empresa puede tener respecto de sus competidoras dependen de las que tiene el país o región donde se ubica respecto de su entorno²⁶. En definitiva, a las diferencias obtenidas a través de la "variable costes", se unirían también aquellas susceptibles de ser alcanzadas gracias a la diferenciación del país de localización respecto de otras naciones.

La aparición de nuevos países emergentes en el contexto productivo internacional dinamizan, en gran medida, los procesos de deslocalización. Por un lado, los países donde el sector se desarrolla a través de procesos de construcción tradicionales²⁷, ahora empiezan a dedicarse a actividades pertenecientes a sectores tecnológicos avanzados, tales como, telecomunicaciones, biotecnologías, electrónica...etc (Carnevalli 1992). Por otro en los países emergentes se produce una relocalización de las actividades tradicionales²⁸.

En definitiva, podemos hablar de que se plantea un nuevo mapa para la producción naval, donde ahora conviven los productores antiguos con los nuevos países industrializados que asumen las actividades de construcción básicas. La estrategia fundamental planteada por estos nuevos países industrializados sería la de tratar de acaparar los mercados internacionales, para ello intentarán sacar el máximo provecho a las ventajas competitivas que supone el poder desarrollar la actividad con bajo costes. Los principales inconvenientes con los que se han de enfrentar estos países son los derivados de la inexistencia de tecnología punta de producción autóctona, la baja calidad de los productos finales obtenidos o la escasa automatización de los procesos productivos (Krugman 1994).

CONCLUSIONES

- El establecimiento de sistemas flexibles de fabricación en los astilleros repercute directamente en la forma en que se organiza el trabajo en la economía productiva en general y en la industria naval en particular. La nueva manera en la que se estructura ahora el trabajo establece un nuevo marco de relaciones entre capital y trabajo, en la mayoría de los casos acentuando la posición ventajosa de los propietarios de los medios

²⁵ En la mayoría de los casos la voluntad política de promover el sector de actividad se constituye como el motor del asentamiento del mismo. En muchos casos la industria naval se convierte en el instrumento utilizado para promover la creación de empleo en áreas geográficas determinadas.

²⁶ Este hecho explica en última instancia la importante concentración geográfica del sector naval a escala mundial en ámbitos tanto nacionales como regionales.

²⁷ En estos casos se produce un fenómeno de crisis y desmantelamiento del sector de actividad principal lo que supone importantes repercusiones sociales y laborales.

²⁸ En este sentido, son aquellas fases del proceso productivo que generan menores cuotas de valor añadido las que se ubican en nuevos emplazamientos donde, por consiguiente, la rentabilidad de la actividad será menor.

de producción lo que repercute negativamente en las condiciones laborales en general.

- Los nuevos sistemas flexibles de fabricación también inciden en la complejidad del trabajo desarrollado en los astilleros. No obstante, este hecho no determina el desarrollo de procesos destinados a aumentar la cualificación de los trabajadores dado que el trabajo desarrollado no requiere de formación sino de adaptación a nuevos esquemas de funcionamiento.
- Los requerimientos de coordinación interdepartamental e incluso interpersonal aumentan ahora con los nuevos modelos de producción flexible en la industria naval. Estos requerimientos van a afectar no solo a la forma en que se organiza el trabajo sino a su desarrollo en sí lo que afecta directamente a la esfera de las condiciones de trabajo.
- La nueva organización del trabajo en los astilleros supone la necesidad de que los trabajadores adopten un perfil acentuadamente polifuncional. Además, la responsabilidad de los actos se traslada al nivel de los operarios que ahora han de tener a su vez una mayor capacidad resolutive flexible, es decir, adaptable a la transformación de los requerimientos de la producción en momentos puntuales.
- En las factorías navales el control del factor trabajo se ejecuta indirectamente a través de la profundización en los procesos de subcontratación de determinadas fases del proceso productivo. En este sentido, la desvinculación de la mano de obra del astillero principal facilita el establecimiento de condiciones de explotación y plantea un escenario de deterioro de las condiciones de trabajo.
- Las instituciones de ámbito nacional y supranacional articulan medidas para hacer frente al proceso de reconversión de la industria naval. La mayoría de las mismas consistirían en el fomento de la competitividad del sector a través de la limitación de su capacidad de producción y por consiguiente de la mano de obra empleada.
- El proceso de deslocalización en la industria naval va a depender de la tipología de las empresas potencialmente implicadas en el mismo. En función del tamaño y del poder de mercado de las mismas éstas estarán más o menos interesadas en participar en el proceso. Otra variable decisiva será la capacidad de las empresas para diversificar su producción.
- El proceso de deslocalización también va a depender de las presiones de los países de origen y destino en relación con la flexibilización de las relaciones laborales en las empresas protagonistas del mismo. En la medida en que se estimule el proceso de utilización flexible de la mano de obra, la probabilidad de que se establezca el proceso de deslocalización será mayor.

BIBLIOGRAFÍA

- Aglieta, M. (1979): *Regulación y crisis del capitalismo*, Madrid: Siglo XXI.
- Alonso, L. E. (1999): *Trabajo y ciudadanía*, Valladolid: Editorial Trotta.
- Anderson, K. y Backhurst, R. (1992): *El comercio mundial y el medio ambiente*, Madrid: Mundiprensa,
- Arrighi, G. (1999): *El largo Siglo XX*, Madrid: Akal Cuestiones de Antagonismo.
- Becattini, G. (1989): *Sectors and/or Districts: Some Remarks on the Conceptual Foundations of Industrial Economics*; Londres: Routledge; pp. 123-135.
- Bobbio, C. (1991). *El tiempo de los derechos*, Madrid: Sistema.
- Bouchut, Y. (1980). *Automatisation, formes anciennes et nouvelles*, París: Analyse, épistémologie, histoire économiques, 20.
- Boyer, R. (1996): *Emergencia de nuevos modelos industriales: Problemática del programa i internacional del GERPISA*.
- Cáceres, I. (1998): Política Industrial. Madrid: El sector de la industria naval en España, Tesis Doctoral,.
- Carnevali R, E. (1992): *La dirección del astillero como función específica, factor clave del proceso productivo*, Ingeniería Naval, número 682.
- Castells, M. (1997): *La era de la información*, Madrid: Economía, sociedad y cultura. Vol1. La Sociedad Red.
- Castillo, C. (1989): *La ergonomía en la introducción de nuevas tecnologías en la empresa*, Madrid: Ministerio de Trabajo y Seguridad Social.
- Castillo JJ. (1991): *Informatización, trabajo y empleo en las pequeñas empresas españolas*, Madrid: Ministerio de Trabajo y Seguridad Social.
- Chesnais, F. (1994): *La mondialisation du capital*, París: Syros.
- Coriat, B. (1985): *El taller y el cronómetro: ensayo sobre el taylorismo, el fordismo y la producción en masa*, Madrid : Siglo XXI de España.
- Coscia, S. (1981): *La industria naval pesada, Desarrollo y perspectivas del mercado argentino*, Buenos Aires: Banco Nacional de Desarrollo,.
- Delgado Cabeza, M. (2002): *Andalucía en la otra cara de la globalización*, Sevilla: Mergablum,.
- Díaz Mier M.A. (1995): *La organización mundial del comercio*, Madrid: Síntesis.
- Ermida, U. (2003): *Proyecto FONCyT 09640 "La Sobrevivencia de los Desplazados: Trayectorias Económicas, Condiciones de Vida, Reproducción Social, Identidades Colectivas y Políticas Posibles"*, Buenos Aires:Universidad de Buenos Aires.
- Etxearreta, M. (2001): *Globalización capitalista luchas y resistencias*, Barcelona: Virus.
- Fernandez Duran, R. (1997): *La explosión del desorden. La metrópolis como espacio de crisis global*, Madrid: Tercera Edición. Fundamentos.

- Fernandez Duran, R. (2003): *Capitalismo financiero global y guerra permanente*, Bilbao: Virus.
- Folker, Frobél, Heinrichs y Kreyne (1980): *La nueva división internacional del trabajo*, Madrid: Siglo veintiuno editores.
- Freyssenet, M. (1994): "Dos formas sociales de automatización" Madrid: En *Rev. Sociología del Trabajo*, Nro. 10. Siglo XXI Eds..
- García Jurado, O. (2002): *El desarrollo local endógeno: El caso de Morón de la Frontera*. Sevilla: Trabajo de investigación de los cursos de doctorado, Universidad de Sevilla.
- Gereffi, G y Korzeniewicz, M. (1994): *Commodity Chains and global capitalism*. Londres: Praeger.
- Guisado M, Vila M, Ferro C. (2002): *Estado de la cuestión de la construcción naval gallega: Los nuevos factores de competitividad*. Vigo: Universidad de Vigo.
- Gutierrez Soto, L. (1981): *La reconversión de la industria naval española*, Madrid: Papeles de Economía Española.
- Krugman P. Obstfeld (1994): *Economía internacional: teoría y política*, Madrid: Mc Graw-Hill,.
- Martín Artilles, A. (1994): *Organización del trabajo y nuevas formas de gestión laboral*, Madrid: Siglo XXI.
- Naredo JM. (1987): *La economía en evolución*, Madrid: Siglo XXI de España Editores.
- Palloix, C. (1980). *Proceso de producción y crisis del capitalismo*, Madrid: Blume Ediciones.
- Recio, A. (1991). *La planificación de los recursos humanos*. Hispano Europea S.A, Barcelona.
- Román, C. (2003): *Nueva Economía y Empleo*, Sevilla: Instituto de Desarrollo Regional.
- Rosanvallon, A. (1987): *La question syndicale, Histoire et avenir d'une forme sociale*, Paris: Calman-Lévy.
- Sabel, Ch. (1983): *Los trabajadores marginales en la sociedad industrial*, Madrid: Alianza.
- Sánchez Aguilar, A. (1998): *La industria naval gaditana*, I Congreso de Ciencia Regional de Andalucía, Andalucía en el umbral del siglo XXI, Universidad de Cádiz.
- Veltz, P. (1986): *Des territoires pour eprendre et innover*, París: E. de l'Aubeç.
- Weber, M. (1994): *Sociología del trabajo industrial*, Madrid: Trotta
- Williamson, K. et al (1987): *The end of the mass production*, Economy and Society, Lóndres.

EL METABOLISMO SOCIAL DEL PAÍS VASCO DESDE EL ANÁLISIS DE FLUJOS DE MATERIALES

Iñaki Arto

Investigador del Instituto de Economía Pública
Universidad del País Vasco

Fecha de recepción: agosto de 2008

Fecha de aceptación de la versión final: enero de 2009

Resumen

La desvinculación de la mejora del bienestar respecto del uso de los recursos y de la contaminación es esencial para lograr un desarrollo sostenible. Para avanzar en esta dirección es preciso partir del conocimiento del metabolismo de la sociedad. Es decir, debemos analizar en qué medida nuestras sociedades "ingieren" materias primas, que son "metabolizadas" para producir bienes y servicios, y "excretan" residuos en forma de materiales desechados y contaminación. De esta forma obtendremos una visión sistémica de este metabolismo social, analizando los flujos físicos de recursos naturales desde su extracción hasta su eliminación final, pasando por los procesos de producción, uso y reciclaje, y teniendo en cuenta las pérdidas a lo largo del camino. En última instancia, se trata de relacionar el consumo de recursos naturales con la capacidad del medio ambiente para proporcionar recursos y absorber residuos.

Este artículo ofrece una visión global del fundamento físico de la sociedad vasca, partiendo del Análisis de los Flujos de Materiales asociados a sus actividades de producción y consumo. Para ello se presenta la evolución de una serie de indicadores de uso de materiales, generación de residuos, comercio exterior y acumulación de stocks que permiten analizar la senda seguida por el País Vasco hacia la (in)sostenibilidad.

Palabras clave: *Análisis de Flujos de Materiales, Desmaterialización, Metabolismo Social.*

Abstract

Decoupling the improvement of welfare from resource use and pollution is essential for achieving sustainable development. For that purpose is highly useful to know the metabolism of society. We must analyse the extent to which our societies "eat" raw materials, which are "metabolized" to produce goods and services, and "excrete" waste in the form of waste materials and pollution. Thus we get a systemic view of this social metabolism, analyzing the physical flows of natural resources from extraction to final disposal through the processes of production, use and recycling, and taking into account the losses along the way. Ultimately, it is a question of linking the consumption of natural resources with the environment's ability to supply resources and absorb waste.

This article provides an overview of the physical base of Basque society, on the base of the Material Flow Analysis associated with its production and consumption activities. This shows the evolution of a series of indicators of material use, waste generation, external trade and stock accumulation that enables to analyse the path followed by the Basque Country toward (un)sustainability.

Keywords: *Material Flow Analysis, Dematerialization, Social Metabolism.*

INTRODUCCIÓN

Las actuales modalidades de producción y consumo, particularmente en los países desarrollados, representan una grave amenaza para alcanzar el desarrollo sostenible en el mundo (Naciones Unidas, 1993). Para solucionar este problema resulta fundamental estudiar y analizar la vinculación existente entre el uso de recursos naturales (agua, materiales y energía) y de servicios ecológicos (capacidad de la naturaleza de absorber residuos y emisiones) y la actividad económica (producción y consumo de bienes y servicios).

En este sentido, la ecología industrial –entendiendo el término industrial en sentido amplio, es decir, abarcando toda actividad productiva– ofrece la oportunidad de identificar y posteriormente poner en práctica estrategias para reducir el impacto ambiental de productos y procesos asociados a los sistemas industriales, teniendo como objetivo último el desarrollo sostenible. Para ello trata de estudiar de forma interdisciplinar las relaciones existentes entre tecnología, sociedad y ecología, desde un enfoque en el que los sistemas industriales (empresas, sectores, economías o sociedad en general) no son más que un tipo de ecosistemas que forman parte de la biosfera.

Desde esta perspectiva, resulta fundamental el conocimiento del metabolismo de las sociedades industriales. Es preciso entender cómo funcionan los sistemas industriales, qué leyes los rigen y cuáles son sus interacciones con la biosfera; a partir de este punto, y tomando como base el conocimiento de los ecosistemas, se estará en condiciones de determinar cómo podrían reestructurarse para hacerlos compatibles con el modo en que funcionan los ecosistemas naturales (Frosch y Gallopoulos, 1989).

En los últimos años se han realizado importantes progresos en el conocimiento del metabolismo de la sociedad, como base para el desarrollo de otros tipos de estrategias de sostenibilidad. Los principales esfuerzos han estado encaminados a comprender cuál es el uso de materiales y energía por parte de las diversas actividades económicas y en qué manera esos materiales fluyen por el sistema económico y son transformados y posteriormente depositados como residuos.

El Análisis de Flujos de Materiales (AFM) sirve para proporcionar una visión sistémica de este metabolismo social, analizando los flujos físicos de recursos naturales desde su extracción hasta su eliminación final, pasando por los procesos de producción, uso y

Iñaki Arto

reciclaje, y teniendo en cuenta las pérdidas a lo largo del camino¹. Se trata de ofrecer una visión global del fundamento físico de la economía y proporcionar una serie de indicadores de sostenibilidad que relacionen el grado de bienestar de una sociedad con la capacidad de la naturaleza para generar recursos y absorber residuos y emisiones (Adriaanse *et al.*, 1997).

Para ello se contabilizan tanto los recursos naturales extraídos de la naturaleza (materiales procesados y/o desplazados) para mantener las diversas actividades económicas, como los residuos, emisiones y vertidos al medio ambiente. La Contabilidad de Flujos de Materiales (CFM) es la herramienta utilizada para la contabilización de estos flujos de materiales, siendo su objetivo último medir el metabolismo físico de la economía (Ayres, 1989).

La metodología del AFM ha sido utilizada para analizar la base física de diferentes regiones del mundo: Unión Europea (Bringezu y Schütz, 2001a y 2001b), Alemania, Japón, Estados Unidos, Austria y Países Bajos (Adriaanse *et al.*, 1997 y Matthews *et al.*, 2000), Alemania (Bringezu y Schütz, 2008), Finlandia (Mäenpää y Juutinen, 2002), Reino Unido (Wuppertal Institute, 2002, Gazley y Bhuvanendran, 2005), Suiza (Mayerat, 2007), etc.

También en España se ha avanzado en la aplicación del AFM. Existen varios estudios que tratan este tema desde la escala nacional (Carpintero, 2002, 2003 y 2005; Alonso y Bailón, 2003; Cañellas *et al.*, 2004) a la regional (Naredo y Frías, 1988 y 2003; Almenar *et al.*, 1998; Arto, 2002 y 2003; Doldán, 2003; Hercowitz, 2003; Sendra, 2006).

El presente artículo pretende aportar una visión integral de los flujos de materiales de una economía eminentemente industrial como es la del País Vasco, para el período 1990-2004, con el objetivo de avanzar en el conocimiento del metabolismo social de la región y sentar las bases para el diseño de estrategias que conduzcan a una desmaterialización de la economía², entendida ésta como una reducción en el consumo de materiales y en la generación de residuos. A diferencia de trabajos anteriores desarrollados en otras regiones españolas, este es el primero que presenta un balance integral del flujo de materiales, incluyendo entradas y salidas.

La primera sección del trabajo recoge una síntesis de los principales conceptos e indicadores relacionados con la contabilidad de flujos de materiales de una economía. En el siguiente apartado se presenta un análisis de los principales indicadores derivados de la CFM de la región. Posteriormente se incluye un apartado en el que se presentan los avances en el proceso de desmaterialización. Finalmente se incluye una sección de conclusiones.

¹ Fischer-Kowalski (1998) y Fischer-Kowalski y Hütler (1998) ofrecen una exhaustiva revisión histórica del surgimiento y evolución de esta forma de comprender los procesos de intercambio de materiales y energía entre el medio socioeconómico y el natural.

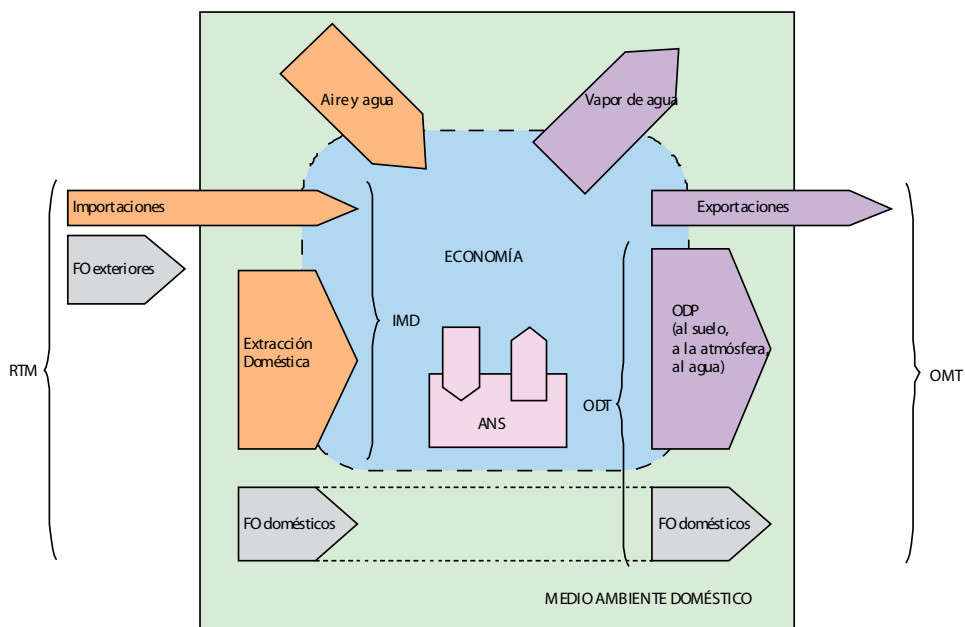
² En el contexto del AFM este concepto de desmaterialización es equivalente al de desvinculación o desacoplamiento.

CONTABILIDAD Y ANÁLISIS DE FLUJO DE MATERIALES: CONCEPTOS BÁSICOS E INDICADORES

Los indicadores de flujos de materiales tratan de aportar una visión de las presiones ejercidas por los materiales utilizados por una economía en relación a la capacidad de carga de los sistemas naturales (Bartelmus, 2003). En general, estos indicadores han sido diseñados para describir el metabolismo económico, como un primer paso para posteriores análisis más en profundidad (Bringezu *et al.*, 2003).

El presente apartado recoge un resumen de los principales conceptos e indicadores relacionados con la CFM de una economía (Figura 1), de acuerdo con lo establecido en la literatura (Adriaanse *et al.*, 1997, Matthews *et al.*, 2000, Bringezu y Schütz, 2001c o EUROSTAT, 2001).

Figura 1: Principales indicadores de flujos de materiales de la economía



Fuente: adaptado de Matthews *et al.* (2000).

Nota: RTM: Requerimientos Totales de Materiales; IMD: Input Material Directo; FO: Flujos Ocultos; ODT: Output Doméstico Total; ODP: Output Doméstico Procesado; OMT: Output Material Total; ANS: Acumulación Neta de Stocks

Iñaki Arto

Inputs materiales

Desde la óptica del AFM se consideran, de forma separada, tanto los materiales que entran directamente en la economía o Inputs Materiales Directos (IMD) como aquellos que no lo hacen. Estos últimos se denominan Flujos Ocultos (FO) o mochilas ecológicas y hacen referencia a materiales desplazados como consecuencia de determinados procesos económicos, pero que no son utilizados (sobrecarga en la minería, excavación en la construcción, erosión debida a la agricultura, etc.). Estos FO constituyen parte de la actividad económica de un país, pero casi nunca entran en la economía como bienes propiamente dichos.

Además de contabilizar los FO asociados a los materiales extraídos en el propio territorio analizado, habría que tener en cuenta los materiales importados de otras economías. En el actual contexto de economía global, los materiales pueden originarse en un país, ser procesados en otro, transformados en productos finales en un tercer país y finalmente consumidos en un cuarto. Este hecho cobra mayor relevancia cuando se analizan los flujos materiales de una economía muy abierta, como es el caso de la economía vasca³.

De la misma forma, además de incluir los FO de las importaciones, la metodología del AFM contabiliza los flujos indirectos de materiales necesarios para producir las semimanufacturas y los productos finales importados (ancillary mass)⁴.

A las necesidades físicas totales de una economía – la suma de los materiales domésticos e importados, excepto agua y aire, (IMD) junto con sus FO asociados – se les denomina, Requerimientos Totales de Materiales (RTM). Este número comprende el volumen (medido en toneladas per cápita y año) acumulado de materiales primarios extraídos de la naturaleza por las actividades económicas (Bringezu y Schütz, 2001c).

Los RTM y el IMD constituyen medidas físicas de la actividad económica de una región y complementan a otras medidas monetarias como el PIB. Juntas, las medidas físicas y monetarias, proporcionan una visión más completa del tamaño y alcance de una economía. Los RTM también pueden ser considerados como una medida aproximada de la presión potencial ejercida por una economía sobre el medio ambiente global.

Outputs materiales

Una vez extraídos los materiales, estos son procesados por los agentes económicos y convertidos en productos que, o bien son consumidos por la propia economía, o bien

³ De esta forma se logra integrar en el AFM el hecho de que en la actualidad existen grandes asimetrías entre las economías industriales (las cuales importan grandes cantidades de materias primas) y las economías en vías de desarrollo, muchas de las cuales dependen en gran medida de la exportación de estos recursos y, por tanto, sufren los costes ambientales de la extracción de los mismos (Martínez Alier, 2004).

⁴ Debido a la falta de información, en este trabajo tan sólo se ha tenido en cuenta una parte de los flujos indirectos de un reducido grupo de productos importados (ver Anexo I).

Iñaki Arto

son exportados a otras regiones. Durante los procesos de transformación y consumo se producen una serie de flujos de materiales entre el medio socioeconómico y el natural. Estos materiales, a su vez, están compuestos por sustancias residuales que, por sus características físico-químicas, pueden llegar a causar daños importantes a la salud humana y a la de los ecosistemas, por lo cual resulta de especial interés tanto su contabilización como el estudio de los procesos de producción y consumo que los generan.

El conjunto de flujos de materiales que sale de una economía recibe el nombre de Output Material Total (OMT). Este indicador incluye tanto los materiales exportados a otras economías como el total de materiales depositados en el medio ambiente doméstico en forma de emisiones, residuos, etc. (Output Doméstico Total, ODT).

El ODT, es un indicador agregado de las presiones totales que ejerce un sistema socioeconómico sobre la naturaleza en su función de sumidero. Este indicador contabiliza, por un lado, los FO domésticos y, por otro, los materiales procesados y devueltos al medio ambiente en forma emisiones, residuos, etc. (Output Doméstico Procesado, ODP) (Matthews et al., 2000). Dentro del ODP se incluyen los flujos entre economía y medio ambiente que tienen lugar durante los procesos de producción y consumo.

Consumo de materiales

En el AFM también se incluyen indicadores de consumo de materiales, como el Consumo Doméstico de Materiales (CDM). Este indicador recoge el consumo aparente de una región calculado como la diferencia entre las entradas directas de materiales (CDM = IMD – exportaciones). El CDM es una medida de la cantidad de materiales usada directamente por la economía⁵.

Balanza comercial física y acumulación de stocks

La Balanza Comercial Física (BCF) permite comparar la relación existente entre las importaciones y las exportaciones de materiales de un país. De esta forma se posibilita la obtención de medidas del déficit o superávit comercial en términos físicos, que proporcionan una visión de la dependencia de materiales exteriores de una economía.

La Acumulación Neta de Stocks (ANS) constituye una medida de la tasa de crecimiento físico de una economía. Esta variable recoge las acumulaciones netas de

⁵ En las exportaciones no se tiene en cuenta ni la energía consumida ni los residuos generados durante su producción. Es por esto que el CDM no debe ser considerado un indicador de la escala material de los hábitos de consumo de una población en sentido estricto. En este sentido, el Consumo Total de Materiales (CTM) representa un mejor indicador de las presiones ambientales asociadas al consumo (EUROSTAT, 2007). Este indicador suma al CDM los FO importados y resta los FO asociados a las exportaciones.

Iñaki Arto

materiales en forma de edificios, infraestructuras y otro tipo de bienes de consumo duradero y bienes de equipo como vehículos, electrodomésticos, maquinaria, etc. Este indicador se calcula como la diferencia entre las entradas directas de materiales (IMD) y las salidas (ODP y exportaciones de materiales), teniendo en cuenta las partidas de memorándum⁶ correspondientes a los flujos de salida.

CONTABILIDAD Y ANÁLISIS DE FLUJOS DE MATERIALES DEL PAÍS VASCO

La contabilización de los flujos de materiales del País Vasco se ha desarrollado siguiendo principalmente la metodología establecida por la Agencia Europea del Medio Ambiente (AEMA) (Bringezu y Schütz, 2001c) para los inputs materiales y por EUROSTAT (2001) para los outputs. A pesar de haberse seguido la metodología oficial, ésta ha tenido que ser adaptada a las características singulares de la región. En el Anexo I se recogen de forma detallada tanto la metodología como las fuentes utilizadas en la CFM del País Vasco.

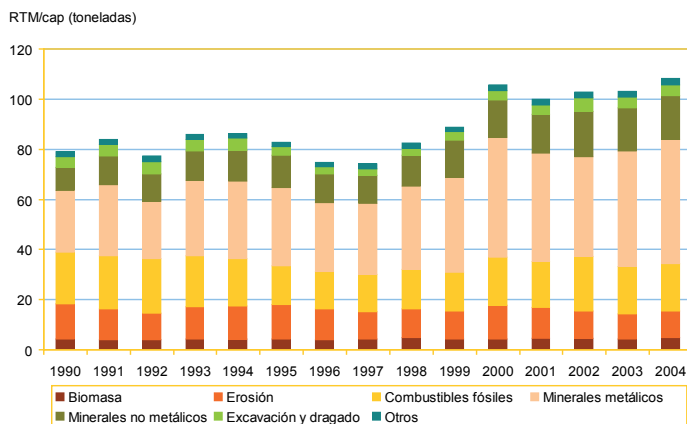
A continuación se recogen de manera resumida los principales resultados del AFM del País Vasco para el período comprendido entre los años 1990 y 2004 (ver también Anexo II).

REQUERIMIENTOS TOTALES DE MATERIALES

Como antes se ha señalado, los RTM son una medida de la base física total de una economía, es decir, del total de recursos primarios necesarios para su funcionamiento. En el período comprendido entre los años 1990 y 2004 los RTM del País Vasco han pasado de 166,6 a 230,2 Mt, lo que supone un incremento del 38,2% (Figura 2). En términos per cápita este incremento ha sido inferior (36,7%), pasando de 79,1 a 108,1 t/cap. Esta cifra es similar a la de Finlandia (106 t/cap en 2003; Statsitics Finland, 2005) y algo superior a la de la región belga de Wallonia (89 t/cap en 2002; Bounkhay y López, 2003) y a la de Alemania (74 t/cap; Bringezu y Schütz, 2008), pero se encuentra muy por encima de las de España (50 t/cap en 2004; INE 2007), Suiza (42 t/cap en 2005; Mayerat, 2007), Italia (38 t/cap en 2004; ISTAT, 2007) o Reino Unido (35 t/cap en 2003; Gazley y Bhuvanendran, 2005).

⁶ Las partidas de memorándum incluyen, en el lado de los inputs, el aire (oxígeno y nitrógeno) utilizado en procesos de combustión y respiración y, en el de los outputs, las emisiones de vapor de agua procedentes de la quema de combustibles y de CO₂ de la expiración humana y del ganado. Para el cálculo de la ANS se descontarían las partidas de output.

Figura 2: Requerimientos Totales de Materiales del País Vasco, por tipo de material



Fuente: elaboración propia a partir de varias fuentes.

Esta elevada escala física, en relación con otras regiones, es un reflejo de una realidad económica en la que los sectores industrial y construcción tienen una gran relevancia⁷. Además, en el caso de la industria, tienen especial importancia las industrias pesadas. Se trata de sectores altamente intensivos en materiales como las ramas metálica, mecánica o material de transporte. Estos sectores demandan grandes cantidades de materiales de origen metálico, que llevan asociados elevados FO. En cualquier caso, es importante señalar que, en cierta medida, estas diferencias en la escala física están condicionadas por la escala geográfica a la que se realizan las comparaciones⁸.

El País Vasco presenta una elevada dependencia de materiales exteriores. Así, en 2004, tan sólo un 17% de los RTM son extraídos en el País Vasco, mientras que el 83% restante procede del exterior (35% del resto de España y 48% del resto del mundo). Esta dependencia en recursos procedentes del exterior se ha visto incrementada respecto a 1990, año en el que los materiales importados supusieron el 78% de los RTM (27% del resto de España y 51% del resto del mundo). Entre los factores que determinan este nivel de dependencia, habría que apuntar: el tamaño de la región en relación con su

⁷ La industria y la construcción contribuye en el año 2004 a la generación del 38,1% del Valor Añadido Bruto (VAB) total de la economía vasca (EUSTAT: <http://www.eustat.es>). Esto la sitúa al País Vasco a la cabeza de la Unión Europea 15 (UE-15), por delante de Irlanda 35,7% y muy por encima del conjunto de la UE-15 (25%). http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page?_pageid=0,1136173,0_45570698&_dad=portal&_schema=PORTAL

⁸ En este caso vamos a comparar los resultados de una región como es el País Vasco con los de otras que en su mayoría son estados, con mayor población y superficie, y cuyas economías están más diversificadas y articuladas.

Iñaki Arto

población y PIB⁹, el grado de industrialización de la economía o la baja disponibilidad de recursos en relación con la estructuración de los sectores productivos.

En este mismo periodo, el IMD (la parte de los RTM que incluye los materiales que entran directamente en la economía) ha aumentado un 37%, pero su participación en los RTM se ha mantenido al mismo nivel que en 1990 (32%). La mayor parte de este incremento (7,6 t/cap) se ha satisfecho vía importaciones, que, con un crecimiento del 48%, han pasado a representar el 67% del IMD (61% en 1990). Entre 1990 y 2004 la extracción doméstica de materiales ha aumentado en 1,8 t/cap, compuestas en su mayoría por productos de cantera.

La participación de los FO en los RTM en 2004 alcanza el 68%. Esta cifra es similar a la de 1990, si bien desde entonces los FO han aumentado un 37%. La mayor parte de la variación experimentada en los RTM se ha debido al crecimiento en los FO importados. El origen de esta variación se encuentra en los FO asociados a las importaciones de metales. Los factores que han contribuido a esta situación son tres:

- En primer lugar, el aumento en la actividad del sector del metal ha conducido a un incremento en la importación de metales.
- En segundo lugar, este aumento en las importaciones de metales ha estado acompañado de una transformación en los procesos de producción de la industria siderúrgica vasca. Esta transformación ha provocado la sustitución del mineral de hierro, como materia prima en la producción de acero, por hierro en bruto y chatarra, lo cual a su vez ha desembocado en un importante aumento en los FO (esto se debe a que 1 t de mineral de hierro tiene unos FO de 2,11 t, mientras que los FO de 1 t de hierro en bruto o de chatarra son de 3,66 t).
- Finalmente, han crecido las importaciones de metales con grandes ratios de FO (sobre todo estaño en bruto y cobre refinado).

En la evolución de los RTM del País Vasco se pueden distinguir varios periodos:

- 1990-1994: Los RTM experimentaron un aumento del 8,9%, fruto del incremento en las importaciones de minerales metálicos con altos coeficientes de FO, en especial estaño en bruto (para fabricación de soldadura y hojalata) y cobre refinado y sin refinar (para la elaboración de tubos y cables e hilos conductores)¹⁰. A esta situación también contribuyó, aunque en menor medida, el aumento en la extracción doméstica de caliza.

⁹ En el año 2004, la densidad del País Vasco se sitúa en torno a los 290 habitantes por km², frente a los 120 habitantes por km² de la UE-15 o a los 84 de España, y el PIB per cápita medido en paridades del poder de compra, un 12% por encima del de la UE-15 y 25 puntos por encima del de España.

http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page?_pageid=0,1136162,0_45572076&_dad=portal&_schema=PORTAL
¹⁰ 6.791 t de FO por t de material en el caso del estaño y 311 t/t para el cobre.

Iñaki Arto

- 1994-1997: Los RTM presentaron un retroceso del 14%, debido principalmente a la disminución de las importaciones de hulla y mineral de hierro (desmantelamiento de la siderurgia integral vasca) y de las de cobre y estaño. Cabe señalar que el efecto de reducción de la base física de la economía vasca asociado a la desaparición de la siderurgia integral (cierre de Altos Hornos de Vizcaya), fruto de las políticas de reconversión industrial originadas como consecuencia de la integración de España en la Unión Europea, fue en cierta medida contrarrestado por el aumento de los flujos de materiales necesarios para abastecer a una emergente siderurgia no integral (importaciones de chatarra y electricidad), impulsada desde las instituciones vascas. Por último, en este período también se dio un retroceso en los materiales desplazados como consecuencia de las operaciones de excavación y dragado y en la erosión asociada a las importaciones de biomasa.
- 1997-2000: Los RTM experimentaron un incremento próximo al 43%. En este período de nuevo las importaciones de estaño¹¹ y, en menor medida, las de cobre constituyen el principal motor de crecimiento de los RTM. También experimentaron incrementos, aunque de menor cuantía, los flujos de hierro y acero, combustibles fósiles, minerales de construcción y excavación (estos dos últimos como consecuencia del auge en la construcción de infraestructuras y edificios).
- 2000-2004: Se produce una cierta estabilización de los RTM a un nivel por encima de las 100 t/cap. En este período destaca el incremento en las importaciones de gas natural (para proveer a la nueva central de ciclo combinado de Bahía de Bizkaia) acompañado por una reducción en los FO asociados a las importaciones de electricidad. Esta circunstancia está vinculada a la política de autoabastecimiento eléctrico promovida por el Gobierno Vasco.

Como resumen, se puede afirmar que las fluctuaciones en la actividad de los sectores metálicos, generación de electricidad y construcción influyen en gran medida en el comportamiento de los RTM.

A continuación se presentan los principales resultados de los RTM del País Vasco analizados por tipos de materiales (Figura 2).

Minerales metálicos

El principal componente de los RTM del País Vasco lo constituyen los materiales de origen metálico (materias primas, semimanufacturas y productos metálicos junto con sus FO). Estos materiales suponen en 2004 el 46% de los RTM del País Vasco, frente al

¹¹ El incremento en las importaciones de estaño se debió al inicio de una actividad de fabricación de cápsulas de taponado de estaño, como consecuencia de ciertos incentivos fiscales.

Iñaki Arto

31% de 1990, de los cuales el 88% corresponden a FO y el 12% restante a IMD. Respecto al año 1990, cabe señalar el aumento en la participación de los FO metálicos en los RTM, que, como consecuencia del incremento en las importaciones de cobre y estaño, han pasado a suponer el 40% de los RTM (25% en 1990).

En 2004 el total los minerales metálicos tiene su origen fuera de las fronteras del País Vasco (en el año 1993 cesó la actividad de la mina de hierro de Bodovalle, en Gallarta, y con ella se puso fin a la extracción de metales en el País Vasco).

La composición de estos materiales ha variado sustancialmente desde 1990. Se ha modificado el grado de procesamiento de los materiales, aumentando las entradas de semimanufacturas y productos finales en detrimento de las materias primas. Este fenómeno está estrechamente vinculado a la reconversión del sector siderúrgico vasco. Por otra parte, pese a haber aumentado los RTM de metales no féreos (cobre y estaño), el hierro y el acero siguen siendo los materiales más demandados.

Combustibles fósiles

Los combustibles fósiles (incluyendo los asociados a las importaciones de electricidad) representan más del 90% del consumo de energía primaria del País Vasco. Estos materiales, que ocupan el segundo lugar en orden de importancia en los RTM del País Vasco, suman en 2004 un total de 18,7 t/cap, cifra inferior a la contabilizada en el año 1990 (20,5 t/cap). Esta disminución en los requerimientos de combustibles fósiles se ha debido al cambio estructural en la industria siderúrgica (y la consecuente reducción de las importaciones de hulla) y a la disminución en las importaciones de electricidad. Por contra, los aumentos en la generación de electricidad en el País Vasco y en la actividad del sector de refino de petróleo han contribuido a que la reducción en los requerimientos de combustibles fósiles haya sido menor.

En 2004 los FO suponen el 60% de los RTM de combustibles fósiles, la mayor parte de los cuales corresponde a importaciones de hulla, electricidad y petróleo. El 40% restante corresponde al IMD, compuesto en su mayoría por importaciones de crudos de petróleo destinados al sector del refino.

En cuanto a la procedencia de estos materiales, desde el agotamiento de los yacimientos de gas Gaviota y Albatros (frente al cabo de Matxitxako, en Bizkaia) a mediados de la década de los 90, la totalidad de los combustibles fósiles demandados por el País Vasco proceden del exterior.

Minerales no metálicos, excavación y dragado

Los RTM de minerales no metálicos han pasado de 7 t/cap en 1990 a 14,8 t/cap en 2004. Estos materiales presentan unas características muy singulares en relación con el resto de categorías: elevada participación del IMD (78%) y relevancia del componente doméstico (57%). La evolución de los requerimientos de minerales no metálicos ha venido marcada por la extracción de productos de cantera en el País Vasco, y más en

Iñaki Arto

concreto por la extracción de caliza, que supone casi el 90% del total de minerales no metálicos extraídos en el País Vasco.

Por otra parte, los flujos de materiales provenientes de las operaciones de excavación y dragado ascendieron en 2004 a 6,9 t/cap (6,5 t/cap en 1990), de los cuales un 35% corresponde a IMD (materiales procedentes de la excavación utilizados como rellenos) y el resto son FO.

Cabe destacar que la mayor parte de estos materiales corresponde a flujos de materiales asociados a la construcción tanto de edificios como de infraestructuras, por lo que se pueden considerar como un indicador físico de la actividad del sector de la construcción. El sector de la construcción aporta en 2004 el 23% del VAB industrial vasco y casi el 9% del total de la economía, habiendo experimentado un crecimiento del 75% desde el año 1990.

Erosión

La erosión provocada por la exposición de la superficie agrícola cultivada a los fenómenos atmosféricos supone el 10% de los RTM del País Vasco, o lo que es lo mismo 10,7 t/cap. Desde el año 1990 estos materiales se han visto reducidos en un 24% como consecuencia de la disminución en la erosión asociada a las importaciones de soja y goma natural.

Tan sólo el 19% de esta erosión se localiza en el País Vasco¹², repartiéndose entre las tres provincias que lo componen de la siguiente forma: 91% en Álava, 5% en Bizkaia y 4% en Gipuzkoa. La gran diferencia en la erosión entre los tres territorios se debe a dos motivos. Por una parte los ratios de erosión por tipo de cultivo en Álava son superiores a los de Bizkaia y Gipuzkoa. Adicionalmente, la superficie dedicada a cultivos que favorecen los procesos erosivos (herbáceos de secano y viñedos) es mucho mayor en Álava.

Es importante señalar que la metodología utilizada en la estimación de la erosión no tiene en cuenta aquélla que es provocada por la silvicultura, que, en el caso del País Vasco, debido a la importancia de las plantaciones forestales (vinculadas a la industrias del papel y de la madera), las prácticas de extracción utilizadas y la orografía de la región, se estima de especial incidencia (Gobierno Vasco, 2005). Por tanto, las 4,4 Mt de materiales que se han contabilizado como erosionados en el territorio vasco en el año 2004 serían tan sólo una aproximación bastante inferior al total de materiales erosionados¹³.

¹² El 81% restante de la erosión corresponde a la provocada en el cultivo de productos agrícolas importados.

¹³ Se estima que el total de materiales erosionados en el País Vasco ronda las 10 Mt/año (Gobierno vasco, 2005)

Biomasa

La biomasa, junto con sus FO, constituye únicamente el 5% de materiales demandados por el País Vasco. En 2004 los RTM asociados a la biomasa alcanzaron las 4,9 t/cap, cifra sensiblemente superior a la registrada en 1990 (4,2 t/cap), si bien su participación en los RTM es similar a la de dicho año.

Tan sólo el 30% (1,4 t/cap) de los RTM bióticos tiene su origen en el interior de las fronteras del País Vasco, siendo las principales categorías de estos materiales los cereales, cultivos forrajeros, biomasa pastada y selvicultura (madera y leña). El 70% restante corresponde en su mayor parte a importaciones de alimentos de España y materiales de origen forestal del resto del mundo.

OUTPUT MATERIAL TOTAL

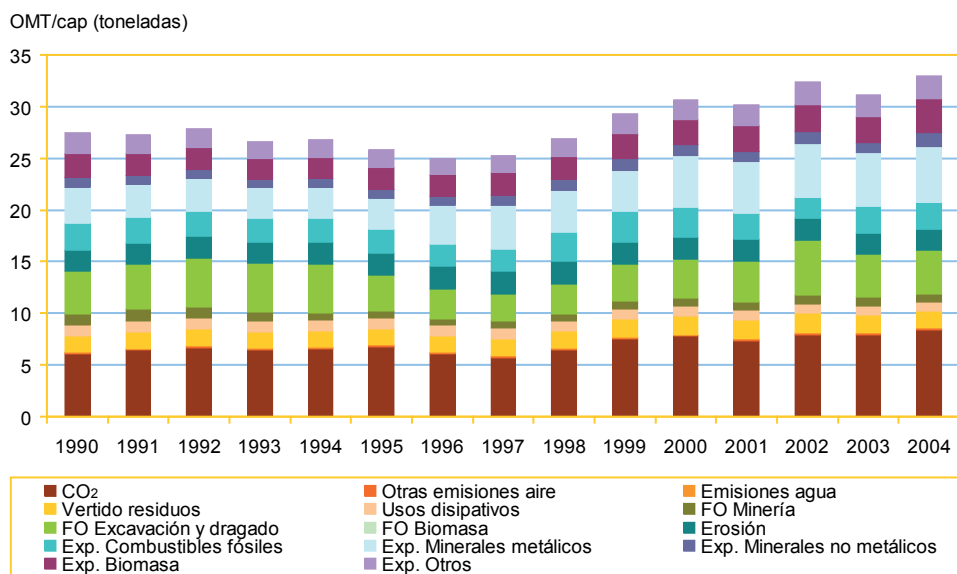
El estudio de los flujos de salida de materiales de la economía al medio natural es de especial relevancia dentro del AFM. La composición físico-química de estos materiales tiene una gran incidencia en la calidad de los ecosistemas naturales, hasta el punto que puede llegar a alterarla de forma irreversible.

Entre 1990 y 2004 el OMT del País Vasco ha pasado de 57,8 a 70,3 Mt, lo que supone un incremento del 21,5%. Por habitante se ha pasado de 27,5 a 33 t/cap, cifra que coincide con la registrada para España en ese mismo año (INE, 2007).

En la evolución del OMT se pueden distinguir varios períodos (Figura 3):

- 1990-1992: El OMT crece ligeramente hasta situarse en un valor próximo a las 28 t/cap. En este período se da un ligero incremento de las emisiones de CO₂ (mayor producción de electricidad de origen termoeléctrico) y de la excavación para la construcción de infraestructuras, que es en parte compensado por la disminución en las exportaciones.
- 1992-1997: Se da un retroceso del OMT motivado por una reducción de las emisiones de CO₂ de los sectores energético y siderúrgico, y en los materiales excavados. Estas reducciones son acompañadas por un ligero incremento en las exportaciones.
- 1997-2004: En este período el OMT crece hasta situarse en un nivel 30 puntos porcentuales por encima del de 1990. A esta situación contribuyen de manera especial el aumento en las emisiones de CO₂ de los sectores eléctrico (centrales termoeléctricas y cogeneración), transporte y siderúrgico. También es reseñable el crecimiento en otros flujos de materiales como pueden ser la excavación o las exportaciones (sobre todo de minerales metálicos).

Figura 3: Output Material Total del País Vasco, por tipo de material



Fuente: elaboración propia a partir de varias fuentes.

En general, la evolución del OMT está estrechamente ligada a los cambios en la estructura y nivel de producción de los sectores siderúrgico (vinculados con la reconversión vivida por este sector) y generación de electricidad (en parte relacionados con la política de autoabastecimiento eléctrico), así como al nivel de actividad de la construcción y el transporte. A continuación se presentan los principales resultados del OMT del País Vasco por tipo de materiales.

Emisiones al aire

En el año 2004, se han emitido en el País Vasco un total de 8,6 t/cap de gases a la atmósfera, lo que supone un 26% del OMT. La mayor parte de estas emisiones se corresponde con CO₂ procedente de procesos de combustión en el sector energético, la industria y el transporte, que se han incrementado en un 40% desde 1990.

El resto de emisiones asciende a casi 266.000 t. A pesar de su escasa relevancia en relación con el total de emisiones, tienen una gran importancia desde la perspectiva ambiental, pues entre ellas se encuentran más de 40 sustancias contaminantes de especial incidencia en la salud humana y de los ecosistemas.

Estas últimas emisiones se han reducido en un 15% desde 1990, gracias a la disminución en las emisiones de CO₂ (por la introducción de catalizadores) y SO₂ en el

Iñaki Arto

transporte (por la desulfuración de combustibles) y en la industria (por un descenso de actividad en las coquerías, consecuencia de la desaparición de la siderurgia integral).

Emisiones al agua

Si bien la información sobre el nivel de emisiones al agua es de escasa calidad, se ha estimado que en el año 2004 éste ascendía a 33kg/cap. La mayor parte de estas emisiones proceden de vertidos sin tratamiento procedentes de la red de recogida de aguas residuales. Cabe destacar el importante descenso experimentado en las emisiones al agua, derivado de la progresiva conexión de la red de saneamiento a estaciones depuradoras de aguas residuales.

Por otro lado, en 2004 se han vertido al agua un total de 16.930 t de sustancias químicas que por su potencial contaminante están incluidas en la lista de sustancias especificadas en el Anexo A1 de la Decisión EPER (Comisión de las Comunidades Europeas, 2000).

Vertido de residuos

En el año 2004 se han depositado en vertederos un total de 1,6 t/cap de residuos, cifra similar a la del año 1990. La mayor parte de estos residuos (0,6 t/cap) corresponde a materiales procedentes de operaciones de construcción y demolición (excepto excavación). A pesar de que se ha avanzado notablemente en la valorización de residuos (18% de los residuos de construcción, 28% de los urbanos, 40% de los industriales peligrosos y 64% de los industriales no peligrosos), entre 1990 y 2004 el total de residuos generados ha crecido un 20%.

Finalmente, es importante señalar que en el año 2004 se han generado un total de 510.000 t de residuos peligrosos, de las cuales cerca del 40% corresponde a residuos relacionados con las industrias metálicas y un 24% a tierras contaminadas. El 60% de estos residuos han sido eliminados vía tratamiento físico-químico, inertización y/o depósito.

Usos disipativos

El uso disipativo de productos (fertilizantes, estiércol, fitosanitarios, semillas, etc.) asciende en 2004 a 0,9 t/cap. La mayor parte de estos flujos de materiales se refieren al uso de estiércol como fertilizante, si bien desde el año 1990 éste se ha reducido un 13%.

A pesar de su escasa participación en el total de usos disipativos, cabe señalar que en el año 2004 se utilizaron casi 1.000 t de productos fitosanitarios y 50.000 de fertilizantes, productos que por su composición química pueden llegar a generar importantes impactos en el medio ambiente local.

Flujos ocultos domésticos

Los FO domésticos, con un total de 7 t/cap, suponen un 21% del OMT. Cerca de 4,9 t/cap corresponden a materiales procedentes de actividades de excavación y minería que son depositados en escombreras. El resto se compone, principalmente, de materiales erosionados.

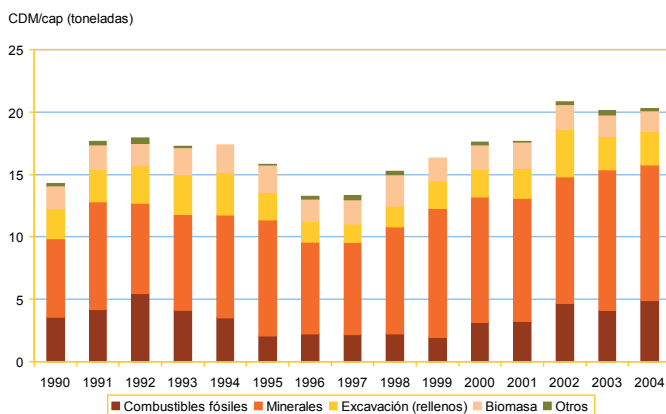
Exportaciones

Las exportaciones suponen el 45% del OMT del País Vasco. En el año 2004 el País Vasco exportó un total de 14,9 t/cap de materiales, cifra 31 puntos porcentuales por encima de la registrada en 1990 (11,4 t/cap). Los derivados de los minerales metálicos, principalmente hierro y acero, manufacturas de fundición y material de transporte, alcanzan cerca del 36% de las exportaciones, habiendo aumentado un 57% desde 1990. Las exportaciones de biomasa (en su mayoría productos de las industrias del papel y agroalimentaria) ascienden a 3,2 t/cap (21,5%), mientras que las de combustibles fósiles (productos del refinado del petróleo) suman un total de 2,6 t/cap (17,4%).

CONSUMO DOMÉSTICO DE MATERIALES

El Consumo Doméstico de Materiales mide la cantidad total de materiales consumidos directamente por una economía. Este indicador incluye tanto los materiales que son incorporados a la estructura de la economía doméstica en forma de stocks (Acumulación Neta de Stocks, ANS) como los flujos de materiales consumidos que son depositados en el medio ambiente como parte del ODP.

Figura 4: Consumo Doméstico de Materiales del País Vasco



Fuente: elaboración propia a partir de varias fuentes.

En el caso del País Vasco, el CDM asciende en 2004 a 20,2 t/cap (Figura 4). Descontando los materiales desplazados en labores de excavación y utilizados como rellenos, el CDM se ascendería a 17,6 t/cap, cifra un 18% por encima del de la UE-15 y bastante próxima a la de países como Portugal (16 t/cap), Bélgica y Luxemburgo (16,1 t/cap), España (16,2 t/cap) y Austria (18,6 t/cap)¹⁴.

Desde el año 1990 el CDM del País Vasco se ha visto incrementado en un 42%, como consecuencia del aumento en el uso de minerales de construcción, que han pasado de 5,2 t/cap en 1990 a 10,1 t/cap en 2004. Esta situación es un fiel reflejo de la actividad del sector construcción, que en el período 1990-2004 se ha visto incrementada, en términos de VAB, en un 75%, con un total de 126.478 viviendas construidas¹⁵ y con un parque de viviendas por cada mil habitantes que ha pasado de 368 en 1991 a 416 en 2001¹⁶.

El otro flujo de materiales que ha visto incrementada su participación en el CDM ha sido el de los combustibles fósiles, que ha aumentado un 36% entre los años 1990 y 2004.

Al igual que hemos visto con los indicadores de inputs y outputs de materiales, podemos distinguir varios períodos en la evolución del CDM:

- 1990-1992: El CDM crece hasta situarse cercano a las 18 t/cap. Este período coincide con un mayor consumo de carbón (debido al incremento en la producción doméstica de electricidad) y de materiales de construcción.
- 1992-1997: Los combustibles fósiles invierten la tendencia del período anterior como consecuencia de la reducción en la demanda de carbón de los sectores siderúrgico y energético. Al mismo tiempo se produce una reducción en la cantidad de materiales excavados y destinados a rellenos.
- 1997-2004: En este período se da un incremento del 52% en el CDM del País Vasco. El crecimiento del sector de la construcción (50% VAB) se refleja en un mayor consumo de minerales (3,5 t/cap) y de materiales excavados utilizados en rellenos (1,2 t/cap). Al mismo tiempo la mayor actividad de los sectores eléctrico (por sustitución de electricidad importada por generación propia), transporte (parte del cual corresponde a vehículos en tránsito) y siderúrgico conduce a un aumento en el consumo de combustibles fósiles del orden de las 2,7 t/cap.

Como resumen, señalar que la evolución del CDM está vinculada a los cambios en la composición y nivel de actividad de los sectores siderúrgico y generación de electricidad, así como al crecimiento de los sectores construcción y el transporte.

¹⁴ Datos procedentes de EUROSTAT (Material flow accounts)

http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page?_pageid=0,1136239,0_45571447&_dad=portal&_schema=PORTAL

¹⁵ Instituto Vasco de Estadística (EUSTAT: <http://www.eustat.es>).

¹⁶ Censo de Población y Viviendas, Instituto Nacional de Estadística (INE: <http://www.ine.es>).

Iñaki Arto

A continuación se presentan los principales resultados del CDM del País Vasco analizados por tipos de materiales.

Combustibles fósiles

En el año 2004 el consumo de combustibles fósiles en el País Vasco ha ascendido a 4,9 t/cap, con un incremento del 36,1% respecto a 1990. La evolución del consumo de este tipo de materiales ha estado marcada por la disminución en el consumo de hulla fruto de la reestructuración del sector siderúrgico, la sustitución de las importaciones de electricidad por generación doméstica termoeléctrica, el alto grado de penetración del gas natural en detrimento de los derivados del petróleo y el incremento en el consumo final de energía, en especial en el transporte.

Minerales no metálicos y excavación

Los minerales no metálicos representan casi el 50% del CDM vasco. En su mayor parte están constituidos por materiales utilizados en la construcción, extraídos en las canteras del País Vasco. Son así mismo el flujo de materiales cuyo consumo ha aumentado en mayor cuantía desde el año 1990.

También muy ligados a la actividad de la construcción, sobre todo de obra civil, se encuentran los flujos de materiales procedentes de labores de excavación utilizados como rellenos en la construcción de infraestructuras. Estos materiales suponen en 2004 un total de 2,7 t/cap (2,3 en 1990).

Resto de materiales: Minerales metálicos, biomasa y otros productos

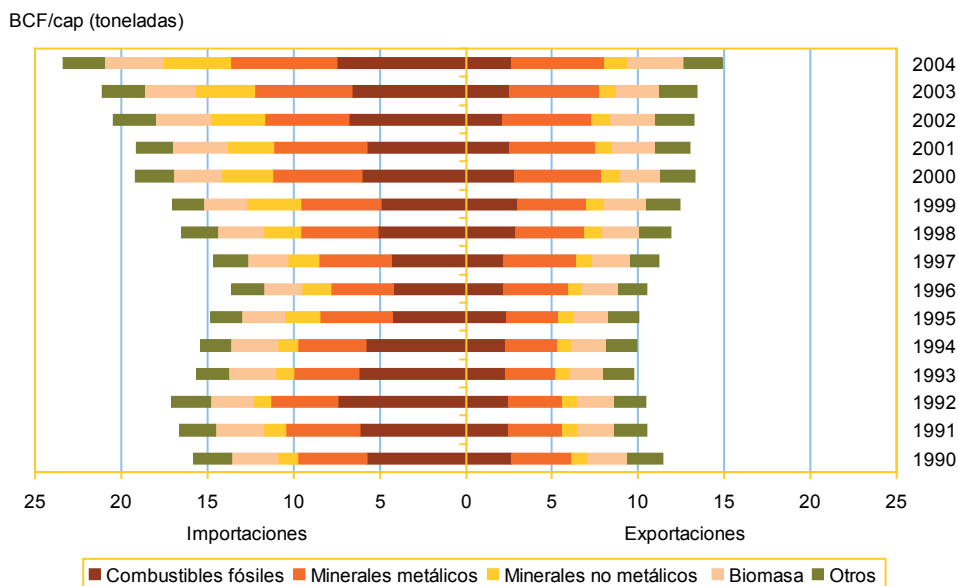
El resto de categorías de materiales consumidos han disminuido en porcentajes que van desde el 27% para el caso de los minerales metálicos (-0,3 t/cap) al 11% en el caso de la biomasa (-0,2 t/cap), pasando por el 20% para el caso de otros productos sin clasificar (-0,04 t/cap).

BALANZA COMERCIAL FÍSICA

La Balanza Comercial Física representa una aproximación al grado de dependencia exterior de materiales de una economía. En el caso del País Vasco, el análisis de la BCF para el período 1990-2004 muestra la existencia de un déficit exterior de materiales crónico, creciente y en todas las categorías de materiales (Figura 5 y Figura 6).

En el año 2004 el déficit físico del País Vasco se sitúa en su máximo histórico al alcanzar las 8,5 t/cap, lo que equivale al 42% del CDM, lo que quiere decir que un 42% del consumo del País Vasco se satisface gracias a materiales procedentes del exterior. Desde el año 1990 este déficit se ha visto incrementado en un 95%.

Figura 5: Balanza Comercial Física del País Vasco



Fuente: elaboración propia a partir de varias fuentes.

El saldo de la balanza comercial en términos físicos presenta un déficit de materiales en todos los países de la UE-15 a excepción de Suecia¹⁷. El déficit del País Vasco (8,5 t/cap), es superior al del resto de países de la UE-15, que en ningún caso superan las 6 t/cap (Bélgica y Luxemburgo 5,5 t/cap, Países Bajos 5,1 t/cap, Irlanda 4,9 t/cap y Finlandia 4,8 t/cap). En el caso del País Vasco, habría que apuntar como factores determinantes del elevado déficit, entre otros, la baja disponibilidad de recursos en relación con su población, PIB y estructura productiva.

Los combustibles fósiles constituyen la categoría de materiales en la que el País Vasco presenta un mayor déficit de materiales y es, al mismo tiempo, la partida cuyas fluctuaciones han influido en mayor medida en las oscilaciones del déficit físico comercial. El déficit en el comercio de combustibles fósiles está muy relacionado con la escasa disponibilidad de recursos energéticos¹⁸ de la región en relación con los demandados por una economía caracterizada por la presencia de sectores altamente intensivos en energía.

¹⁷ Datos procedentes de EUROSTAT (Material flow accounts)

http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page?_pageid=0,1136239,0_45571447&_dad=portal&_schema=PORTAL

¹⁸ En 2004 la producción de energía primaria en el País Vasco se situó por debajo del 3% del total de energía que entró en la economía (Ente Vasco de la Energía, EVE: <http://www.eve.es>).

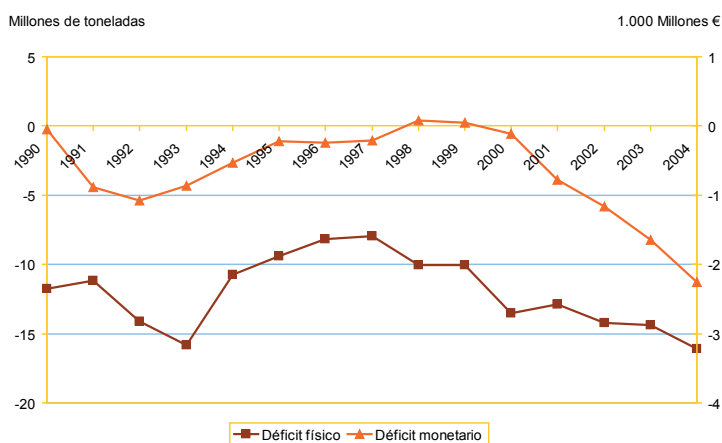
En los últimos años ha adquirido un importante peso el déficit en minerales no metálicos, que ha pasado de 0,2 t/cap en 1990 a 2,5 en 2004. En este caso, el déficit se debe a que la extracción doméstica, pese a haberse incrementado en un 52%, ha sido incapaz de satisfacer la creciente demanda de materiales del sector de la construcción.

Comparando el saldo de la balanza comercial en términos físicos y monetarios (Figura 6) podemos observar la existencia de sendos déficit exteriores tanto en términos físicos como en términos monetarios. Además, en ambos casos, el déficit sigue trayectorias paralelas.

En términos físicos, el período de reducción del déficit exterior se extiende hasta el año 1993, pero con un repunte en 1991. A partir de ese año, y hasta 1997, el déficit se incrementa sustancialmente. Como ya se ha comentado anteriormente, en esta tendencia tiene una importante influencia la evolución del comercio de combustibles fósiles.

Desde el punto de vista monetario, entre 1990 y 1998 el déficit presenta una forma de U, comenzando con un período de incremento entre 1990 y 1992, que es seguido por una etapa de reducción que se extiende hasta el año 1998. Posteriormente, a partir de 1998, el déficit exterior del País Vasco experimenta un incremento continuado hasta alcanzar su máximo en el año 2004, con una cifra cercana a los 2.250 millones de € (50 millones en 1990). La evolución del déficit monetario está especialmente influenciada por la partida correspondiente a los combustibles fósiles, que en 2004 supuso un déficit de 2.170 millones de € (610 millones en 1990).

Figura 6: Déficit comercial físico vs monetario del País Vasco



Fuente: elaboración propia a partir de varias fuentes.

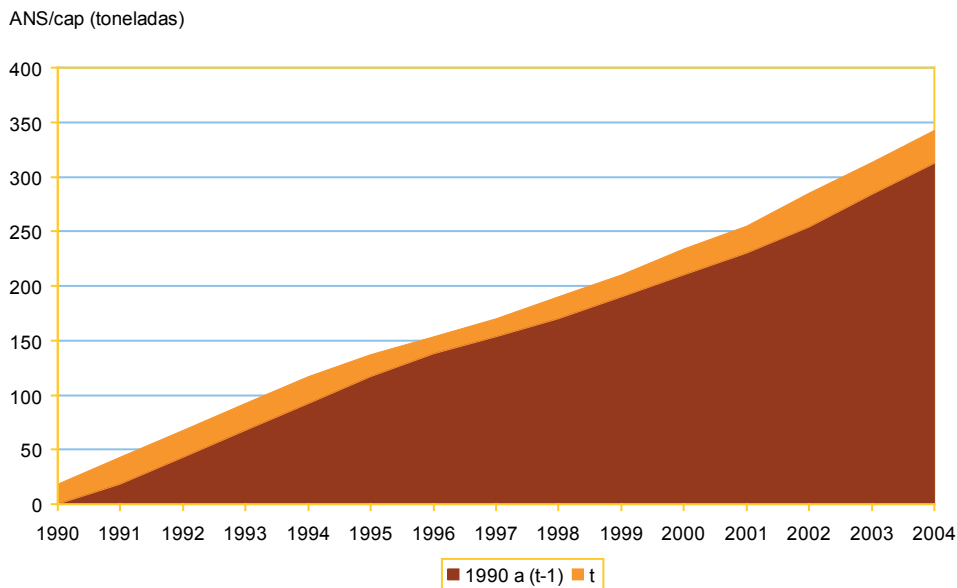
Nota: el balance monetario se refiere al comercio de bienes y servicios con España y el resto del mundo, y está expresado en precios corrientes.

ACUMULACIÓN NETA DE STOCKS

En cuanto a la evolución del consumo de materiales que permanece más de un período en la economía (ANS) (Figura 7), señalar que entre 1990 y 2004 se ha incrementado en un 64%, pasando de 8,5 a 14 t/cap. Esta tendencia es consistente con la que presentan otras estadísticas de demanda final de bienes de consumo duraderos e intensivos en materiales como son las de viviendas terminadas (5.728 en 1990 frente a 14.235 en 2004) o las de matriculaciones de vehículos (62.794 en 1992 frente a 80.710 en 2004).

En el conjunto del período analizado la economía vasca ha acumulado una cantidad de materiales que en el año 2004 asciende a 312 t/cap. Esta circunstancia pone de manifiesto una situación de crecimiento continuado de la escala física de la economía vasca, alejada del equilibrio entre inputs y outputs, condición necesaria para lograr un metabolismo sostenible.

Figura 7: Acumulación Neta de Stocks del País Vasco



Fuente: elaboración propia a partir de varias fuentes.

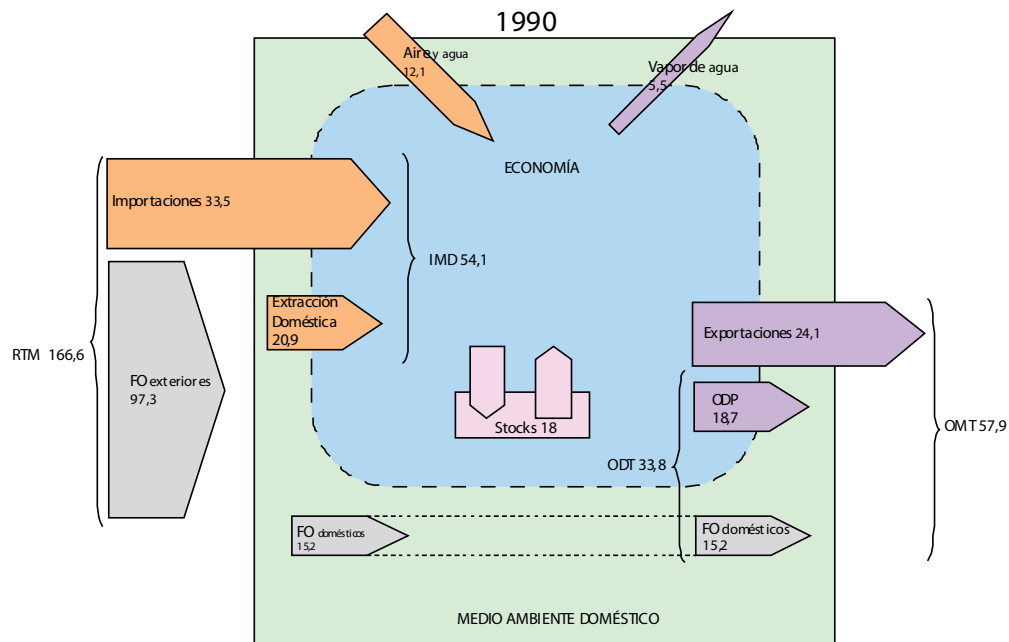
Nota: la ANS per cápita de un año t es la suma de la ANS de ese año y la acumulada entre los años 1990 y $t-1$, dividido entre la población del año t .

BALANCE DE MATERIALES

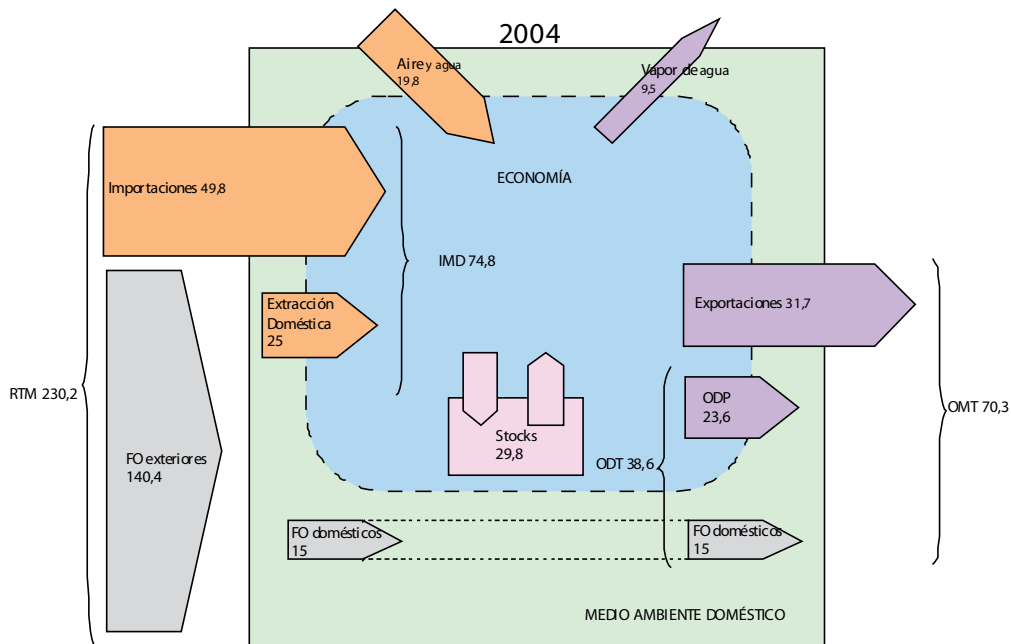
Analizando los balances del conjunto de los flujos de materiales¹⁹ del País Vasco en 1990 y 2004, podemos observar el crecimiento experimentado por la escala física de la economía vasca. Así, los inputs materiales han crecido un 38% tanto en términos de RTM, como de IMD y FO. La mayor parte de este incremento ha sido consecuencia del aumento en las importaciones y en los FO que llevan asociados. Este mismo comportamiento también se observa en los flujos de salida, con incrementos en el OMT (21,4%), ODP (14,1%) y exportaciones (31,2%) (Figura 8 y Tabla del Anexo II).

Esta evolución creciente de los flujos de materiales ha coincidido en el tiempo con una situación de expansión económica (la tasa media de crecimiento del PIB real entre 1990 y 2004 ha sido del 3,8%) y un incremento del 1,7% de la población para el conjunto del período.

Figura 8: Balance de materiales del País Vasco. 1990 y 2004. Millones de toneladas



¹⁹ Además de los indicadores de flujos de materiales analizados a lo largo de este capítulo, se han incluido los principales ítems de entradas y salidas necesarios para reconciliar inputs y outputs y que no forman parte de los indicadores anteriormente señalados (aire consumido en procesos de combustión y respiración, y evapotranspiración).



Fuente: elaboración propia a partir de varias fuentes.

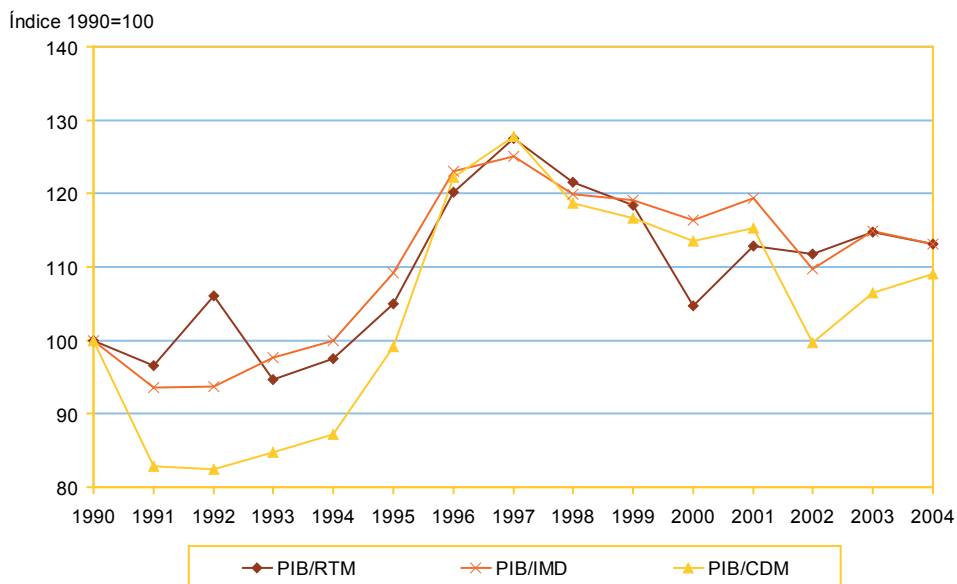
DESMATERIALIZACIÓN

Avanzar hacia un modelo de producción y consumo sostenible requiere de una desvinculación entre la actividad de los diferentes sectores de la sociedad y el medio ambiente. Desde la perspectiva del AFM esta desvinculación se traduciría en un proceso de desmaterialización de la economía que condujese a un menor uso de materiales (RTM, IMD, CDM) y generación de residuos (ODT, ODP).

Una de las estrategias orientadas a lograr este objetivo consiste en aumentar la productividad material de los recursos. El AFM cuenta con tres indicadores para medir los avances logrados en esta dirección. Se trata de la Productividad Material (PM) medida como PIB/RTM (PM_{RTM}), PIB/IMD (PM_{IMD}) y PIB/CDM (PM_{CDM}).

Analizando el periodo 1990-2004 en su conjunto, se puede observar una cierta tendencia al desacoplamiento o desvinculación relativa entre el crecimiento económico y el uso de materiales (Figura 9). En efecto, en este lapso de tiempo el PIB ha aumentado (63%) por encima de lo que lo han hecho los RTM y el IMD (37% en ambos casos) y el CDM (42%). Esto ha conducido a incrementos de la PM que van del 9% en el caso de la PM_{CDM} hasta el 13% para la PM_{RTM} y la PM_{IMD} .

Figura 9: Productividad Material del País Vasco



Fuente: elaboración propia a partir de varias fuentes.

Nota: PIB a precios constantes de 2004.

En el caso de la evolución de la PM se observan dos períodos claramente diferenciados:

- 1990-1997: Este período coincide con el desmantelamiento de la siderurgia integral vasca que provoca una importante reducción en RTM, IMD y CDM. Esta tendencia a la baja se ve reforzada, en el caso de los RTM, por la disminución en el consumo de cobre y estaño en la industria vasca y, en el caso del CDM, por la reducción en el consumo de carbón en el sector energético. Sin embargo, la reducción en el uso de materiales coincide en el tiempo con un incremento del PIB que ronda el 19%. El efecto conjunto de ambas tendencias provoca un importante aumento de la PM (PM_{CDM} 27,8%, PM_{RTM} 27,5% y PM_{IMD} 25,1%).
- 1997-2004: el crecimiento del PIB experimentado en este período (31%) está acompañado por un incremento superior en el CDM (54,8%), en los RTM (48,8%) y IMD (46,1%), fruto del aumento en la producción de las ramas metálica, construcción y energética. Como consecuencia de ello se observa una disminución de las tres PM.

Estas mismas tendencias se observan cuando se analiza la evolución de la relación existente entre los indicadores de salida de flujos de materiales (ODT y ODP) y el PIB.

CONCLUSIONES

El conocimiento del metabolismo social resulta fundamental para avanzar hacia la desvinculación entre bienestar y degradación ambiental. Si somos capaces de comprender cómo funcionan los sistemas socioeconómicos, qué leyes los rigen y cuáles son sus interacciones con la biosfera, estaremos en condiciones de determinar cómo reestructurarlos para adaptarlos al modo en que funcionan los ecosistemas naturales.

En este artículo se ha ilustrado con un caso de estudio cómo el AFM puede contribuir al conocimiento del metabolismo social de una región. Se ha mostrado cómo tanto la estructura socioeconómica de una región (País Vasco) como su morfología condicionan la escala física de la economía. También se ha analizado en qué medida se está produciendo el necesario proceso de desvinculación entre actividad económica y degradación ambiental.

En el conjunto del período analizado (1990-2004) la escala física de la economía vasca ha aumentado en todos los indicadores analizados, desde los de consumo de recursos (RTM 37%, IMD 37% y CDM 42%), hasta los de generación de residuos y emisiones (OMT 20% y ODP, 25%), pasando por los de acumulación de stocks de materiales (ANS 42%) y el déficit del comercio físico (95%). En general, la evolución de los flujos de materiales del País Vasco está profundamente marcada por la reconversión del sector siderúrgico (cierre de la siderurgia integral y el auge de la no integral), la evolución de determinadas industrias metálicas no férreas (cobre y estaño) y de los sectores energético (en parte por la política de autoabastecimiento eléctrico) y construcción.

Es importante señalar que para el conjunto del período 1990-2004 ninguno de los indicadores de flujos de materiales considerados (RTM, IMD, ODT, ODP, CDM) disminuye en relación al PIB per cápita. Es decir, no se está consiguiendo la necesaria desvinculación entre actividad económica y uso de naturaleza propugnada por organismos como Naciones Unidas (2002), la Unión Europea (Consejo de la Unión Europea, 2006) o el propio Gobierno Vasco (2007).

En 2004 los RTM del País Vasco ascienden a 108 t/cap (cifra que en 1994 era similar a la de Alemania, Estados Unidos y Países Bajos, pero muy superior a la de España, Japón o la Unión Europea). Esta elevada escala física es un reflejo de una realidad económica en la que los sectores industrial y construcción tienen un gran relevancia. Además, en el caso de la industria, tienen especial importancia las industrias pesadas. Se trata de sectores altamente intensivos en materiales como las ramas metálica, mecánica o material de transporte. Estos sectores demandan grandes cantidades de

materiales de origen metálico, que llevan asociados elevados FO. Por otra parte, cabe señalar que en este tipo de análisis la escala condiciona en gran medida la comparabilidad de los resultados. En este caso se están comparando los resultados de una región como es el País Vasco con los de otras que en su mayoría son estados, con mayor población y superficie, y cuyas economías están más diversificadas y articuladas.

La mayor parte de los RTM del País Vasco (83%) proceden del exterior, lo que pone de manifiesto la elevada dependencia de recursos exteriores. Entre los factores que justifican esta elevada dependencia cabe destacar: el tamaño de la región en relación con su situación socioeconómica, la tipología de recursos disponibles en relación con los demandados, el fuerte componente industrial de la economía vasca, el elevado grado de especialización del sector industrial y la propia articulación interna de la economía.

Por otro lado, la metabolización de los RTM requiere de importantes cantidades de energía que, en el caso del País Vasco, proceden principalmente de fuentes fósiles cuya combustión genera una serie de contaminantes atmosféricos (principalmente CO₂). De la misma forma, la composición y nivel de actividad del tejido industrial vasco conlleva la producción de un conjunto de residuos y la emisión de una serie de sustancias que por sus características físico-químicas resultan potencialmente peligrosas para la salud humana y los ecosistemas.

En este trabajo se ha mostrado cómo el AFM permite establecer ciertas relaciones entre la evolución de la estructura económica y la demanda de recursos naturales y servicios ecológicos. Sin embargo, se hace necesario avanzar en la estrategia del conocimiento del metabolismo de la sociedad vasca, para posteriormente implementar otro tipo de estrategias que contribuyan a la sostenibilidad (estrategia tecnológica, estrategia ecosistémica, estrategia integrada de producto, etc.). En este sentido habría que profundizar en el análisis tanto de determinado tipo de sustancias, como intra e inter-sectorial. Para ello resultaría de especial importancia la elaboración de Tablas Físicas Input-Output. La utilización de este tipo de herramientas en conjunción con técnicas del análisis input-output, facilitaría la contabilización de los flujos indirectos de materiales asociados a los productos, mejorándose de esta forma la calidad de la información aportada por los indicadores de flujos de materiales.

Por otro lado, algunos de los resultados derivados del AFM del País Vasco pueden orientar a las autoridades públicas a la hora de avanzar en otro tipo de estrategias orientadas a la reducción de los flujos de materiales asociados a la actividad socioeconómica (desmaterialización). Por ejemplo, la elevada intensidad en residuos de la industria vasca plantea la necesidad/oportunidad de estudiar las posibilidades de implementación de estrategias ecosistémicas orientadas a cerrar los flujos de materiales a través de la creación de ecosistemas industriales en los que los residuos de una empresa son utilizados como materia prima por otras (Ayres, 2002).

Así mismo, se han detectado determinadas sustancias con un elevado potencial contaminante cuyos flujos deberían ser estudiados con mayor detalle, en especial emisiones a la atmósfera y al agua procedentes del sector industrial. De igual forma, se han identificado actividades especialmente intensivas en materiales cuyos consumos de recursos podrían ser reducidos a través de estrategias de producto.

BIBLIOGRAFÍA

- Adriaanse, A., Brigenzu, S., Hammond, A., Moriguchi, Y., Rodenburg, E., Rogich, D., Schütz, H. (1997). *Resource flows. The material basis of industrial economies*. World Resource Institute, Washington D.C.
- Almenar R., Bono E., García E. (1998). *La sostenibilidad del desarrollo: el caso valenciano*. Fundació Bancaixa, Valencia.
- Alonso, F., Bailón, L. (2003). *Balance y cuentas de flujos de materiales*. Documentos de Trabajo 3/03. INE, Madrid.
- Arto, I. (2002). *Necesidad Total de Materiales de la Comunidad Autónoma del País Vasco*. NTM 2002. Serie Programa Marco Ambiental nº7. Sociedad Pública de Gestión Ambiental – IHOBE, Bilbao.
- Arto, I. (2003). *Requerimientos Totales de Materiales en el País Vasco*. *Economía Industrial* 351, 27-58.
- Ayres, R. U. (1989). *Industrial metabolism*. En *Technology and environment*. Ausubel, J., Sladovich, H. (eds.). National Academy Press, Washington, DC.
- Ayres, R. U. (2002). *On industrial ecosystems*. En *A Handbook of industrial ecology*. Ayres, R. U., Ayres, L. W. (eds.). Edwars Elgar, Cheltenham, UK.
- Ballester, F., Capote, A. (2001). *Movimiento de tierras. Su tecnología*. Universidad de Cantabria. Departamento de transportes y Tecnología de proyectos.
- Bartelmus, P. (2003). *EEA-2003: Accounting for sustainable development? Ecological Economics* 61, 613-616.
- Bounkhay, M., López, M. J. (2006). *La comptabilité des flux de matières en Région wallonne*. Institut de Conseil et d'Etudes en Développement Durable (ICEDD asbl).
- Bringezu, S., Schütz, H. (2001a). *Material use indicators for the European Union*. Working Paper nº 2/2001/B/2. Eurostat, Luxembourg.
- Bringezu, S., Schütz, H. (2001b). *Total Material Requirement of the European Union*. European Environment Agency, Copenhagen.
- Bringezu, S., Schütz, H. (2001c). *Total Material Requirement of the European Union. Technical part*. European Environment Agency, Copenhagen.
- Bringezu, S., Schütz, H. (2008). *Final report: Resource consumption of Germany – indicators and definitons*. Federal Environment Agency, Dessa-Roblau.
- Bringezu, S., Schütz, H., Moll, S. (2003). *Rationale for and interpretation of economy-wide materials flow analysis and derived indicators*. *Journal of Industrial Ecology* 7, 2, 43-64.
- Cañellas, S., Gonzalez A.C., Puig, I., Russi, D., Sendra, C., Sojo, A. (2004). *Material flow accounting of Spain*. *International Journal of Global Environmental Issues* 4, 229-239.
- Carpintero, O. (2002). *La sostenibilidad ambiental de la economía española: Flujos de*

energía, materiales y huella ecológica, 1955-1995. Texto presentado al IX Simposio de Historia Económica celebrado en Barcelona el 6 y 7 de junio de 2002.

Carpintero, O. (2003). Los requerimientos totales de materiales de la economía española. Una visión a largo plazo: 1955-2000. *Economía Industrial* 351, 115-128.

Carpintero, O. (2005). El metabolismo de la economía española. Recursos naturales y huella ecológica (1955-2000). Fundación César Manrique.

Comisión de las Comunidades Europeas (2000). Decisión de la Comisión, de 17 de Julio de 2000, relativa a la realización de un Inventario Europeo de Emisiones Contaminantes (EPER) con arreglo al artículo 15 de la Directiva 96/61/CE del Consejo relativa a la prevención y al control integrados de la contaminación (IPPC) (2000/479/CE). DOCE 192/L de 28-07-2000.

Consejo de la Unión Europea (2006). Estrategia revisada de la UE para un desarrollo sostenible. DOC 10917/06.

Doldán X. (2003). Energía, materiales y agua en la industria manufacturera gallega. *Economía Industrial* 352 ,25-45.

EUROSTAT (2001). Economy-wide material flow accounts and derived indicators. A methodological guide. European Communities, Luxembourg.

EUROSTAT (2002). Material use in the European Union 1980-2000: Indicators and analysis. European Communities, Luxembourg.

EUROSTAT (2007). Measuring progress towards a more sustainable Europe. 2007 monitoring report of the EU sustainable development strategy. European Communities, Luxembourg.

Fischer-Kowalski, M. (1998). Society's metabolism: The intellectual history of materials flow analysis, Part I: 1860-1970. *Journal of Industrial Ecology* 2, 1, 61-78.

Fischer-Kowalski, M., Hüttler W. (1998). Society's metabolism: The intellectual history of materials flow analysis, Part II, 1970-1998. *Journal of Industrial Ecology* 2, 4, 107-136.

Frosch, R. A., Gallopoulos, N. E. (1989). Strategies for manufacturing. *Scientific American* 261, 144-152.

Gazley, I., Bhuvanendran, D. (2005). Trends in UK material flows between 1970 and 2003. Office for National Statistics (ed.). *Economic Trends* 619, 39-47.

Gobierno Vasco (2005). Estado del medio ambiente en la Comunidad Autónoma del País Vasco 2004. IHOBE, Sociedad Pública de Gestión Ambiental (ed.), Bilbao.

Gobierno Vasco (2007). II Programa Marco Ambiental de la Comunidad Autónoma del País Vasco 2007-2010. IHOBE, Sociedad Pública de Gestión Ambiental (ed.), Bilbao.

Hercowitz, M. (2003). Metabolismo social y turístico de Lanzarote. Cabildo de Lanzarote, Lanzarote.

ICONA (1987). Mapas de estados erosivos: cuenca hidrográfica del Ebro. Ministerio de

Iñaki Arto

Agricultura, Pesca y Alimentación, Madrid.

ICONA (1990). Mapas de estados erosivos: cuenca hidrográfica del Norte de España. Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación, Madrid.

INE (2007). Cuentas de flujos de materiales. Serie 2000-2004. Instituto Nacional de Estadística.

ISTAT (2007). Flussi di materia dell'economia italiana. Anni 1980-2004. Istituto nazionale di statistica.

Mäenpää, I. (2002). Physical Input-Output Tables of Finland 1995 – solutions to some basic methodological problems. Fourteenth International Conference on Input-Output Techniques October 10-15, 2002, Montréal, Canada.

Mäenpää, I., Juutinen, A. (2002). Materials flows in Finland. Resource use in a small open economy. *Journal of Industrial Ecology* 5, 3, 33-48.

Martínez Alier, J. (2004). El ecologismo de los pobres. Conflictos ambientales y lenguajes de valoración. Icaria editorial, S.A., Barcelona.

Matthews, E., Amann, C., Fischer-Kowalski, M., Hüttler, W., Kleijn, R., Moriguchi, Y., Ottke, C., Rodenburg, E., Rodich, R., Schandl, H., van der Voet, E., Weisz, H., (2000). The weight of nations. Material outflows from industrial economies. World Resources Institute, Washington D.C.

Mayerat, A. M. (2007). Flux de matières en Suisse. Consommation de ressources par l'économie suisse entre 1990 et 2005. Office fédéral de la statistique (OFS), Neuchâtel.

Naciones Unidas (1993). Earth Summit: Agenda 21, the United Nations programme of action from Rio. United Nations, New York.

Naciones Unidas (2002). Plan of Implementation of the World Summit on Sustainable Development. En Report of the World Summit on Sustainable Development. Johannesburg, South Africa, 26 August-4 September 2002. United Nations, New York.

Naredo J.M., Frías J. (1988). Los flujos de materiales, los flujos de energía y los residuos. Comunidad de Madrid, Consejería de Economía, Documento de trabajo.

Naredo J.M., Frías J., (2003). El metabolismo económico de la conurbación madrileña. 1984-2001. *Economía Industrial* 351, 87-114.

Sendra, C., Gabarrell, X., Vicent, T. (2006). Análisis de los flujos de materiales de una región: Cataluña (1996-2000). *Revista Iberoamericana de Economía Ecológica* 4, 43-54.

Wuppertal Institute for Climate, Environment and Energy (2002). Resource use and efficiency of the UK economy. Department of Environment, Food and Rural Affairs, London.

ANEXO I: METODOLOGÍA Y FUENTES DE INFORMACIÓN

Para la contabilización de los flujos de materiales de País Vasco se ha seguido la metodología establecida por la Agencia Europea del Medio Ambiente (AEMA) (Bringezu y Schütz, 2001c) y EUROSTAT (2001). Sin embargo, esta metodología ha sido adaptada a las especificidades del País Vasco, sobre todo en lo que al cálculo de los RTM se refiere. Estas modificaciones metodológicas, a pesar de complicar en cierta manera el cálculo de los RTM, aportan mejoras significativas en la calidad de los resultados. Mejoras que se traducen, en última instancia, en un mayor acercamiento de los indicadores a la realidad del metabolismo social del País Vasco.

Siguiendo la metodología de la AEMA se han establecido dos principales categorías de flujos de materiales: domésticos y exteriores. De esta forma se han obtenido los componentes doméstico y exterior de los RTM, que representan una medida de la localización geográfica de las presiones ejercidas sobre el medio ambiente por la actividad económica vasca. También indican el grado de dependencia en materia de recursos de la economía.

Los RTM domésticos, a su vez, se han dividido en IMD doméstico y FO domésticos. El IMD doméstico recoge la extracción doméstica de materias primas de origen biótico (agricultura, selvicultura, otros productos forestales, apicultura, caza, pesca fluvial, pesca marítima) y abiótico (minería y materiales procedentes de la excavación utilizados en la construcción). Habitualmente se contabiliza todo el material excavado como FO; sin embargo, en el País Vasco se ha comprobado cómo, en el caso de la construcción de infraestructuras, gran parte del material excavado se utiliza para rellenos (sustituyendo a materiales de cantera), y, por tanto, esa parte se ha contabilizado como IMD.

Los FO domésticos son los materiales desplazados en el País Vasco como consecuencia de la extracción del IMD doméstico y que no entran en la economía. Los principales FO contabilizados incluyen la erosión debida a la agricultura, los descartes en la pesca marítima (devolución al mar de capturas que no alcanzan las tallas comerciales o permitidas, y/o de capturas de especies no deseadas por su escaso o nulo valor económico), los desplazamientos de la sobrecarga (material excavado para acceder a los yacimientos) en minería, los residuos de perforación y la cantidad de gas quemada y/o reinyectada en la extracción de gas natural, los materiales sobrantes en la excavación para la construcción de infraestructuras y edificios, y los materiales provenientes de las operaciones de dragado.

En los RTM exteriores también se ha establecido la distinción entre IMD exterior y FO exteriores. El IMD exterior está compuesto por las importaciones del País Vasco con origen en el resto del mundo y en el resto del estado. Estas importaciones son materias primas, semimanufacturas y productos de origen tanto biótico (materiales de origen animal y vegetal), como abiótico (minerales metálicos y no metálicos, combustibles fósiles y electricidad). Los materiales que no encajan en una de estas dos categorías se engloban bajo el epígrafe "otros". En cuanto a los FO asociados a las importaciones, se definen como el conjunto de materiales desplazados en otras regiones para obtener los materiales importados. Para el cálculo de estos FO se han utilizado coeficientes

provenientes de las bases de datos del Wuppertal Institute. Estos coeficientes varían en función del tipo de materiales a que se refieran, de su grado de procesamiento, de su procedencia y del año en que se importaron.

Como ya se ha apuntado anteriormente, esta metodología ha tenido que ser adaptada para su aplicación al País Vasco. Entre las modificaciones incluidas cabe destacar la utilización de coeficientes específicos para el cálculo de la erosión debida a la agricultura, la introducción de un nuevo método para el cálculo de la excavación debida a la construcción de infraestructuras y edificios, la recopilación de datos sobre actividades de dragado, y la contabilización de las importaciones (y de los FO asociados a éstas) procedentes del resto del estado.

En la guía metodológica de la AEMA se establecen unos coeficientes de erosión para 12 países de la Unión Europea. Estos coeficientes recogen las toneladas de materia erosionada por unidad de superficie cultivada y según el tipo de cultivo de que se trate (tubérculos, remolacha azucarera, remolacha forrajera, maíz forrajero y otros cultivos). Sin embargo, al contrastar los ratios establecidos para España con los coeficientes de los mapas de estados erosivos de las diferentes cuencas hidrográficas se observaron importantes diferencias. Es por esto que se optó por utilizar los coeficientes de erosión procedentes de los mapas de estados erosivos de las cuencas hidrográficas del Ebro (ICONA, 1987), para el cálculo de la erosión en Álava, y del Norte de España (ICONA, 1990), para el resto del territorio.

Para el cálculo del material excavado, la AEMA propone la utilización de una serie de ratios que relacionan material excavado con Valor Añadido Bruto (VAB) del sector de la construcción. Estos datos se encuentran disponibles para un número reducido de países, utilizándose el valor medio de éstos coeficientes para el cálculo de la excavación en el resto de países. Dadas las peculiaridades topográficas del País Vasco, se concluyó que era necesario establecer unos coeficientes de excavación específicos para la región. Para ello se consultaron los balances de movimientos de tierras y el presupuesto de ejecución de 45 proyectos de construcción de infraestructuras en el País Vasco. De esta forma se obtuvieron unos coeficientes de excavación que relacionaban, para cada una de las provincias vascas, el gasto en infraestructuras con el material excavado. Finalmente, el volumen total de material excavado en la construcción de infraestructuras se obtuvo multiplicando estos coeficientes por el gasto en infraestructuras de cada año, descontando la tasa de inflación. De estas mismas fuentes se tomaron los datos para contabilizar qué proporción de estos materiales son IMD, y son utilizados como rellenos, y qué proporción son FO, y van a parar a escombreras.

En el caso de la excavación para la construcción de edificios, en primer lugar, se procedió a estimar el precio medio de la excavación de una tonelada de materiales. Para ello se utilizaron los datos de los balances de movimientos de tierras anteriormente mencionados y se asumió que el movimiento de tierras supone un 30% (Ballester y Capote, 2001) del total del presupuesto ejecutado. Para el cálculo del total de materiales excavados en este tipo de construcciones se cruzaron estos datos con los de gasto en construcción de viviendas y edificios, y se supuso que el 1,8% (Ballester y Capote, 2001) de estos gastos corresponden a movimientos de tierras. Para este tipo de excavación no se hizo distinción entre IMD y FO.

Iñaki Arto

Para la estimación del material desplazado en las actividades de dragado, la AEMA utiliza el ratio de material dragado por unidad de VAB del sector construcción alemán en 1990. En el caso del País Vasco se ha tenido acceso a los datos de material dragado de los dos principales puertos vascos (Bilbao y Pasajes).

A continuación se señalan las fuentes de información utilizadas para la contabilización de los flujos de materiales, acompañadas de una breve explicación metodológica de los cálculos realizados para dicha contabilización.

ANEXO II: TABLA RESUMEN DE FLUJOS DE MATERIALES DEL PAÍS VASCO

Flujos de Materiales	Consideraciones
RTM	RTM = RTM doméstico + RTM exterior = IMD + FO IMD = Extracción doméstica + Importaciones DO = FO domésticos + FO importados
RTM doméstico	RTM domésticos = IMD doméstico + FO domésticos
Extracción Doméstica	ED = ED biótica + ED abiótico
ED biótica	ED biótica = Agricultura + Otros bióticos
<p><i>Agricultura: Cereales, Leguminosas grano, Tubérculos para consumo humano, Cultivos industriales, Cultivos forrajeros, Hortalizas, Flores y plantas ornamentales, Cítricos, Frutas frescas no cítricos, Frutos secos, Viñedo, Olivar, Otros cultivos leñosos</i></p>	
<p>Para los datos históricos se ha utilizado el Anuario de Estadística Agroalimentaria. Ministerio de Medio Ambiente y Medio Rural y Marino (antes Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación).</p> <p>En los últimos años se obtienen los datos directamente de IKT, organismo encargado de facilitar al Ministerio la información correspondiente al País Vasco (IKT).</p> <p>Se incluye información de un total de 141 cultivos por cada una de las tres provincias vascas.</p> <p>La categoría "Cereales" incluye la paja cosechada.</p> <p>Hay dos tipos de cultivos (Cultivos forrajeros pastados y Barbechos, rastrojeras y otros aprovechamientos pastados) cuyas unidades son "peso vivo mantenido" (t de ganado mayor/año). Para pasar a biomasa pastada (t/año) se han utilizado los siguientes factores de conversión:</p> <p>1 t de peso vivo equivale a 2 unidades de ganado mayor de 500kg.</p> <p>1 unidad de ganado mayor de 500 kg necesita 2.600 Unidades Forrajeras al año.</p> <p>1 kg. De pasto tiene 0,16 Unidades Forrajeras.</p> <p>Por tanto, 1 t/año de peso vivo mantenido equivale a 32,5 t/año de biomasa pastada.</p> <p>Los cuatro cultivos incluidos en la categoría Flores y plantas ornamentales vienen expresados en "miles de docenas" o "miles de plantas". Para convertir estas unidades a unidades de masa, se han utilizado las estadísticas de comercio exterior expresadas en unidades y en peso para el período 1997-1999 resultando los siguientes factores de conversión:</p> <p>Rosa: 0,529 t/1.000 docenas.</p> <p>Claveles: 0,277 t/1.000 docenas.</p> <p>Para el resto de cultivos (Otras flores y Plantas ornamentales) no se disponía de factores de conversión y no se han contabilizado.</p> <p>Respecto a la paja asociada a la producción de cereales, se ha contabilizada la incluida como "paja cosechada" en la información suministrada por IKT.</p>	

<p><i>Otros bióticos: Selvicultura, Otros productos forestales, Caza, Pesca aguas continentales, Pesca aguas marinas bajura, Pesca aguas marinas altura, Apicultura</i></p> <p>Para los datos históricos se ha utilizado el Anuario de Estadística Agroalimentaria. Ministerio de Medio Ambiente y Medio Rural y Marino (antes Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación).</p> <p>En los últimos años se obtienen los datos directamente de IKT, organismo encargado de facilitar al Ministerio la información correspondiente al País Vasco (IKT).</p> <p>Toda la información correspondiente a pesca en aguas marinas procede de IKT.</p> <p>Se recoge información de un total de 59 aprovechamientos distintos por provincia.</p> <p>La "Madera" suele venir expresada en metros cúbicos con corteza. Para pasar a toneladas de madera se han utilizado los siguientes factores de conversión (Bringezu y Schütz, 2001c):</p> <p>1 m³ de madera de coníferas 0,75 t de madera.</p> <p>1 m³ de madera de frondosas 0,85 t de madera.</p> <p>La leña suele venir expresadas en estéreos con corteza. Para pasar a toneladas de leña se han utilizado los siguientes factores de conversión:</p> <p>1 estéreo 0,7 m³ de leña (Guindeo Casasús, Antonio. comunicación personal)</p> <p>1 m³ de leña de coníferas 0,75 t de madera.</p> <p>1 m³ de leña de frondosas 0,85 t de madera.</p> <p>Por tanto, 1 estéreo de coníferas equivale a 0,525 t de leña y 1 estéreo de frondosas equivale a 0,595 t de leña.</p> <p>Los aprovechamientos de "Pastizales", "Pasto monte abierto", "Pasto monte leñoso" y "Erial a pastos" vienen expresados en "peso vivo mantenido". Para su transformación en el equivalente pastado se ha utilizado el factor de 32,5 t/t anteriormente mencionado.</p>	
ED abiótica	ED abiótico = Minería + Excavación (IMD)
<p><i>Minería: Energéticos, Metálicos, Industriales, Construcción</i></p>	
<p>Estadística Minera de España del Ministerio de Industria, Ciencia y Tecnología (anteriormente publicada por el Ministerio de Economía).</p> <p>Se incluye información de la extracción por provincia de un total de 26 minerales.</p> <p>Los datos estadísticos de extracción de gas vienen expresados en 1000 Nm³. Para pasar a t se ha supuesto una densidad del gas natural de 0,85 kg/Nm³ (Bringezu y Schütz, 2001c).</p> <p>Se ha contabilizado como ED el total de mineral en bruto extraído.</p>	
<p><i>Excavación (IMD): Edificios, Infraestructuras</i></p>	
<p>Ver información de cálculo contenida en el texto.</p>	
FO domésticos	FO domésticos = Erosión + Descartes+ Minería + Dragado + Excavación (FO)
<p><i>Erosión: Cultivos herbáceos de secano, Cultivos herbáceos de regadío, Cultivos leñosos de secano, Cultivos leñosos de regadío, Barbechos y otras tierras no ocupadas, Prados naturales, Pastizales, Monte maderable, Monte abierto, Monte leñoso, Asociación de cultivos herbáceos o barbecho con monte abierto, Erial a pastos, Espartizal</i></p>	

<p>Se incluye información correspondiente a la superficie cultivada en 13 categorías y por provincia. Para obtener la erosión anual por tipo de cultivo se han utilizado los siguientes coeficientes de erosión (La primera cifra corresponde a Álava y la segunda a Gipuzkoa y Bizkaia):</p> <p>Cultivos herbáceos de secano: 36,523; 14,36 Cultivos herbáceos de regadío: 4,441; 0,393 Cultivos leñosos de secano: 34,435; 13,419 Cultivos leñosos de regadío: 4,441; 0,393 Barbechos y otras tierras no ocupadas: 18,015; 7,612 Prados naturales: 10,336; 0,297 Pastizales: 10,336; 0,297 Monte maderable: 0; 0 Monte abierto: 18,015; 7,6127 Monte leñoso: 0; 0 Asociación de cultivos herbáceos o barbecho con monte abierto: 18,015; 7,612 Erial a pastos: 18,015; 7,612 Espartizal: 18,015; 7,612</p>	
<p><i>Descartes: Pesca de bajura, Pesca de altura</i></p>	
<p>La estimación de los descartes se ha realizado multiplicando el total de capturas por un coeficiente de descartes 0,25 t/t (Bringezu y Schütz, 2001c).</p>	
<p><i>Minería: Energéticos, Metálicos, Industriales, Construcción</i></p>	
<p>Para el cálculo de los FO de la minería doméstica se han utilizado los coeficientes incluidos en Bringezu y Schütz (2001c) para esta categoría. Se ha contabilizado FO la sobrecarga.</p>	
<p><i>Dragado: Bilbao, Pasajes</i></p>	
<p>Autoridad Portuaria de Bilbao. Autoridad Portuaria de Pasajes. Se incluye el material dragado en los dos principales puertos del País Vasco. Estos datos vienen expresados originalmente en m³. Para la conversión en t se han utilizado los factores disponibles para USA: Densidad del material dragado oscila entre 1.400-2.200 gr/l, o lo que es lo mismo. 1,4-2,2 t/m³. El factor de conversión utilizado es la densidad media: 1,8 t/m³ (Adriaanse et al., 1997).</p>	
<p><i>Excavación (FO): Edificios, Infraestructuras</i></p>	
<p>Ver información de cálculo contenida en el texto.</p>	
RTM exterior	RTM exterior = IMD exterior + FO importados
IMD exterior	IMD exterior = Importaciones Resto del Mundo + Importaciones Resto del Estado

<p><i>Importaciones Resto del Mundo: Agricultura materias primas, Selvicultura materias primas, Animales materias primas, Combustibles fósiles materias primas, Minerales metálicos materias primas, Minerales no metálicos materias primas, Selvicultura semimanufacturas, Combustibles semimanufacturas, Minerales metálicos semimanufacturas, Minerales no metálicos semimanufacturas, Selvicultura productos, Agricultura vegetales productos, Agricultura animales productos, Animales productos, Bióticos otros, Abióticos otros, Otros productos</i></p>	
<p>Estadísticas de Comercio Exterior (Agencia Tributaria). Incluye información sobre las importaciones del resto del mundo agrupadas en 366 tipos de productos. En algunos casos, para el posterior cálculo de los FO, también se incluye el país de origen.</p>	
<p><i>Importaciones Resto del Estado: Biomasa, Combustibles fósiles, Minerales metálicos, Minerales no metálicos, Otros, Electricidad</i></p>	
<p>Hasta 1995 estimación propia. A partir de 1995, base de datos de comercio interregional C-interreg elaborada por el Centro de Predicción Económica (CEPREDE). Ente Vasco de la Energía (Electricidad). Recoge los flujos de las importaciones agrupadas en 17 tipos de productos con origen en el resto del estado. Para la estimación de las importaciones anteriores a 1995 se han utilizado datos de comercio con el resto del estado en unidades monetarias procedentes de las Tablas Input Output del País Vasco elaboradas por EUSTAT. Para transformar las unidades monetarias en unidades físicas, se utilizaron las relaciones valor-cantidad de las exportaciones, de cada una de las citadas ramas del resto del estado (excluido el País Vasco) al resto del mundo. Esta operación se ha realizado para el período 1990-1995. A partir de aquí se ha calculado el incremento interanual en las importaciones por tipo de producto. La estimación final de las importaciones se ha realizado aplicando hacia atrás a los datos del año 1995 procedentes de C-interreg los incrementos interanuales estimados para el período 1990-1995.</p>	
FO importados	$FO \text{ importados} = FO \text{ importaciones Resto del Mundo} + FO \text{ importaciones Resto del Estado}$
<p><i>FO importaciones Resto del Mundo: Agricultura materias primas, Animales materias primas, Combustibles fósiles materias primas, Minerales metálicos materias primas, Minerales no metálicos materias primas, Combustibles semimanufacturas, Minerales metálicos semimanufacturas, Minerales no metálicos semimanufacturas, Agricultura vegetales productos, Agricultura animales productos, Animales productos</i></p>	
<p>Se han contabilizado los FO (incluidos parte de los indirectos) de un total de 178 productos, en algunos casos teniendo en cuenta el país de origen, siguiendo la metodología recogida en Bringezu y Schütz (2001c) y utilizando las bases de datos del Wuppertal Institute. Para 40 de los productos correspondientes a las categorías "Agricultura vegetales productos" y "Agricultura animales productos" se ha contabilizado como FO parte de los flujos indirectos, de acuerdo con la información contenida en las bases de datos del Wuppertal Institute y Bringezu y Schütz (2001c). Para 32 de los productos recogidos en las categorías "Combustibles semimanufacturas", "Minerales metálicos semimanufacturas", "Minerales no metálicos semimanufacturas" se han incluido dentro de los FO parte de los flujos indirectos, de acuerdo con la información contenida en las bases de datos del Wuppertal Institute y Bringezu y Schütz (2001c).</p>	
<p><i>FO importaciones Resto del Estado: Biomasa, Combustibles fósiles, Minerales metálicos, Minerales no metálicos, Otros, Electricidad</i></p>	
<p>Para la estimación de los FO de las importaciones del resto del estado se han utilizado los ratios de FO agregados correspondientes a las importaciones del resto del mundo.</p>	

Iñaki Arto

OMT	OMT = ODT + Exportaciones
ODT	ODT = ODP + FO domésticos
ODP	
<p><i>Emisiones aire: CO₂, CH₄ exc. vertederos, N₂O, NO₂, COVNM inc. Disolventes, CO, PM, NH₃ exc. N de fertilizantes, SO₂, CO₂ renovables, Resto</i></p>	
<p>Inventarios de emisiones del Departamento de Medio Ambiente y Ordenación del Territorio del Gobierno Vasco y EPER-Euskadi y Ente Vasco de la Energía. Incluye un total de 45 sustancias contaminantes emitidas a la atmósfera.</p>	
<p><i>Emisiones agua: Cloruros, Carbono Orgánico Total, Nitrógeno total, Fósforo total, Compuestos organohalogenados, etc., Fluoruros, Zinc y sus compuestos, Resto</i></p>	
<p>EPER y estimación a partir de datos del INE y del Departamento de Medio Ambiente y Ordenación del Territorio del Gobierno Vasco. Incluye un total de 32 sustancias contaminantes emitidas al medio acuático. Las emisiones directas al medio acuático procedentes del sector industrial provienen del inventario EPER. Las emisiones procedentes de aguas residuales del año 2004 se han tomado del INE. Las emisiones procedentes de la red aguas residuales para el resto se han estimado de la siguiente forma. Se han tomado los datos del INE sobre Emisiones con y sin tratamiento de Sólidos en suspensión, Nitrógeno total y Fósforo total para el año 2004. A partir de aquí teniendo en cuenta la población conectada y no conectada a la red de saneamiento en el año 2004 se ha estimado las emisiones por habitante en función de si está conectado o no a la red de saneamiento. Finalmente se han estimado las emisiones totales multiplicando los coeficientes de emisión anteriores por los datos históricos de población conectada y no conecta a la red de saneamiento.</p>	
<p><i>Vertido residuos: Residuos urbanos, Residuos no peligrosos, Residuos peligrosos, Residuos de construcción y demolición</i></p>	
<p>Inventarios de residuos del Departamento de Medio Ambiente y Ordenación del Territorio del Gobierno Vasco. Se incluyen el total de residuos enviados a vertedero agrupados en 470 categorías. Los datos se complementan con información sobre el volumen de residuos reciclados e incinerados (que no forma parte del ODP). Los Residuos de Construcción y Demolición sólo estaban disponibles para el año 2005. Partiendo de esta información y del VAB generado por el sector entre 1990 y 2005 se ha estimado este tipo de residuos para la serie 1990-2004.</p>	
<p><i>Pérdidas disipativas: Fertilizantes, Estiércol, Fitosanitarios, Semillas, Lodos de depuradora utilizados como fertilizantes, Sal disipada en carreteras</i></p>	
<p>IKT, Diputaciones Forales e Álava, Gipuzkoa y Bizkaia. Se incluyen un total de 22 usos disipativos. Las estadísticas agrícolas recogen datos sobre ventas de fertilizantes y fitosanitarios, que a escala regional difieren de los datos reales de consumo. Es por esto que se han utilizado datos de consumo estimados por IKT. Los datos de sal utilizada en las carreteras vascas proceden de las Diputaciones Forales. Se ha supuesto una utilización anual constante e igual a la del año 2005.</p>	
FO domésticos	Ya descrito en RTM=> RTM doméstico=> FO domésticos

Exportaciones	Exportaciones = Exportaciones al Resto del Mundo + Exportaciones al resto del Estado
<p><i>Exportaciones Resto del Mundo: Agricultura materias primas, Selvicultura materias primas, Animales materias primas, Combustibles fósiles materias primas, Minerales metálicos materias primas, Minerales no metálicos materias primas, Selvicultura semimanufacturas, Combustibles semimanufacturas, Minerales metálicos semimanufacturas, Minerales no metálicos semimanufacturas, Selvicultura productos, Agricultura vegetales productos, Agricultura animales productos, Animales productos, Bióticos otros, Abióticos otros, Otros productos</i></p>	
<p>Estadísticas de Comercio Exterior (Agencia Tributaria) Incluye información sobre las exportaciones al resto del mundo agrupadas en 366 tipos de productos.</p>	
<p><i>Exportaciones Resto del Estado: Biomasa, Combustibles fósiles, Minerales metálicos, Minerales no metálicos, Otros, Electricidad</i></p>	
<p>Hasta 1995 estimación propia. A partir de 1995, base de datos de comercio interregional C-intereg elaborada por el Centro de Predicción Económica (CEPREDE), Ente Vasco de la Energía (Electricidad). Recoge los flujos de las exportaciones agrupadas en 17 tipos de productos con destino al resto del estado. Para la estimación de las exportaciones anteriores a 1995 se han utilizado datos de comercio con el resto del estado en unidades monetarias procedentes de las Tablas Input Output del país Vasco elaboradas por EUSTAT. Para transformar las unidades monetarias en unidades físicas, se utilizaron las relaciones valor-cantidad de las exportaciones, de cada una de las citadas ramas del País Vasco al resto del mundo. Esta operación se ha realizado para el período 1990-1995. A partir de aquí se ha calculado el incremento interanual en las exportaciones por tipo de producto. La estimación final de las exportaciones se ha realizado aplicando hacia atrás a los datos del año 1995 procedentes de C-intereg los incrementos interanuales estimados para el período 1990-1995.</p>	
Otros	
BCF	BCF = Exportaciones - Importaciones
<p><i>Ítems de balance: O₂ inspiración (input), CO₂ expiración (output), Evapotranspiración (output), O₂ combustión (input), N combustión (input), Vapor de agua combustión (output)</i></p>	
<p>Para la estimación del O₂ y CO₂ asociados a la respiración y la evapotranspiración humana y animal se han utilizado datos de población (EUSTAT) y cabaña animal (IKT) del País Vasco y factores de inspiración y expiración de EUROSTAT (2002). Para la estimación del O₂, el N y el vapor de agua asociado a procesos de combustión se ha utilizado datos de los balances energéticos del País Vasco (EVE) y factores de inputs de O₂ y N y emisiones de H₂O de Mäenpää (2002).</p>	
Balance de Materiales	IMD + FO domésticos + Inputs de balance ≡ OMT + ANS + Outputs de balance

Iñaki Arto

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
RTM	166.566.897	176.717.611	162.430.135	180.987.737	181.053.529	173.994.895	156.600.681	154.678.822
IMD	54.105.691	59.235.958	59.696.500	56.837.231	57.374.950	54.345.836	49.707.217	51.212.852
FO	112.461.207	117.481.653	102.733.635	124.150.506	123.678.580	119.649.059	106.893.464	103.465.970
RTM DOMÉSTICO	36.026.040	40.107.353	40.425.311	40.106.660	40.881.703	36.367.235	33.142.525	32.008.610
Extracción doméstica	20.860.375	24.265.766	23.785.395	23.982.933	25.006.237	23.282.501	21.219.835	20.590.312
FO domésticos	15.165.665	15.841.588	16.639.915	16.123.727	15.875.466	13.084.734	11.922.690	11.418.298
RTM EXTERIOR	130.540.857	136.610.257	122.004.824	140.881.077	140.171.826	137.627.660	123.458.155	122.670.212
Importaciones	33.245.316	34.970.192	35.911.104	32.854.297	32.368.713	31.063.335	28.487.381	30.622.540
FO exteriores	97.295.541	101.640.065	86.093.720	108.026.779	107.803.114	106.564.325	94.970.774	92.047.672
ITEMS DE BALANCE INPUT	12.110.636	12.733.741	13.614.762	13.611.203	13.609.194	13.628.463	12.442.486	12.017.734
OMT	57.883.652	57.447.182	58.693.201	56.066.868	56.322.229	54.233.068	52.339.386	52.723.313
ODT	33.824.722	35.361.084	36.695.448	35.586.960	35.453.203	33.113.614	30.407.834	29.344.854
ODP	18.659.057	19.519.496	20.055.533	19.463.233	19.577.737	20.028.880	18.485.144	17.926.556
FO domésticos	15.165.665	15.841.588	16.639.915	16.123.727	15.875.466	13.084.734	11.922.690	11.418.298
Exportaciones	24.058.929	22.086.097	21.997.753	20.479.908	20.869.026	21.119.454	21.931.552	23.378.459
ITEMS DE BALANCE OUTPUT	5.534.278	5.770.809	6.071.658	6.235.799	6.280.918	6.301.682	5.975.546	5.920.295
CDM	30.046.761	37.149.861	37.698.747	36.357.323	36.505.923	33.226.382	27.775.665	27.834.393
BFC	9.186.386	12.884.095	13.913.352	12.374.390	11.499.687	9.943.880	6.555.830	7.244.081
ANS	17.964.063	24.593.296	25.186.318	24.269.494	24.256.463	20.524.282	15.757.461	16.005.276

	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
RTM	171.797.722	184.789.457	219.812.899	210.875.142	217.803.071	218.811.126	230.222.835
IMD	56.603.930	59.688.453	64.241.563	64.725.547	72.085.762	70.968.433	74.797.301
FO	115.193.792	125.101.004	155.571.336	146.149.595	145.717.309	147.842.693	155.425.534
RTM DOMÉSTICO	34.241.806	37.583.410	38.208.014	38.685.790	46.187.235	41.186.372	39.994.962
Extracción doméstica	22.278.791	24.261.362	24.322.740	24.404.365	28.765.057	26.237.491	25.002.855
FO domésticos	11.963.015	13.322.047	13.885.274	14.281.425	17.422.179	14.948.881	14.992.107
RTM EXTERIOR	137.555.916	147.206.048	181.604.885	172.189.352	171.615.835	177.624.754	190.227.873
Importaciones	34.325.139	35.427.091	39.918.824	40.321.182	43.320.705	44.730.942	49.794.446
FO exteriores	103.230.777	111.778.956	141.686.061	131.868.170	128.295.130	132.893.812	140.433.427
ITEMS DE BALANCE INPUT	13.674.651	15.229.268	16.981.777	16.531.782	17.987.458	18.287.035	19.842.298
OMT	56.124.220	60.911.516	63.859.837	63.657.218	68.534.781	66.119.109	70.294.694
ODT	31.279.795	35.057.385	36.192.096	36.150.033	40.553.685	37.719.271	38.592.151
ODP	19.316.780	21.735.337	22.306.821	21.868.607	23.131.507	22.770.390	23.600.045
FO domésticos	11.963.015	13.322.047	13.885.274	14.281.425	17.422.179	14.948.881	14.992.107
Exportaciones	24.844.425	25.854.132	27.667.742	27.507.186	27.981.096	28.399.838	31.702.543
ITEMS DE BALANCE OUTPUT	6.547.993	7.036.006	7.772.397	7.676.174	8.175.929	8.708.226	9.507.478
CDM	31.759.505	33.834.322	36.573.822	37.218.361	44.104.666	42.568.595	43.094.758
BFC	9.480.714	9.572.960	12.251.082	12.813.996	15.339.609	16.331.104	18.091.903
ANS	19.569.383	20.292.247	23.476.381	24.205.361	30.784.688	29.377.014	29.829.533

LA INCERTIDUMBRE ESTRUCTURAL EN EL PROBLEMA DE LA SOSTENIBILIDAD. UNA PANORÁMICA

Estrella Bernal Cuenca¹

Dpto. Economía y Dirección de Empresas
Universidad de Zaragoza

Fecha de recepción: enero de 2009

Fecha de aceptación de la versión final: Agosto de 2009

Resumen

Al incorporar el aspecto humano (junto con el económico y medio ambiental), a un sistema que pretende ser sostenible, éste se convierte en un sistema complejo, reflexivo y emergente. La propiedad de la reflexividad supone la existencia de una incertidumbre que no puede reducirse de ningún modo, pero que es necesario gestionar si se pretende la sostenibilidad del sistema. Este trabajo presenta una panorámica de este problema de gestión, y sugiere los requerimientos epistemológicos para construir una metodología Eointegradora para la Gestión de la Incertidumbre Estructural (EGIE). El cumplimiento de tales requerimientos supone la integración de elementos del enfoque eointegrador de Naredo (2003), la evaluación social multicriterial (Munda, 2004), Enfoque Pluralista (Van Asselt, 2000) y la biología del conocimiento (Maturana y Varela, 1987).

Palabras clave: *Sostenibilidad, emergencia, incertidumbre irreducible, conciencia, biología del conocimiento.*

Abstract

When we incorporate the human aspect (together with the economic and environmental ones), to a system that intends to be sustainable, we are dealing with a complex, reflexive and emergent system. The reflexivity property means the existence of an uncertainty that cannot be reduced at all, but that needs to be managed if we pursue the sustainability of the system. This paper presents a survey of this management problem, and suggests the epistemological requirements to build an integrative methodology to manage non reducible uncertainty. Such requirements fulfilment involves the integration of elements of the Eointegrative Approach from Naredo (2003), the Social Multicriteria Evaluation (Munda, 2004), the Pluralist Approach (Van Asselt, 2000), and the biology of knowledge (Maturana and Varela, 1987).

Key words: *Sustainability, emergency, irreducible uncertainty, consciousness, cognitive biology.*

¹ bercue@unizar.es

INTRODUCCIÓN

Es insoslayable que la actual crisis económica no es más que la punta del iceberg que conforma la crisis medioambiental y social, gestada en las sociedades industriales durante el pasado siglo; es en definitiva un reflejo de que nuestro sistema humano (que engloba economía, sociedad y medioambiente) es insostenible.

La motivación de este trabajo es indagar en las causas de esta insostenibilidad para dar luz a modos de análisis del problema que aporten soluciones. Pero esta indagación supone comenzar por precisar lo que significa el propio concepto de sostenibilidad y las características de los tipos de sistemas a los que se aplica dicho concepto. Para aportar soluciones también es fundamental observar las consecuencias de dichas características sobre la decisión de la metodología a utilizar para el análisis del problema.

En cuanto al significado del concepto de sostenibilidad, las contradicciones que encierra el término de "desarrollo sostenible" y el abundante uso del término para definir aspectos muy diferentes del desarrollo económico, requiere necesariamente una revisión del concepto.

Desde la popularización del término con el informe Brundtland (1987), el concepto definido no se ha librado de las contradicciones a las que está sujeto. Diversos autores (Naredo, 2003, O'Connor, 1998; entre otros), han señalado estas contradicciones: un modo habitual de entender el desarrollo, es como crecimiento de la economía, el crecimiento de los agregados macroeconómicos expresados en unidades monetarias; sin embargo, esta idea de desarrollo parece olvidar que el medio físico es la última fuente de materia y energía que sostiene la vida y el sumidero final para los residuos de las actividades humanas, y afecta a la población mundial de incontables formas (Zaba y Clarke, 1994).

A mayor crecimiento, mayor uso de recursos y producción de residuos. Sin embargo, el término de desarrollo, aunque acompañado del adjetivo sostenible, parece seguir ignorando la realidad de que nuestro planeta es limitado en espacio y recursos, ya que se sigue basando en la idea de crecimiento económico sostenido hasta el infinito, más que en la sostenibilidad de las actividades humanas. Ello sucede, tal como se argumenta en Sachs (1992), a través de la expansión incontrolada de las necesidades para satisfacerlas mediante el consumo, a la vez que se ignora cuál es el origen de las mismas.

Por tanto, es necesario clarificar que hay un aspecto biofísico de la sostenibilidad que supone restricción al crecimiento económico. Sin embargo, limitarnos a este aspecto sería dejar fuera del análisis el punto fundamental que, según proponemos en el presente trabajo, articula todo el sistema que cuya gestión sostenible se pretende. Dicho punto clave es el aspecto humano de la sostenibilidad, el cual convierte a los sistemas complejos cuya gestión sostenible se pretende, en sistemas reflexivos (por la autoconciencia del ser humano) y emergentes (por la capacidad de generar propiedades nuevas en el sistema a través de la toma de decisiones). Es necesario definir este aspecto

humano, saber qué consecuencias tiene tratarlo en el sistema para su sostenibilidad, y cómo gestionar estas consecuencias (relacionadas principalmente con la autoconciencia y diversidad de valores sociales).

EL ASPECTO BIOFÍSICO DE LA SOSTENIBILIDAD Y LAS RESTRICCIONES FÍSICAS AL CRECIMIENTO ECONÓMICO

A continuación clarificaremos dos perspectivas de la sostenibilidad: la sostenibilidad desde la perspectiva de un economista, y la sostenibilidad física que es la que realmente condiciona el desarrollo del sistema socioeconómico. Estas dos perspectivas corresponden a dos definiciones de sostenibilidad: sostenibilidad débil y sostenibilidad fuerte. Así pues, veremos también las implicaciones de adoptar una u otra definición.

La sostenibilidad débil es definida por Solow (1991, 1993) desde la perspectiva del economista, señalando que se debe precisar lo que se quiere conservar. Para Solow lo que debe ser conservado es el valor del stock de capital (incluyendo el capital natural) con el que cuenta la sociedad, concretando así el genérico enunciado de la comisión Brundtland (1987). El problema estriba por una parte en lograr una valoración que se estime adecuadamente completa y acertada del stock de capital y del deterioro ocasionado en el mismo; por otra, en asegurar que el valor de la inversión que engrosa anualmente ese stock cubra al menos la valoración de su deterioro.

La lectura del objetivo de sostenibilidad que Solow (1993) plantea, se circunscribe al campo de lo monetario. Sin embargo, él mismo precisa que ello no quiere decir que el problema así planteado pueda encontrar solución en el universo aislado de los valores pecuniarios o de cambio, a base de nuevas técnicas de valoración de los recursos naturales y ambientales, y los oportunos retoques en las estimaciones del stock de capital y de los agregados, obteniendo así el "verdadero" Producto Neto que puede ser consumido sin que se empobrezcan las generaciones futuras. Solow coincide en esta idea con otros economistas (Norton y Toman, 1997; Pezzey, 1992) no obstante, reconoce que los precios ordinarios de transacción no aportan una respuesta adecuada y advierte que su razonamiento depende de la obtención de unos precios sombra aproximadamente correctos, para lo cual concluye que estamos abocados a depender de indicadores físicos para poder juzgar la actuación de la economía con respecto al uso de los recursos ambientales. Por otro lado, como señala Naredo (2003), la propuesta de Solow no está refñida con, sino que necesita apoyarse en, el buen conocimiento de la interacción de los procesos económicos con el medio ambiente en el que se desenvuelven.

El concepto de sostenibilidad débil es claramente cuestionado bajo el paradigma de la Economía Ecológica. En efecto, la propuesta de Solow de sostenibilidad solo es posible si el capital producido por el hombre es suficientemente "sustituible" por el capital natural, lo cual, como señala Munda (1997) es susceptible de ser puesto en tela de juicio. Igualmente, otros economistas ecológicos ven la limitación de que los objetos que componen esa versión ampliada del stock de capital no son ni homogéneos ni

necesariamente sustituibles. Daly (1990) postula que los elementos y sistemas que componen el "capital natural" se caracterizan más bien por ser complementarios que sustitutivos con respecto al capital producido por el hombre, por tanto, todo el stock de capital natural debería ser preservado para las actuales y futuras generaciones (Daly, 1996).

El enfoque de sostenibilidad fuerte se gesta en la idea de integrar e insertar el sistema económico dentro del sistema de la biosfera. Este enfoque según Naredo (2003), se preocupa directamente por la salud de los ecosistemas en los que se inserta la vida y la economía de los hombres. Por tanto, hay que aplicar enfoques que permitan identificar los sistemas cuya viabilidad o sostenibilidad (fuerte) pretendemos enjuiciar, así como precisar el ámbito espacial (con la consiguiente disponibilidad de recursos y de sumideros de residuos) atribuido a los sistemas y el horizonte temporal para el que se enjuicia su viabilidad. Si nos referimos a los sistemas físicos sobre los que se organiza la vida de los hombres (sistemas agrarios, industriales, o urbanos), podemos afirmar que la sostenibilidad de tales sistemas dependerá de la posibilidad que tienen de abastecerse de recursos y de deshacerse de residuos, así como de su capacidad para controlar las pérdidas de calidad que afectan a su funcionamiento.

Este concepto de sostenibilidad fuerte (Munda, 2004), está basado en el supuesto de que cierto tipo de capital natural es considerado crítico y no sustituible por el capital hecho por el hombre. En particular, y coincidiendo con la propia autocrítica de Solow, la caracterización de la sostenibilidad en términos del criterio débil de cambio no negativo en el tiempo de los stocks de capital natural, da idea clara de la necesidad para el desarrollo de indicadores no monetarios de sostenibilidad ecológica basados en la medida física de flujos y stocks.

No obstante, entendemos que si realmente queremos tratar el problema de la sostenibilidad, no debemos pasar del reduccionismo monetario al reduccionismo físico al elaborar criterios de valoración que nos permitan medir los flujos y stock del capital natural. Por el contrario, es necesario tener en cuenta el aspecto humano de la sostenibilidad, tal como explicamos a continuación

EL ASPECTO HUMANO DE LA SOSTENIBILIDAD Y LA INCERTIDUMBRE ESTRUCTURAL EN LOS SISTEMAS COMPLEJOS, REFLEXIVOS Y EMERGENTES

EL BIENESTAR "INTEGRAL" HUMANO COMO OBJETIVO DEL DESARROLLO

Para tratar de regresar al significado integral de sostenibilidad con el que se relaciona la sostenibilidad fuerte, es necesario recordar que el objetivo del desarrollo económico es el bienestar humano. El bienestar humano está relacionado con más aspectos que con el consumo de bienes y servicios económicos.

O'Connor (1998) utiliza una perspectiva de economía estructural para tratar con este aspecto del bienestar. El autor plantea que los bienes y servicios proporcionados por la naturaleza (recursos naturales, recepción de residuos, funciones imprescindibles para la vida, relax, placer), son considerados como complementarios de los bienes y servicios económicos producidos por el hombre. Los dos grupos de bienes y servicios contribuyen irreduciblemente, pero en modos cualitativamente distintos, al bienestar humano. De este modo, su significatividad en términos de bienestar se especifica como complementaria pero inconmensurable: la calidad medioambiental es un requerimiento primario o "básico" para el bienestar humano y para una actividad económica sostenible; los recursos económicos deben estar comprometidos, directa o indirectamente, con el mantenimiento de un nivel deseable de funciones medioambientales.

Este nivel deseable de funciones medioambientales, requiere definir la "demanda social" de mantenimiento de dichas funciones. Según O'Connor, esta demanda, que en principio incluye la previsión de las generaciones futuras, y la demanda de protección de daños medioambientales, no puede ser expresada adecuadamente en una institución como el mercado, porque la mayoría de las partes interesadas no están presentes y muchos de los beneficios en cuestión son de carácter público (e indivisibles en gran parte). La mejor especificación operacional será en términos no monetarios, a través de la definición de estándares medioambientales, o normas, las cuales representan los objetivos de una sociedad para el reparto del bienestar que propicia la naturaleza, entre las actuales y futuras generaciones.

Otros autores se han acercado al concepto de sostenibilidad poniendo más énfasis en las dimensiones sistémicas del concepto, en cuanto a la relación entre los sistemas humanos y los sistemas ecológicos. Así, Constanza et al. (1991), definen la sostenibilidad como una relación entre los sistemas económicos humanos y los sistemas ecológicos, mucho más dinámicos pero normalmente de cambios lentos, de modo que en esta relación: (1) la vida humana puede continuar indefinidamente, (2) los seres humanos pueden prosperar, y (3) las culturas humanas pueden desarrollarse; pero en esta relación los efectos de las actividades humanas permanecen dentro de unos límites, de modo que no se destruya la biodiversidad, complejidad y función del sistema ecológico que soporta la vida.

En general los diversos enfoques que se han aproximado al concepto de sostenibilidad, sugieren que adoptar un criterio de sostenibilidad que guíe las actividades humanas para conseguir el bienestar humano, supone trascender no solo la lógica de mercado que se mueve dentro del universo aislado de los valores monetarios, para considerar directamente las restricciones impuestas por la naturaleza, sino la necesidad de considerar la realidad del ser humano como individuo más complejo que el "homo economicus" de racionalidad maximizadora del beneficio individual, que interacciona con su medio y con otros seres humanos en términos más amplios que los de la mera competencia (Costanza et al., 1993; Ekins y Max-Neef, 1992; Ikeme, 2003; Siebenhüner, 2000; Van den Bergh et al., 2000). Es necesario por tanto considerar la hipótesis de que el bienestar individual puede depender del bienestar social y del buen estado del medio ambiente. Para ello se requiere el establecimiento de políticas y normas que concilien el

bienestar individual, social y buen estado del medio, previa resolución de conflictos de intereses de distintos agentes a través del diálogo y la participación. La metodología EGIE, cuyos requerimientos epistemológicos sugeriremos en este trabajo, tiene vocación de ser una herramienta para el establecimiento de dichas políticas.

LOS SISTEMAS COMPLEJOS, REFLEXIVOS Y EMERGENTES

Al considerar la interacción individuo-sociedad-medioambiente, entramos de lleno en la definición de "Sistemas Complejos, Reflexivos y Emergentes" que plantea la Ciencia Postnormal.

Los sistemas complejos (como los ecosistemas) son aquellos en los que los aspectos relevantes de un problema particular no pueden abarcarse usando una única perspectiva (Funtowicz et al., 1999; Rosen, 1997). Y los sistemas complejos reflexivos (como los sistemas humanos), son aquellos con dos propiedades especiales: "conciencia de sí mismos" y "propósito". Como señala Munda (2004) estas propiedades implican un salto adicional en la complejidad al intentar describirlos. En realidad, la presencia de autoconciencia y propósito (reflexividad), capacita a estos sistemas para añadir continuamente cualidades y atributos que deberían ser considerados al explicar y describir su comportamiento, es la propiedad de la emergencia de los sistemas humanos. Los seres humanos mediante las decisiones que toman, pueden hacer emerger nuevas propiedades en el sistema.

Los sistemas cuya viabilidad o sostenibilidad (fuerte) pretendemos enjuiciar, consisten en un ecosistema base en cuyo seno se inserta el sistema socioeconómico. Estos sistemas, son complejos, por la cantidad y complejidad de interacciones existentes que requieren más de una perspectiva de análisis y además reflexivos y emergentes, ya que contienen sistemas humanos. Esta caracterización de sistemas complejos reflexivos y emergentes la realizan Funtowicz y Ravetz (1991, 1993) en el marco epistemológico de la Ciencia Postnormal, al tratar de resolver problemas de decisión económica en contextos sociales y medioambientales actuales donde los hechos son inciertos, existen muchos valores en disputa, los intereses son altos, y las decisiones urgentes. Como señalan Martínez-Alier et al. (1998), debemos enfrentarnos a conflictos que son inconmensurables, entendiendo la inconmensurabilidad como la ausencia de una unidad común de medida a través de valores plurales que implica no solo el rechazo del reduccionismo monetario (como hemos señalado anteriormente), sino también del reduccionismo físico (por ejemplo, la valoración eco-energética). Sin embargo, la inconmensurabilidad no significa incomparabilidad. Podemos considerar la comparabilidad débil de distintas opciones sin recurrir a un tipo único de valor. Munda (2004) precisa el término de inconmensurabilidad al distinguir entre inconmensurabilidad técnica e inconmensurabilidad social. La inconmensurabilidad técnica viene dada por la naturaleza multidimensional y la complejidad de los fenómenos que se observan. La inconmensurabilidad social se explica con los conceptos de complejidad reflexiva y ciencia postnormal, y se refiere a la existencia de una multiplicidad de valores legítimos dentro

de la sociedad. Se postula la multi/interdisciplinariedad como el enfoque adecuado para tratar con la inconmensurabilidad técnica, y la participación pública en los procesos de toma de decisión así como la transparencia a lo largo de todo el proceso de toma de decisión desde los primeros postulados de los técnicos hasta los resultados finales, para tratar con la inconmensurabilidad social. Es decir, ampliar la comunidad investigadora para incluir a aquellos agentes inmersos en mayor o menor medida en el problema en torno al que se plantea la toma de decisiones.

Ante esta necesidad, la Evaluación Multicriterial Social que presentamos a continuación es de suma utilidad.

LA EVALUACIÓN MULTICRITERIAL SOCIAL

En el contexto planteado de sistemas complejos, reflexivos y emergentes, es necesario utilizar una herramienta de valoración multicriterial que sea capaz de tratar con las cuestiones de la inconmensurabilidad e incertidumbre que son inherentes a estos sistemas. Esta herramienta es lo que Munda llama la "Evaluación Multicriterio Social". El autor enfatiza el hecho de que cualquier modelo es una representación de la realidad resultante de un número de hipótesis arbitrarias, implicando la existencia de dos o más representaciones correctas del sistema real. De modo que en el marco multicriterio, de acuerdo con Munda (2004), lo que realmente importa es el proceso, ya que la estructuración del problema determinará el resultado de la evaluación. Así, el método como tal es un marco, que ha de ser tan consistente y sobre todo tan transparente como sea posible, y que no confunda la computación con la decisión. Esta importancia del proceso de decisión la recoge Simon (1976) al plantear los conceptos de racionalidad sustantiva y racionalidad procedimental. La racionalidad sustantiva es la utilizada en una decisión que se considera independiente del modo en que se toma, la racionalidad de la evaluación se refiere exclusivamente a los resultados de la elección. La racionalidad procedimental considera el modo en que se toma la decisión, es decir, la racionalidad de la evaluación se refiere al proceso de toma de decisión en sí mismo. En línea con este punto de vista, Roy (1996) afirma que en general es imposible decir que una decisión es buena o mala refiriéndose solo a un modelo matemático: todos los aspectos del proceso completo que llevan a tomarla contribuyen también a su calidad y éxito.

LA GESTIÓN DE INCERTIDUMBRE ESTRUCTURAL

LAS FUENTES DE INCERTIDUMBRE

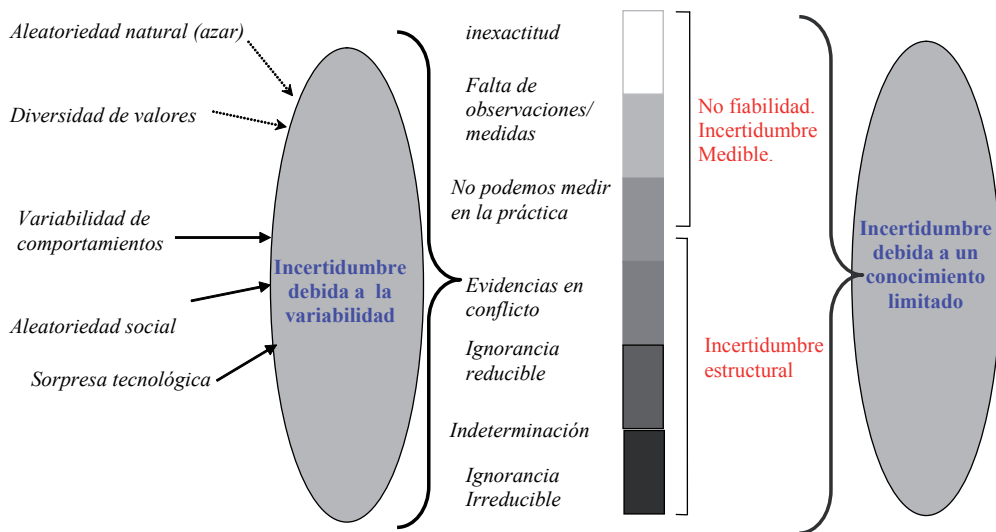
Un importante rasgo a tener en cuenta, es que la reflexividad implica que el modo en que los humanos representan un determinado problema de política a resolver, necesariamente refleja las percepciones, valores e intereses de aquellos que están

estructurando el problema. Por ello, la incertidumbre a la que nos enfrentamos, va más allá de la probabilidad estocástica que se da cuando son posibles varios estados futuros del sistema dependiendo de una acción dada, esta incertidumbre ha sido suficientemente estudiada por la teoría de la probabilidad o estadística.

La incertidumbre a la que nos enfrentamos en los sistemas complejos reflexivos, es aquella que tiene que ver no con la ocurrencia o no de un determinado hecho, sino con la comprensión o descripción del hecho en sí mismo, en este contexto es donde surge la incertidumbre borrosa (fuzzy uncertainty). Este hecho nos obliga a explicar las distintas dimensiones del problema tratado, con información que no siempre es cuantitativa, es decir, que no es precisa, cierta, exhaustiva e inequívoca, y que por tanto puede ser medida en una ratio o intervalo, incluso puede que no exista la posibilidad de medirla en modo alguno.

En el contexto de la ciencia postnormal, se ha hecho una taxonomía de las fuentes de incertidumbre (van Asselt, 2000) (Figura 1). Esta taxonomía considera que en el nivel más elevado de agregación, se distinguen dos clases de incertidumbre:

Figura 1: Tipología de las fuentes de incertidumbre



Fuente: (van Asselt, 2000)

Variabilidad: El sistema o proceso considerado puede comportarse de distintas formas o ser valorado de modos distintos. La variabilidad es un atributo de la realidad (atributo ontológico). A este tipo de incertidumbre también se le ha denominado "incertidumbre objetiva".

Conocimiento limitado: El conocimiento limitado es una propiedad del analista que realiza el estudio y /o de su estado de conocimiento (la epistemología en que se sitúa). Se le ha denominado también "incertidumbre subjetiva".

Considerando todas las fuentes de incertidumbre, el continuo va desde la "no fiabilidad", hasta la incertidumbre más fundamental, llamada en la literatura incertidumbre radical, estructural o sistemática. Las incertidumbres en la categoría de la no fiabilidad son normalmente medibles, o pueden ser calculadas ya que se derivan de sistemas o procesos en general bien conocidos. Por el contrario, el otro extremo del continuo conlleva incertidumbres que pueden como mucho ser toscamente estimadas. Tal incertidumbre radical generalmente surge debido a evidencias en conflicto, ignorancia, indeterminación, e incertidumbre debido a la variabilidad, elementos que caracterizan los sistemas complejos y reflexivos. Por tanto, una parte significativa de la incertidumbre que surge en el análisis de este tipo de sistemas, no puede ser resuelta con más medidas, que únicamente pueden evocar una mejor comprensión del nivel de variabilidad y de los posibles estados de los sistemas. Por el contrario, la indeterminación e ignorancia que son inherentes a esta variabilidad nunca desaparecerán. Por ejemplo, en el comportamiento humano así como las políticas que lo influyen, surgen incertidumbres propias de la diversidad de valores éticos y aleatoriedad social de los mismos, que no pueden ser resueltas por medio de más medidas.

Esta es la clase de incertidumbre que intentamos gestionar, en concreto, la que se ocasiona debido a:

(1) Diversidad de valores: las diferencias en los mapas mentales y visiones del mundo de las personas, y en las normas y valores, debido a los cuales las percepciones y definiciones del problema difieren; también se ha denominado a esta fuente de incertidumbre como "juicios subjetivos" y desacuerdos (Morgan y Henrion, 1990), o como "incertidumbres morales" (de Marchi, 1995).

(2) Comportamiento humano (variabilidad de comportamiento): el comportamiento "no racional", las discrepancias entre lo que las personas dicen y lo que en realidad hacen (disonancia cognitiva), o desviaciones de los patrones de comportamiento estándar (comportamiento a nivel micro).

(3) Dinámicas sociales, económicas y culturales (variabilidad social): el comportamiento no lineal, caótico e impredecible de la naturaleza de los procesos sociales (nivel macro de comportamiento). La necesidad de considerar procesos sociales e institucionales como la mayor contribución a la incertidumbre debida a la variabilidad puede inferirse de varios trabajos (de Marchi, 1995; de Marchi et al., 1993).

LOS ÁMBITOS DE CONOCIMIENTO PARA LA GESTIÓN DE INCERTIDUMBRE ESTRUCTURAL Y LAS "PERSPECTIVAS"

Un modelo que trate de gestionar este tipo de incertidumbre, ha de contar con cuatro dimensiones fundamentales que tienen su base en cuatro fuentes de conocimiento fundamentales: institucional, social, económico y medioambiental. Ir desde el

conocimiento medioambiental al institucional supone que el grado de incertidumbre aumenta y que la incertidumbre debida a la variabilidad, se convierte en la fuente dominante.

Ante este tipo de problema (Rotmans y van Asselt, 2001), adoptan el enfoque pluralista de la gestión de la incertidumbre en un contexto definido de modelos integradores. Bajo este enfoque, la incertidumbre se señala y se comunica por medio de diferentes interpretaciones de acuerdo a diferentes perspectivas.

Una "Perspectiva", se define como una descripción coherente y consistente de la pantalla de percepción a través de la cual (grupos de) personas interpretan o dan sentido al mundo y a sus dimensiones sociales, y son guiados en su modo de actuar. Así, una perspectiva comprende tanto una "visión del mundo" (es decir, cómo la gente interpreta el mundo), como un "estilo de gestión" (cómo actúan ante esta visión).

Según esta metodología, tras haber determinado en la caracterización del problema de estudio las fuentes de conocimiento que hay en la base del mismo, hay que seleccionar las incertidumbres más destacadas, tanto las manifestadas en las variables del modelo, como por la estructura del mismo. En el campo científico se han elaborado protocolos y heurísticas para hacer un ranking de incertidumbres en términos de su importancia (de Marchi et al., 1993; Petersen et al., 2003a y 2003b). A pesar de la utilidad de tal procedimiento de ranking, ello supone siempre un ejercicio de enjuiciar. Para analizar ampliamente las incertidumbres más notables, debidas frecuentemente a la subjetividad y desacuerdo entre expertos, se pueden introducir múltiples perspectivas. El enfoque pluralista significa que los efectos de las incertidumbres notables seleccionadas en un modelo de evaluación integrada se estiman de acuerdo a diferentes perspectivas.

Por otro lado, a menudo se pretende estudiar la realidad desde una perspectiva concreta que sin embargo no se explicita. Desde el enfoque pluralista se busca explicitar no una sino varias perspectivas.

Es conveniente organizar de forma coherente las diversas perspectivas a considerar. Se trata por tanto de diseñar una tipología de ellas que permita organizar los diversos puntos de vista a la hora de valorar las incertidumbres en juego. Los autores del enfoque pluralista suelen insistir en la necesidad de contextualizar las perspectivas en el marco cultural e histórico y mantienen que las personas piensan y actúan basándose en la "lógica de la situación". Para ello utilizan la Teoría de la Cultura.

La Teoría de la Cultura (Douglas y Wildavsky, 1982; Thompson et. al, 1990) desarrollada por antropólogos y ampliamente usada en ciencias políticas, ha sido una fuente básica de inspiración para el enfoque pluralista. La tipología asociada con la Teoría de la Cultura trata de sistematizar el complejo tema de las diferentes perspectivas culturales a un nivel general. A pesar de la discusión académica en torno a esta tipología, está claro que la Teoría de la Cultura organiza dicotomías que han sido y son importantes en conceptualizaciones sociales y culturales, tales como jerarquía versus igualitarismo, privado versus público, centralización versus descentralización, e individualismo versus solidaridad social. Más aún, la Teoría de la Cultura se ha usado con frecuencia como

marco explicativo o descriptivo en investigación sociológica (Funtowicz y Ravetz, 1993; O’Riordan et al., 1997). Y aunque hay autores (Van Asselt, 2000) que reconocen sus limitaciones para reflejar la compleja realidad social, admiten que es la sistematización más completa que han encontrado para reflejar adecuadamente el pluralismo existente en los sistemas de valores sociales.

A pesar de ser un enfoque esquemático simplificador de la realidad, la Teoría de la Cultura, da un marco para tipificar las diversas “Perspectivas” posibles, e interpretar desde esos diversos enfoques las incertidumbres del modelo que se plantee. Ello permite motivar y explicar diferentes proyecciones de futuro, en vez de simplemente llegar a unos valores de máximo, mínimo u óptimo.

En este trabajo proponemos ampliar la teoría de la cultura con los conceptos de la biología del conocimiento postulados por Maturana y Varela (1987), siendo de hecho esta ampliación una aportación particular de nuestro trabajo. Según el modelo de estos científicos biólogos, la auténtica naturaleza del ser humano, lo que ha provocado su evolución, se basa en su conciencia de ser parte de la especie humana y de la biosfera, desarrollando así relaciones de igualdad, respeto y cooperación con “los otros” y con “lo otro” (Maturana, 1996). Ello, como el propio Maturana (1995) señala, implica de hecho una ética que denominamos “ética biológica”. De este modo, el bienestar individual depende del bienestar del grupo y del buen estado del medio en el que se vive.

Incluyendo este principio biológico de desarrollo de la conciencia, podemos dar un tratamiento a distintas perspectivas de futuro según los distintos grados en que se desarrolle la conciencia de pertenencia al grupo humano y a la biosfera. De este modo queda complementado el enfoque sociológico y cultural de las perspectivas, al ser la evolución biológica algo común a todos los seres humanos independientemente de su grupo social y cultural.

CONCLUSIONES

Tal como se ha descrito, el problema de la sostenibilidad abarca tres aspectos fundamentales (medioambiental, social y económico), que han de ser abarcados interrelacionadamente.

El Enfoque Eointegrador propuesto por Naredo, da claves fundamentales para el planteamiento de modelos que abarquen las tres dimensiones. De este enfoque tomamos las características fundamentales que entendemos ha de tener una metodología para tratar con el problema de la sostenibilidad fuerte definida. Según lo expuesto, en esta cuestión es necesario introducir la gestión de la incertidumbre estructural como una cuestión inherente a dicho problema.

Los requerimientos epistemológicos que postulamos necesarios en una metodología Eointegradora para la Gestión de Incertidumbre Estructural (metodología EGIE) son:

1. *Apertura del sistema de razonamiento económico* a la biosfera, es decir, la consideración de todos los elementos y ecosistemas que hay en un territorio como objetos económicos.
2. *Territorialización* del sistema económico, ya que los objetos difieren de un lugar a otro, de este modo no hay un modelo global aplicable sino que ha de haber tantos modelos como territorios. Los elementos económicos adquieren su valor adscrito al sistema al que pertenecen, y no independientemente del mismo.
3. *Enfoque sistémico* que da valor a las interrelaciones entre los elementos del sistema.
4. Interdisciplinariedad. Aplicación del instrumental analítico que posibilita una *integración de la información* proveniente de *distintos campos del conocimiento*.
5. Uso de unidades de medida heterogéneas y no necesariamente cuantificables.
6. *Gestión de la incertidumbre estructural*.

Para recoger estos requerimientos, proponemos incorporar en las pautas del método de la Evaluación Social Multicriterio planteado por Munda (2004), aportaciones nuevas para el planteamiento de la matriz de impactos y su valoración. Dichas aportaciones se dan a través de la incorporación de escenarios arquetípicos de futuro según la metodología de Prospectiva de Escenarios (Gallopín y Raskin, 1998) y el enfoque pluralista de Rotmans y Van Asselt (2001); se integran las Perspectivas según la Teoría de la Cultura (Douglas y Wildavsky, 1982; Thompson et al., 1990), pero ampliada con la biología del conocimiento de Maturana y Varela (1987), a través del concepto de ética biológica. La aportación de esta ética biológica a los postulados epistemológicos que proponemos, es la siguiente: el fundamento biológico de la posibilidad del pleno desarrollo de conciencia de pertenencia a la biosfera, y al grupo social en que se desarrolla un ser humano, da una base desde las ciencias naturales a la propuesta de distintos escenarios arquetípicos basados en distintos grados de desarrollo de esta conciencia en los miembros de una sociedad, a la vez que complementa el enfoque cultural y social de las perspectivas. Dichos escenarios son los que de hecho se valoran en la matriz de impactos de la Evaluación Social Multicriterial.

Obviamente, hay que remarcar que el marco epistemológico propuesto no es nuevo en sí mismo, sino que es una integración de conceptos ya desarrollados en el Enfoque Eointegrador de Naredo (2003), la Evaluación Social Multicriterial (Munda, 2004), Enfoque Pluralista (Van Asselt, 2000), la Prospectiva de Escenarios (Gallopín et al., 1998) y la biología del conocimiento (Maturana y Varela, 1987). Sin embargo, las implicaciones para la investigación en Economía Ecológica de esta propuesta son interesantes en sí mismas por distintos motivos. Supone no solo una base para la construcción de una herramienta de análisis bajo el paradigma de la Economía Ecológica, sino que añade a éste el aspecto de la conciencia humana desde el punto de vista científico de la biología del conocimiento como elemento fundamental de la sostenibilidad de un sistema, basado en el principio de cooperación dentro de un marco de valores humanos.

BIBLIOGRAFÍA

- Brundtland, H. (1987): *Our common future*. Oxford University Press
- Costanza, R., Daly, H.E. y Bartholomew, J.A. (1991): "Goals, agenda, and policy recommendations for ecological economics", en R. Costanza (ed.), *Ecological Economics: The Science and Management of uncertainty*, New York: Columbia University Press.
- Costanza, R., Wainger, L., Folke, C. y Maler, K.-G. (1993): "Modeling complex ecological economic systems: towards an evolutionary, dynamic understanding of people and nature". *BioScience* 43, 545-555.
- Daly, H. (1996): *Beyond growth*. Beacon Press, Boston.
- Daly, H.E. (1990): "Toward some operational principles of sustainable development", *Ecological Economics* 2, 1, 1-6.
- De Marchi, B. (1995): "Uncertainty in Environmental Emergencies: A Diagnostic Tool", *Journal of Contingencies and Crisis Management* 3, 2, 103-112.
- De Marchi, B., Funtowicz, S.O. y Ravetz, J.R. (1993): *The Management of Uncertainty in the Communication of Major Hazards*, CEC Joint Research Centre, Ispra. Italia.
- Douglas, M. y Wildavsky, A. (1982): *Risk and Culture: An Essay on the Selection of Technological and Environmental Dangers*, Berkeley, CA: University of California Press.
- Ekins, P. y Max-Neef, M. (1992): *Real-life Economics: Understanding Wealth Creation*, London and Routledge, New York.
- Funtowicz, S.O. y Ravetz J.R. (1991): "A new scientific methodology for global environmental issues", en R. Costanza (ed), *Ecological Economics*, 137-152. New York. Columbia
- Funtowicz, S.O. y Ravetz J.R. (1993): "Science for the Post-Normal Age". *Futures* 25, 7, 739-755.
- Funtowicz, S.O., Martínez Alier, J., Munda G. y Ravetz J.R., (1999): "Information tools for environmental policy under conditions of complexity", *European Environmental Agency, Experts Corner, Environmental Issues. Series N° 9*.
- Gallopin, G.C. y Raskin, P. (1998): "Windows on the future: Global scenarios & sustainability", *Environment* 40, 3, 6-31
- Ikeme, J., 2003. "Equity, environmental justice and sustainability: incomplete approaches in climate change politics", *Global Environmental Change* 13, 195-206.
- Martínez-Alier J.; Munda, G. y O'Neill, J. (1998): "Weak comparability of values as a foundation for ecological economics", *Ecological Economics* 26, 277-286.
- Maturana, H. y Varela, F. (1987): *The tree of knowledge: the biological roots of human understanding*. Boston: New Science Library. Existe traducción al castellano en Maturana, H.; Varela, F. (2002): *El árbol del conocimiento. Las bases biológicas del entendimiento humano*, Santiago de Chile: Ed. Universitaria.

Maturana, H. (1995): La realidad ¿objetiva o construida?. Fundamentos biológicos de la realidad. Barcelona: Editorial Anthropos/Iteso/U. Iberoamericana.

Maturana, H. (1996): La realidad ¿objetiva o construida?. Fundamentos biológicos del conocimiento. Barcelona: Editorial Anthropos/Iteso/U. Iberoamericana.

Morgan, G.M. y Henrion, M. (1990): Uncertainty: A Guide to Dealing with Uncertainty in Quantitative Risk and Policy Analysis, Cambridge University Press, New York, U.S.A.

Munda, G. (1997): "Environmental Economics, Ecological Economics, and the Concept of Sustainable Development". Environmental Values, 213-33. The White Horse Press, Cambridge, UK.

Munda, G. (2004): "Social Multi-Criteria Evaluation (SMCE): Methodological Foundations and Operational Consequences". European Journal of Operational Research 158, 3, 662-677

Naredo, J.M. (2003): La Economía en Evolución. Historia y Perspectivas de las categorías del pensamiento económico, Madrid. S XXI.(1ª ed.: 1987).

Norton, B.G. y Toman, M.A. (1997): "Sustainability: ecological and economic perspectives". Land Economics 73, 4, 553-568.

O'Connor M., 1998. Ecological-Economic Sustainability. In S. Faucheux and M. O'Connor, M. (Eds.) Valuation for Sustainable Development. Methods and policy indicators. Cheltenham, UK: Edward Elgar Publishing, pp:19-42.

O'Riordan, T., Marris, C. y Langford, L. (1997): Images of Science Underlying Public Perceptions of Risk. In The Royal Society (ed.), Science, Policy And Risk. The Royal Society, London, pp. 13-30.

Petersen, A. C., Janssen, P.H.M., van der Sluijs, J.P., Risbey, J.S. y Ravetz J. (2003a): "RIVM/MNP Guidance for Uncertainty Assessment and Communication: Mini-Checklist & Quicksan Questionnaire" en RIVM/MNP Guidance for Uncertainty Assessment and Communication Series, Volume1. Netherlands Environmental Assessment Agency. National Institute for Public Health and the Environment (RIVM). Bilthoven. The Netherlands.

Petersen, A. C., Janssen, P.H.M., van der Sluijs, J.P., Risbey, J.S. y Ravetz J. (2003b): "RIVM/MNP Guidance for Uncertainty Assessment and Communication: Quicksan Hints & Action List", en RIVM/MNP Guidance for Uncertainty Assessment and Communication Series, Volume1. Netherlands Environmental Assessment

Pezzey, J. (1992). "Sustainability: an interdisciplinary guide". Environmental Values 1, 321-362.

Rosen, F. (1977): "Complexity as a System Property". Int. J. General Systems 3, 227-232.

Rotmans, J. y van Asselt, M. (2001): "Uncertainty management in Integrated Assessment Modelling: towards a pluralistic approach", Environmental Monitoring and Assessment 69, 101-130.

- Roy, B. (1996): *Multicriteria methodology for decision analysis*, Kluwer, Dordrecht.
- Sachs, W. (1992): *The development dictionary: A guide to knowledge as power*. Londres y New Jersey: Zed Books.
- Siebenhüner, B. (2000): "Homo sustinens — towards a new conception of humans for the science of sustainability". *Ecological Economics* 32, 15–25.
- Simon, H.A. (1976): "From Substantive to Procedural Rationality", en S. J. Latsis (Ed.) *Methods and appraisal in economics*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Solow, R. (1991): "Sustainability: An economist's perspective, the eighteenth J. Seward Johnson lecture to the Marine Policy Centre, Woods Hole Oceanographic Institution", en: R., Dorfman and N. S. Dorfman, (Eds.), *Economics of the Environment: Selected Readings*, New York: Norton, 179–187.
- Solow, R. (1993): "An almost practical step towards sustainability", *Resources Policy* 19, 3, 162-172.
- Thompson, M., Ellis, R. y Wildavsky, A. (1990): *Cultural Theory*, Westview Press, Boulder, U.S.A.
- van Asselt, M. (2000): *Perspectives on uncertainty and risk: The PRIMA approach to decision support*, Kluwer Academics Publishers, Dordrecht, The Netherlands.
- Van den Bergh, J., Ferrer-i-Carbonell, A. y Munda, G. (2000). "Alternative models of individual behaviour and implications for environmental policy". *Ecological Economics* 32, 43–61.
- Zaba, B.; Clarke (eds) (1994): Foreword, in *Environment and Population Change*. Derouaux Ordina Editions, Liège, Belgium.

SOBRE LA VIABILIDAD SOCIAL, POLÍTICA, TÉCNICA Y ECONÓMICA DE LA RENTA BÁSICA DE CIUDADANÍA

Gorka Moreno Márquez ¹

Profesor en la E.U. de Trabajo Social
Universidad del País Vasco

Fecha de recepción: julio de 2008

Fecha de aceptación de la versión final: junio de 2009

Resumen

En este artículo se quiere profundizar en un aspecto que es fundamental para cualquier propuesta política y social que quiera hacerse un hueco tanto en la opinión pública como en la agenda pública. De este modo, cualquier propuesta debe pasar desde nuestro punto de vista dos importantes filtros: uno el de la deseabilidad ética y normativa, y el otro, el de la viabilidad. Y como puede suponerse la propuesta de la Renta Básica de Ciudadanía (RBC) no es ninguna excepción. El debate entorno a ella en un primer momento se ha centrado en el primero de los filtros, habiéndose dado a lo largo de estos últimos años diversas y muy interesantes controversias al respecto. El segundo filtro, el de la viabilidad, no parece que esté actualmente tan desarrollado y a lo largo de este artículo van a plantearse una serie de argumentos para defender la viabilidad de dicha propuesta.

Para ello, se van a diferenciar dos tipos de viabilidades dentro de la RBC: la viabilidad política y social por un lado y la económica y técnica por el otro. El artículo va a intentar resaltar la importancia de estos aspectos para la pervivencia y la maduración de una idea como la RBC, que inicialmente suscita en algunos sectores sociales y políticos ciertas reticencias. En este sentido, aspectos como el realismo, el gradualismo o unas adecuadas estrategias pedagógicas y divulgativas pueden ser elementos importantes que hay que tener en cuenta a corto, medio y largo plazo.

Palabras clave: *Renta Básica de Ciudadanía, Estado del Bienestar, exclusión social, fiscalidad.*

Abstract

In this article we want to deepen into a fundamental aspect for any political and social offer that claims to appear both in the public opinion and in the public agenda. Thus, any offer must pass, from our point of view, two important filters: the first one,

¹ gorka.moreno@ehu.es

the ethical and normative desirability, and the second one, the viability. And in this sense, the offer of the Basic Income of Citizenship (BIC) is not any exception. The debate about the BIC has centred in the first moment on the first of the filters, appearing throughout the latter years diverse and very interesting controversies in the matter. The second filter, the viability, does not seem to be so developed nowadays, and in this article we'll raise a series of arguments to defend the viability of the above mentioned offer.

For this, we will differentiate two types of viabilities inside the BIC: the political and social viability on the one hand, and the economic and technical on the other one. The article will try to highlight the importance of these aspects for the survival and the ripeness of an idea as the BIC, which initially provokes certain reticences in some social and political sectors. In this respect, aspects as the realism, the gradualism or a few suitable pedagogic and divulgative strategies can be important elements that it is necessary to bear in mind in the short, medium and long term.

Key words: *Basic Income of Citizenship, Welfare State, social exclusion, tax system.*

INTRODUCCIÓN. EL DEBATE SOBRE LA RENTA BÁSICA DE CIUDADANÍA

En las últimas décadas se viene planteando desde diferentes sectores y ámbitos una propuesta como la de la Renta Básica de Ciudadanía (RBC), que en resumidas cuentas y siguiendo la definición que propone la Red Renta Básica en su cuarto artículo de sus estatutos sería un "un ingreso pagado por el Estado, como derecho de ciudadanía, a cada miembro de pleno derecho o residente de la sociedad, incluso si no quiere trabajar de forma remunerada, sin tomar en consideración si es rico o pobre, o dicho de otra forma, independientemente de cual puedan ser las otras posibles fuentes de renta, y sin importar con quien conviva" (Red Renta Básica, 2001).

El debate sobre esta propuesta se ha desarrollado y se sigue desarrollando principalmente en países del ámbito europeo, más concretamente en países del centro y el norte de Europa. En el Estado español, aunque con un desarrollo más limitado, este debate también se está abriendo paso, sobre todo a partir de finales de los 90, con la aparición de materiales que trabajaron y defendieron esta idea. Paulatinamente, diversos agentes sociales y políticos han participado en el debate sobre la propuesta y se han planteado diferentes posiciones y opiniones al respecto. La reciente puesta en marcha –abril 2009– de una subcomisión de trabajo para debatir sobre la RBC en el Congreso de los Diputados es un ejemplo de lo apuntado en las líneas precedentes.

En estas controversias han primado sobremanera los debates que han tratado aspectos relacionados con la deseabilidad ética y normativa de la propuesta o los efectos que ésta podría tener en otros campos sociales. Entre éstos pueden destacarse algunos como por ejemplo si la RBC es una propuesta justa o no, al plantear una prestación económica de carácter universal; si es una propuesta de izquierdas que puede hacer mejorar a los peor situados y garantizar una ciudadanía plena; si puede funcionar como herramienta para el desmantelamiento del Estado del Bienestar; si se puede convertir

en un instrumento de lucha para la clase trabajadora frente a la precarización laboral; o si por el contrario es una vía para una mayor desregulación; y toda una serie de aspectos relacionados con los elementos inherentes a la misma. Al respecto, hay una amplia bibliografía que puede ser revisada y que plantea diferentes postulados tanto desde posiciones favorables como contrarias a la RB (Van Parijs, 1992, 2000, 2001; Raventós, 1999, 2002).

Este debate no puede darse por cerrado, pero sí que parece que las respuestas dadas en este ámbito en la defensa de la RBC están cuanto menos argumentadas y desarrolladas². Por ello, y tomando como punto de partida que la propuesta de la RBC es deseable y aceptable, y por lo tanto, haciendo una defensa de ella, a lo largo de este artículo se va a intentar profundizar en otro aspecto que cualquier propuesta política y social debe superar para entrar de lleno en el debate de la opinión pública y en la agenda política, éste no es otro que el de la viabilidad. Tanto deseabilidad normativa como viabilidad –en sus diferentes vertientes– son partes indisolubles de un todo y para que una propuesta del calado de la RBC pueda ser una medida creíble, seria y madura debe de superar ambos filtros de manera solvente. Por todo ello, a lo largo del artículo vamos a analizar ciertos elementos relacionados directamente con la viabilidad de la RBC, en sus vertientes social y política por un lado; y también económica y técnica por el otro.

LA VIABILIDAD DE LA RENTA BÁSICA DE CIUDADANÍA

Este trabajo parte de una premisa fundamental y ésta no es otra que la asunción de que cualquier propuesta que se circunscriba al campo de lo social, y más aún si estamos hablando de propuestas que se centran en el ámbito de las políticas públicas y sociales, debe tener en cuenta dos tipos de viabilidades, ambas con una importancia pareja.

Por un lado, se encuentra la viabilidad política y social, o dicho en otras palabras, cómo conseguir que una propuesta más o menos desconocida cale en el campo de lo social y la opinión pública y pase posteriormente del debate social al debate político y en un último grado a la agenda pública. Aunque el proceso también podría ser el contrario, de arriba abajo y no de abajo arriba. Es decir, que ciertas élites políticas vayan paulatinamente introduciendo el debate tanto en el campo institucional y político como en el social. De hecho, esta última dirección en el caso de la Renta Básica de Ciudadanía no ha sido para nada una vía residual para la divulgación de la propuesta y como ya se ha apuntado previamente, tanto a nivel estatal como autonómico, han sido varias las iniciativas parlamentarias que se han puesto en marcha para propiciar el debate sobre la RBC.

² Por la extensión y temática de este artículo no se va a profundizar en este aspecto. Puede encontrarse una compilación de este debate en Moreno (2008).

Por otro lado, aunque estrechamente ligada a la anterior, se encontraría la viabilidad económica y técnica, ya que para que cualquier idea sea atractiva y a la vez viable, no vale con que sea deseable éticamente o con que haya obtenido un importante respaldo social y político. Estos preceptos son importantes pero aspectos como el de la viabilidad económica o aspectos técnicos relacionados con la puesta en marcha o la implementación de la medida o con los efectos que ésta pudiera tener en otros campos públicos son elementos que han de ser tenidos en cuenta y han de ser adecuadamente respondidos.

Tanto para una como para la otra de las patas de la viabilidad, resulta necesario que se tengan en cuenta elementos tan importantes como es el gradualismo (Offe, 2000; Groot y Van der Veen, 2002) o la flexibilidad, sobre todo para garantizar que la RBC sea técnica y económicamente viable y que consiga atraer hacia sí a la mayor cantidad de personas, para que así la propuesta pueda tener un cierto recorrido en la agenda política y electoral. En este sentido, el sociólogo alemán Claus Offe esboza tres condiciones para que cualquier propuesta social y política pueda superar el debate académico y sus limitaciones y consiga influir en la sociedad, entendida ésta en su conjunto. Para dicho autor, en un primer lugar la propuesta debe plantearse en términos sencillos y comprensibles para así facilitar que un significativo número de personas y votantes se sientan *seducidos* por la idea. En un segundo lugar, desde un principio han de definirse clara y concisamente cuál es la definición que hacemos de la idea y cuáles sus objetivos. En último lugar, pero en un mismo nivel que las dos anteriores, Offe subraya que la propuesta ha de ser económicamente realizable (Offe, 2002). Como puede observarse, los dos primeros enunciados coinciden en gran parte con la viabilidad social y política y la tercera con la económica, que a continuación vamos a analizar con respecto a la RBC.

VIABILIDAD SOCIAL Y POLÍTICA

Como ya se ha apuntado previamente, la argumentación favorable a la RBC debe ser clara y sencilla, pero sin caer en simplismos o *trampas* discursivas. Por lo tanto, debe articularse un discurso que junto a la sencillez muestre seriedad, realismo y calidad. De hecho, algunos defensores de la propuesta han hecho un flaco favor a la RBC en estos últimos años con justificaciones que han rozado frecuentemente la demagogia y la ingenuidad y no han hecho más que alejar a la opinión pública de este debate. Por ello, cualquier propuesta que se realice en este ámbito debe ser constructiva, creíble y deberá tener en cuenta cuál es el contexto y la realidad social de cada momento. Igualmente, es necesario que la RBC se enfrente en el plano discursivo con sus críticos y que de esta manera *pula* los aspectos menos elaborados y mejore sus enunciados fundamentales. Más si cabe partiendo de la premisa de que una importante parte de la sociedad puede mostrar ciertas reticencias con respecto a la RBC, sobre todo porque algunos sectores pueden salir perjudicados o por ideas tan enraizadas como por ejemplo que para conseguir una cierta dotación económica hay que participar en el mercado laboral.

Estas reticencias han sido analizadas en varios estudios, en los que se apunta que la RBC *a priori* es difícilmente aceptable y *digerible* por ciertos sectores (Pióch, 2000) y que por lo tanto la pueden encontrar poco atractiva (Elster, 1988), sectores que en gran parte pueden considerarse como mayoritarios.

Se han hecho una serie de encuestas y cuestionarios para profundizar en aspectos relacionados con la RBC, con su base normativa y con su aplicación práctica. Una encuesta telefónica realizada en Suecia y Finlandia a 1.000 personas en cada país a lo largo del año 2002 y se preguntó sobre diferentes modelos de RBC, la posibilidad de subsidiar empleos con bajos salarios, un mayor control de las prestaciones por desempleo o la puesta en marcha de empleo protegido por parte de las administraciones públicas. En ambos países se apuntaban ciertas reticencias con respecto a la RBC, sobre todo en lo tocante a la incondicionalidad y universalidad de la propuesta. Estas críticas eran mayores en Suecia que en Finlandia y se explican en parte, y a grandes trazos, por los desiguales desarrollos en estos dos países de ámbitos como el económico, el social o el político (Andersson y Kangas, 2002).

Una investigación con similares objetivos pero más reducida realizada en Alemania a través de un cuestionario dirigido a 121 personas con empleo, también incidía en las reticencias apuntadas en el párrafo anterior. Así, la mayoría era favorable a que el Estado garantizase un mínimo nivel de vida al conjunto de la ciudadanía, pero este mínimo debería estar unido a la participación en el mercado laboral, o cuanto menos, a la intención de participar en él (Liebig y Mau, 2002). Para el caso noruego, en cambio, se percibía una mayor predisposición hacia la idea de la RBC por parte de la ciudadanía (Bay y Pedersen, 2003).

En todo caso, estudios como éstos apuntan claramente las dificultades que entraña una propuesta como ésta y subraya cuáles son las preferencias sociales mayoritarias en las sociedades más avanzadas, sobre todo en lo tocante a la relación entre ingresos económicos y empleo o la no obligatoriedad de poseer un empleo –o estar buscándolo– para acceder a una prestación. De hecho, con base en esta visión empleocéntrica, o cuanto menos *trabajista* de la sociedad, son varios los autores que han defendido una RBC unida a la obligatoriedad de tener un empleo o de realizar alguna actividad útil para el conjunto de la sociedad. Entre estos, cabe destacar la propuesta de la Renta de Participación planteada por Atkinson (1995) y defendida por otros autores como por ejemplo Goodin (2000, 2003).

Como puede concluirse de lo expuesto en el párrafo anterior, la amabilidad de una propuesta no es suficiente, una idea puede tener una base normativa muy sólida y atractiva, pero junto a estos elementos la idea tiene que ser seductora también para la mayor parte de la ciudadanía posible, para así poder crear una masa crítica favorable en torno a la idea. En este sentido, puede ser un buen punto de partida esbozar aquí la pregunta que se hace Offe y que toda persona defensora de la RBC debería hacerse: “¿Por qué tanta gente se opone a esta propuesta?” (Offe, 2000). La respuesta implica necesariamente la reflexión en torno al discurso a construir y la puesta en marcha de una praxis divulgativa lógica y conocedora del entorno.

En la línea del último elemento subrayado, hay algunos autores que plantean un hipotético proceso ideal para popularizar y difundir el conocimiento de la RBC. Para el estadounidense Shafarman, por exponer un caso concreto, en un primer momento habría que formular la idea de forma clara y concisa. Posteriormente, habría que llamar la atención de ciertos sectores y personas, sobre todo a partir de preguntas más o menos atractivas que hagan reflexionar en torno a la propuesta y puedan crear una cierta

empatía hacia ella. Preguntas del estilo: ¿Qué podrías hacer si tuvieses una cantidad extra de dinero? ¿Cambiarías tu trabajo u otros aspectos de tu vida? ¿Tu educación, tus vacaciones o tu jubilación podrían cambiar? etc. Una vez realizada esta labor se supone que habría ya ciertas personas interesadas en la propuesta que podrían tomar el papel de defensores y divulgadores de la idea. En una siguiente fase propugna que habría que superar el ámbito individual y entablar un diálogo con entidades y asociaciones que puedan ser *a priori* defensoras de la RBC, Shafarman subraya como organizaciones de interés aquellas que trabajan contra la pobreza o con las personas sin hogar, aquellas que defienden los derechos sociales, civiles o medioambientales o los sindicatos. Desde un plano ideal, si todos estos pasos se dieran satisfactoriamente, a continuación sería el momento de presionar y entablar contacto con los responsables políticos para que así la idea pueda pasar a la agenda políticas y poder transformar o cuanto menos influir en la reforma de las políticas públicas que se centran en lo social (Shafarman, 2002). Esta propuesta, como puede observarse, no deja de ser una posible propuesta ideal que se propone para un entorno como el estadounidense, con unas características y peculiaridades propias. De todos modos, puede ser un punto de inicio posible para la reflexión y varios de los aspectos subrayados son igualmente válidos para el conjunto de los países más desarrollados.

Y ya que con la propuesta de Shafarman nos hemos situado en los límites entre lo social y lo político, entre la opinión pública y la clase dirigente, es muy importante destacar que cualquier defensor de la idea debería evitar, en la medida de lo posible, que la RBC se convirtiera en una reivindicación sectaria y partidista. Lógicamente, desde ciertos espectros ideológicos se va a rechazar una idea como ésta y en estos casos seguramente será imposible un acercamiento o la puesta en común de una propuesta aglutinadora. Pero en otros casos, si se evitan ciertos discursos excluyentes o el intento de acelerar indebidamente el debate que pueda crearse, puede que se consigan coaliciones y acuerdos entre diversos sectores políticos que favorezcan tanto la extensión de la idea dentro de la sociedad como, en un paso posterior, la implantación de la misma o por lo menos la influencia de esta en alguna medida o programa de carácter social. De hecho, la historia demuestra en gran parte que las grandes reformas sociales se han puesto en marcha y sobre todo se han mantenido en parte gracias a la obtención de un consenso más o menos generalizado dentro de la sociedad y los agentes políticos. En esta línea, el gradualismo o la puesta en marcha de la RBC a través de diferentes plazos y fases puede ser una estrategia adecuada y acertada que atraiga a más sectores que una defensa de la RBC basada en la pureza y en la necesidad de cambios rápidos y sustanciales.

A modo de resumen para este apartado, que se ha centrado en la viabilidad social y política de la Renta Básica de Ciudadanía puede decirse que el éxito o fracaso de ésta va a depender de la aceptación de la misma por parte de la ciudadanía y de la clase política (Bellvís, 2005). Esa es en definitiva una de las grandes *pruebas del algodón* que debe superar una propuesta de este tipo.

VIABILIDAD ECONÓMICA Y TÉCNICA

Junto a la viabilidad social, la económica también se convierte en uno de los ejes claves para este debate. Siendo ésta una de las principales cuestiones que cualquiera puede plantearse al leer y analizar la definición de la RBC. La puesta en marcha de una propuesta de las características del enunciado original de la RBC supondría un alto desembolso económico por parte de las arcas públicas, un desembolso que exigiría o bien reajustar el gasto público en favor de la RBC, o bien incrementar las cargas fiscales de forma considerable. En el caso vasco, por ejemplo, una RBC universal se situaría en torno al 30,2% del PIB (Sanzo, 2005); o incluso hay propuestas a nivel español que necesitarían un 39,2% (Iglesias, 2002). Unas cifras que a todas luces parecen inalcanzables y que pondrían en jaque todo el sistema económico, social y político. De hecho, algunos especialistas apuntan a que una propuesta de RBC puede ser viable a medio plazo siempre y cuando no supere el 5 o el 6% del PIB (Pinilla, 2004).

Igualmente, un primer aspecto a tener en cuenta es que cualquier propuesta de RBC tiene que enfrentarse al contexto y a la realidad económica actual. Más aún, en un periodo de crisis económica como el de ahora. A su vez, debe ser sostenible en el tiempo. Por ello hay que evitar discursos y planteamientos que como en algunos casos, apuntan a que la financiación de la RBC sería fácil y sencilla. Una posición de estas características peca de simplismo y no tiene en cuenta las dificultades que entraña una reforma de estas características. En algunos casos, para hacer frente a estos problemas de inviabilidad económica se plantean propuestas de RBC parciales de escasa cuantía, que mantendrían los postulados de la idea original, pero que no se enfrentarían adecuadamente a problemas como el del bienestar o el de la exclusión social.

Con base en este análisis, en estos últimos años se han articulado propuestas que inciden sobremanera en la viabilidad económica y técnica de la idea. Así, se han hecho propuestas que se centran en el aumento de la carga fiscal sobre las rentas más altas o en la creación de nuevos impuestos como el ecológico o el del consumo de energía. Pero a día de hoy, la inmensa mayoría se decantan por la vía de unir fiscalidad y prestaciones sociales a través del Impuesto Negativo -IN³. De este modo, la fiscalidad aparece en estos momentos como la clave de los aspectos más relevantes dentro de este debate sobre la RBC y también del entramado del Estado del Bienestar. Y es que actualmente la mayoría de las prestaciones asistenciales van por un lado y las políticas fiscales por el otro. Esto hace que muchas veces puedan darse situaciones contraproducentes y regresivas que perjudican sobremanera a las personas con rentas más bajas.

De hecho, las últimas reformas introducidas dentro del IRPF español no han hecho más que acrecentar la brecha entre las personas con rentas más altas y aquellas otras con las más bajas (Mercader, 2005). Este hecho se da, en gran parte, porque son las personas con más renta las que se benefician de la política fiscal, a través principalmente

³ Más adelante se profundizará sobre este concepto.

de las deducciones –por hijos, por compra de vivienda o por rentas laborales-, sobre todo porque la deducción se aplica en la base y no en la cuota del impuesto. Las personas con bajos ingresos, al no estar obligados a realizar la declaración, pueden acabar no beneficiándose de estas ayudas y las que la realizan frecuentemente no se aprovechan de estas deducciones que se centran en aspectos como la vivienda o las rentas laborales. A nivel estatal, por ejemplo, por vía fiscal se transfieren el triple de recursos a las clases medias –a través de las deducciones- que el gasto en prestaciones asistenciales y no contributivas, que suelen concentrarse en las clases bajas (Noguera, 2001-2002). En esta misma línea, según estimaciones de Jordi Sevilla en el año 1999, el Estado dejó de recibir tres billones de las antiguas pesetas como consecuencia de las deducciones fiscales, una cifra mucho mayor que la empleada en las políticas contra la pobreza de ese mismo año (Sevilla, 1999).

De igual forma, el trato desigual de las rentas del capital y del trabajo tiene unos efectos regresivos, ya que las del capital tributan un tipo porcentual menor generalmente que las del trabajo y hace que se pueda hablar de facto de un sistema tributario dual. En este sentido, las personas con rentas más altas suelen tener más ingresos a través de las rentas del capital y la gente con rentas medias o bajas no suele obtener grandes ingresos a través de éstas. Por lo tanto, son las personas con mayor renta las que se benefician de este tipo impositivo más bajo y al final la redistribución de la renta a través del IRPF se da en gran parte de forma horizontal –entre personas asalariadas- y no de forma vertical –entre personas ricas y pobres-. El tema de las pensiones en el futuro, que también entraña ciertos posibles efectos regresivos. Puede ocurrir que los trabajadores precarios no consigan una pensión contributiva porque no lleguen al tiempo mínimo establecido para acceder a una de ellas, pero su contribución sea utilizada para sufragar las pensiones de aquellos otros que sí han cotizado lo suficiente y que generalmente son trabajadores con empleos estables y buenos salarios (Noguera, 2001: 75). El hecho de que la cotización mínima actual para una pensión contributiva sea de 15 años hace que este último ejemplo pueda no extenderse mucho en el futuro, pero sí que parece interesante apuntarlo para reflejar una posibilidad que hasta cierto punto resulta contraproducente. Estos ejemplos ilustran esta desconexión entre políticas sociales y políticas fiscales y hacen palpable que cualquier reforma deberá sustentarse en la unión de fiscalidad y prestaciones sociales, a la vez que en la erradicación de estos efectos regresivos.

Aunque la propuesta del Impuesto Negativo (IN) nace hace unas décadas de la mano de autores como Friedman o Tobin, la actual relevancia que tiene la misma se da como consecuencia de la defensa que hace Atkinson del IN como cauce para articular la RBC. Dicha tesis se establece en su ya famoso *Publics in Action: The Basic Income/Flat Tax Proposal* (Atkinson, 1995). Trabajo en el que se defiende la puesta en marcha de una RBC a través de una reforma fiscal basada en un tipo único, que al ir unido a la RBC –mínimo exento- logra una redistribución más equitativa de las rentas (Atkinson, 2001). A día de hoy son varias las propuestas de IN que inciden en los aspectos anteriores y que promueven la instauración de una RBC. Pero antes de proseguir con el comentario de los diferentes modelos que se están esbozando en la actualidad, se va a comentar un ejemplo que puede mostrar claramente como la implementación de una RBC podría

conseguir unos efectos mucho más progresivos que el actual sistema fiscal. En el caso de las deducciones por hijo, tan sólo se benefician las familias que realizan el IRPF, y no las que no lo realizan, por ejemplo por escasez de recursos. En un contexto tal, si se derogasen dichas desgravaciones y se estableciese una RBC a través de la declaración de la renta para los menores de 18 años, se lograría una mayor progresividad en la redistribución de la renta. Aunque a priori pueda parecer contraproducente que todos los menores de 18 años lo cobren, tanto hijos de ricos como de pobres, el hecho de que desaparezcan las deducciones actuales hace que dicha medida obtenga unos resultados redistributivos mucho mayores que los de hoy en día. De hecho, a día de hoy, por ejemplo todas las familias británicas tienen una especie de RBC por hijo menor a su cargo, que como apunta Atkinson, hasta la recibe la familia Blair (Atkinson, 2001) y no por ello deja de tener unos efectos más favorables para las familias con menos ingresos. En definitiva, una RBC para la infancia que sustituyese a las actuales deducciones fiscales por hijos podría ser un mecanismo fiscal mucho más equitativo que el actual, aunque a priori pudiera parecer una medida contraproducente. Tomando como ejemplo el famoso *cheque-bebe* implantado por el gobierno socialista a nivel estatal, puede comprobarse como el hecho de que sea una medida de carácter universal puede hacer que llegue mejor a ciertos colectivos que por sus bajos ingresos no están obligados a realizar la declaración de la renta.

POSIBLES HERRAMIENTAS PARA LA PUESTA EN MARCHA DE LA RBC

A continuación van a comentarse algunas posibles propuestas fiscales para la creación de una RBC, que como ya se ha esbozado, parten de la lógica del IN. En la mayoría de ellas se apunta a la creación de un mínimo exento, que juega a modo de RBC y de un tipo único de gravamen tanto para rentas del capital como del trabajo, o por lo menos una subida del tipo de las del capital. La RBC tomaría la forma de un crédito fiscal reintegrable -tax credit-, al estilo del EITC -Earned Income Tax Credit- estadounidense o del WTC -Working Tax Credit- británico, que son herramientas fiscales que se centran sobre todo en posibilitar un aumento de la renta disponible de familias trabajadoras con bajos ingresos. En todo caso, no puede olvidarse en estos dos casos que dichas medidas están condicionadas a un empleo y por lo tanto, no muestran la condicionalidad que propugna la RBC.

El propio PSOE, justo antes de acceder al gobierno en el año 2004 y de la mano del en aquel momento su responsable de economía Jordi Sevilla, planteó allá por el año 2001, una reforma fiscal de estas características para el IRPF (Oliver y Spadaro 2004), basada en gran parte en las tesis propugnadas por Atkinson (1995). Al respecto, hay que decir que dicha propuesta finalmente ha caído en el olvido y la reforma realizada no ha introducido cambios apreciables o importantes en esta línea. A nivel estatal, las propuestas más conocidas son las realizadas por Rafael Pinilla y Luis Sanzo, tanto en solitario (Sanzo, 2001, Pinilla, 2002), como en tándem (Sanzo y Pinilla, 2004) y que inicialmente se basan en una propuesta similar presentada para el caso canadiense (Lerner, Clark y Needham, 2001). Aunque también ha habido otras, como la del

sindicato vasco ESK, que parte de la primera propuesta de Sanzo (2001), pero que en vez de tomar como mínimo exento –RBC- el umbral de la pobreza, toma el Salario Mínimo Interprofesional (ESK, 2002). A continuación, van a comentarse las propuestas más recientes de Sanzo y Pinilla, ya que éstas pueden dar una adecuada imagen del devenir y las características de los modelos que se están planteando en la actualidad. Para el Estado español plantean una RBC de una cuantía de 360 euros mensuales para una persona, 540 para dos y 110 para cada menor de 25 años no independiente. El gasto de esta medida se situaría en torno al 2% del PIB (Pinilla y Sanzo, 2004; Sanzo y Pinilla, 2004). Una propuesta más reciente de Sanzo para Euskadi eleva estas cantidades a 525,65 euros para una persona, 621 para una familia monoparental y 751,30 para una unidad de convivencia de dos o más personas independientes, con un coste del 2,7% del PIB vasco (Sanzo, 2005b). Igualmente, con base en estimaciones de estos dos autores un 70% del electorado se beneficiaría de la reforma a través de un tipo único de un 42% y un mínimo exento de 8.881,1 euros. A priori puede parecer un porcentaje muy alto –hoy en día el tipo máximo se sitúa en el 45%-, pero hay que tener en cuenta que los mínimos exentos se amplían. Finalmente, los tipos impositivos reales serían para la mayoría bastante similares a los actuales (Pinilla y Sanzo, 2004: 11). De hecho, se estima que tan sólo el 30% de los contribuyentes con rentas más altas saldrían perjudicados con esta reforma con respecto al modelo fiscal actual (Sanzo y Pinilla, 2004). Los datos barajados por estos dos autores dan algunas pistas sobre las líneas de actuación. Por un lado, se aprecia que la mayoría de las personas se beneficiaría con esta propuesta, un elemento muy importante en lo concerniente a viabilidad social. Y por otro lado, el gasto sería mayor que el actual, pero no ni mucho menos una cantidad tan desorbitada como para no ser por lo menos tenida en cuenta como propuesta viable y realista, más aún cuando el porcentaje del gasto social con respecto al PIB sigue siendo sensiblemente inferior al de la media europea. Por todo ello, estos elementos hacen que la RBC pueda ser creíble y hasta vendible, siempre y cuando se elijan argumentos fundados, realistas y pedagógicos.

Actualmente, y aprovechando las posibilidades de los microsimuladores informáticos, se están planteando diversos escenarios fiscales mediante los cuales introducir elementos de la RBC. Dentro de éstos pueden destacarse el EspaSim (Mercader, 2004), y el Gladhispania (Oliver y Spadaro, 2004), que están sirviendo para evaluar el impacto de posibles implantaciones de programas de RBC. En la mayoría de ellos se está intentando que sin modificar la presión fiscal total actual se cree un tipo único y un mínimo exento que mejore la situación de las personas con rentas más bajas, que mantenga la misma presión actual para la mayoría de los contribuyentes y que tan sólo haga que paguen más aquellas personas con las rentas más altas. Asimismo, en la casi totalidad de los modelos que se han comentado, incluidos los de Sanzo y Pinilla, se prevén incentivos al empleo a través de la no computabilización de ciertas cantidades obtenidas mediante las rentas del trabajo a la hora de establecer la base imponible, para poder evitar los posibles efectos desincentivadores de una medida de estas características y en la línea de los ya existentes para ello en ciertos programas de rentas mínimas como el francés o el vasco.

Cierto es que la mayoría de estas propuestas hacen un análisis estático de la reforma y no tienen en cuenta los efectos que ésta podría provocar en el comportamiento de las personas afectadas, así como en el conjunto del sistema económico (Fontcuberta, 2005), en aspectos como su impacto en la oferta de la fuerza de trabajo o en los movimientos demográficos dentro de un mismo territorio. De todos modos, son modelos interesantes, viables y que sobre todo llaman la atención sobre aspectos como la fiscalidad y su relación con las políticas sociales. En todo caso, para poder vislumbrar los efectos reales de reformas de este tipo, autores como Groot apuntan a la necesidad de establecer algún tipo de programa experimental acotado en espacio, tiempo y población, para así poder conocer mejor cuáles podrían ser las consecuencias que pudieran producirse con un cambio en el modelo fiscal de estas características (Groot, 2004). Este escenario, el de la creación de algún programa piloto de IN, como los que se establecieron hace unas décadas en EEUU, podría ser, tras las evaluaciones y estudios pertinentes, el paso preliminar y previo para el establecimiento de un posible programa de garantía de ingresos a través de la vía fiscal en espacios o contornos más extensos.

PARA AVANZAR EN EL DEBATE...

A lo largo de este artículo se ha defendido la necesidad de plantear el debate sobre la RBC y su defensa en unos contornos en los que se tengan en cuenta la realidad política, social y cultural de los Estados del Bienestar. Para ello, y como se ha apuntado ya varias veces, es necesario que las propuestas y apologías que se hagan de esta idea partan de la realidad existente y tengan realmente en cuenta las diferentes opiniones que surgen en torno a la RBC. Del igual modo, no pueden dejarse a un lado los aspectos relacionados con la viabilidad económica y técnica de la propuesta.

Del mismo modo, de lo expuesto a lo largo de este artículo puede pensarse que la RBC tan sólo se adapta a contextos en los que los Estados del Bienestar y el desarrollo económico son altos. En este sentido, no puede olvidarse que en algunos otros países, sobre todo de Latinoamérica, en los que los sistemas de seguridad social y las políticas sociales no están tan desarrolladas, se están poniendo en marcha prestaciones universales e individuales para personas mayores que están funcionando a modo de RBC para la tercera edad. Este es el caso, por ejemplo, de Ciudad de México, en la que se ha establecido una pensión ciudadana para personas mayores de 70 años, de carácter individual e incondicional equivalente a 75 dólares para cubrir las necesidades básicas (Yanes, 2008). En Bolivia, también se ha establecido una medida similar llamada Renta Dignidad que reciben aquellas personas mayores de 60 años de manera incondicional y universal y que es sufragada a través de impuestos a los hidrocarburos. Otro ejemplo destacable es el de Brasil, en el que en el año 2004 se sancionó la ley para establecer una RBC al conjunto de los residentes en el país, subrayando el gradualismo del proceso y la necesidad de primar a las personas con más necesidades en la implementación de la ley (Matarazzo, 2006). Dejando el continente americano, otro ejemplo, aunque más limitado en el espacio y su impacto, pero interesante por el contexto geográfico y social, es el de Namibia. En este caso, se ha puesto en marcha un programa piloto de RBC en

una aldea –Otjivero- situada a 150 kilómetros de la capital. A los cerca de 1.000 habitantes se les da una dotación mensual de diez dólares. Aunque todavía no se ha hecho una evaluación del programa, parece percibirse que se está notando una mejora en aspectos como la alimentación o la salud. El programa finalizará en diciembre del año 2009 y se valorará la posibilidad de extender el programa al conjunto del país, con un coste de 430 millones de dólares –el 4% del PIB namibio- (El Mundo, 11 de noviembre de 2008). Estos ejemplos nos indican que la viabilidad de una propuesta como la de la RBC puede ser similar, o incluso mayor, en países que no se sitúan entre los más desarrollados a nivel internacional.

En definitiva, a lo largo de toda este artículo sobrevuela una pregunta que creo que habría que haber tenido en cuenta desde un primer momento y que habrá que hacer de cara al futuro: ¿Y si no fuera tan revolucionaria la idea de la RBC, y si el planteamiento inicial de algunos defensores de esta idea ha sido equivocado y la RBC se situase en el centro del corazón del Estado del Bienestar actual y de su fundamentación histórica? Y es que la idea-motor del Estado del Bienestar siempre ha sido la de garantizar un mínimo material al conjunto de la ciudadanía. Hasta hace unos años esta premisa se encontraba garantizada a través del empleo y las diferentes prestaciones sociales que emanaban de éste –subsidios de desempleo, pensiones contributivas, etc.-. Actualmente, con la crisis de estas (Moreno, 2003), quizás se esté abriendo una grieta o fisura en el entramado del Estado del Bienestar que es precisamente la que puede aprovecharse para plantear la necesidad de la RBC partiendo de las políticas públicas vigentes a día de hoy. Se está asumiendo que el Estado del Bienestar actual no cubre adecuadamente a ciertas personas y para ello se ponen en marcha toda una serie de ayudas, como por ejemplo las rentas mínimas de inserción o las diferentes ayudas económicas que de forma parcial y limitada se dirigen a ciertos colectivos. Por aprovechar la similitud en la denominación, y salvando todas las distancias, la Renta Básica de Emancipación es un ejemplo más de esta serie de políticas que se están poniendo en marcha en estos últimos años.

Más aún, en este periodo de crisis en el que muchas personas se están quedando en el paro y también fuera de las prestaciones por desempleo son cada vez más los que propugnan la puesta en marcha de alguna prestación a nivel estatal para hacer frente a esta situación, confirmando de esta forma que las actuales políticas sociales muestran importantes deficiencias a la hora de garantizar una mínima cohesión e integración social.

En este contexto puede presumirse que a lo largo de los próximos años pueden surgir puntos de encuentro y escenarios de diálogo entre una idea como la de la RBC y un campo como el de las políticas sociales existentes. Y este espacio se sitúa, precisamente, en la asunción de que las actuales políticas sociales no están dando una respuesta adecuada y lógica a los problemas de exclusión y vulnerabilidad social que muestran nuestras sociedades.

En este orden de cosas, y sobre todo en países anglosajones, se están poniendo en marcha programas que en mayor o menor medida beben de la lógica de la Renta Básica de Ciudadanía y que están influyendo en parte en el desarrollo de otras políticas sociales. Para el caso de las familias trabajadoras con escasos ingresos se han puesto en marcha programas fiscales para el incremento de sus ingresos, como los ya mencionados EITC –EEUU- o WTC –RU-. Asimismo, en el caso de los menores de edad, se han establecido

cuentas de ahorro bonificadas para que cuando cumplan la mayoría de edad dispongan de un cierto capital, en el caso británico, por ejemplo, este programa es conocido como Child Trust Fund. Por lo tanto, que parece que se están llevando a cabo en ciertos países algunas medidas relacionadas con la lógica de la Renta Básica de Ciudadanía, aunque de forma *parcial y limitada* a ciertos colectivos.

De igual forma, y siguiendo con las políticas existentes en la actualidad, en algunos programas de rentas mínimas, se están dando ciertos pasos hacia una mayor universalización de las mismas. En la medida en la que se avance en esta línea, las rentas mínimas pueden ser la pista de despegue para un escenario en el que esta prestación pueda ser *de facto* lo más parecido a la RBC. Por poner un ejemplo, en el caso vasco, en estos últimos años ha descendido la edad mínima para acceder a la Renta Básica o se han flexibilizado los criterios para que una persona sea considerada como una unidad convivencial independiente.

Estos ejemplos reales y evaluables pueden poner una primera piedra para un debate, que como ya se ha apuntado a lo largo todo este artículo, tiene que tratar invariablemente el aspecto de la viabilidad de la RBC, superando así posibles debates encorsetados en criterios ideológicos y normativos.

BIBLIOGRAFÍA

Andersson, J. O. y Kangas, O. (2002): "Popular Support for Basic Income in Sweden and Finland", *9th Congress of the BIEN*, Geneva, en www.etes.ucl.ac.be/bien/Files/Papers/2002AnderssonKangas.pdf

Atkinson, A. B. (1995): *Publics Economics in Action. The Basic Income/Flat Tax Proposal*, Oxford University Press, Oxford.

Atkinson, A. B. (2001): "La renta ciudadana haría progresivo el tipo único de IRPF" (Entrevista), en *El País*, 25 de Junio, en www.elpais.es/articulo/Completo/economia/renta/ciudadana/haria/progresivo/tipo/unico/IRPF/elpepieco/20010625elpepieco_7/Tes/

Bay, A-H. y Pedersen, A. (2003): "The limits of solidarity: Popular attitudes towards basic income in a Nordic welfare state", *Annual Conference of the Network for European Social Policy Analysis. Changing European Societies: The Role for Social Policy*, Copenhagen, November 14-15.

Bellví, L. (2005): "La comunicación social de la Renta Básica: dificultades y limitaciones", *V. Simposio de la Red Renta Básica*, Valencia, en www.nodo50.org/redrentabasica/descargas/bellvis_valencia.pdf

Elster, J. (1988): "Comentario sobre Van der Veen y Van Parijs", en *Zona Abierta*, nº 46-47, Enero-Junio, pp. 113-128.

ESK (2002): "Para seguir empujando hacia la consecución de una Renta Básica" (Monográfico sobre la Renta Básica), en *Gaiak*, nº 4, Noviembre.

Gorka Moreno Márquez

Fontcuberta, X. (2005): "Posibilidad de un enfoque de equilibrio general para la Renta Básica", V. *Simposio de la Red Renta Básica*, Valencia, en www.nodo50.org/redrentabasica/descargas/fontcuberta_valencia.pdf

Goodin, R. (2000): "Something For Nothing", en *Boston Review*, October-November, en www.bostonreview.net/BR25.5/goodin.html

Goodin, R. (2003): "Sneaking Up on Stakeholding" en Dowding, Keith; De Wispelaere, J.; White, S (Eds.): *The Ethics of Stakeholding*, Palgrave, London.

Groot, L. (2004): "Why launch a basic income experiment? Proposal for a design of a new experiment", *10th Congress of the BIEN*, Barcelona, en www.etes.ucl.ac.be/bien/Files/Papers/2004Groot.pdf

Groot, L. y Van Der Veen, R. (2002): "¿Cuán atractivo resulta el ingreso básico para los Estados del Bienestar europeos?" en Van Der Veen, R; Gro.ot, L.; Lo Vuolo, R. (Eds.): *La Renta Básica en la agenda: objetivos y posibilidades del ingreso ciudadano*, Miño y Dávila, Buenos Aires.

Iglesias, J. (2002): *Las Rentas Básicas. El modelo fuerte de implantación territorial*, El Viejo Topo, Barcelona.

Liebig, S. y Mau, S. (2002): "A Legitimate Guaranteed Minimum Income?", *9th Congress of the BIEN*, Geneva, en www.etes.ucl.ac.be/bien/Files/Papers/2002LiebigMau.pdf

Matarazzo, E. (2006): "The possible Transition from the Bolsa-Familia Program towards a Citizen's Basic Income or The Political Difficulties and Budget Obstacles to Implement a Basic Income in Brazil", XI International Congress of BIEN, Cape Town, en www.usbig.net/papers/158-Suplicy-transition.doc

Mercader, M. (2004): "La aritmética de una Renta Básica Parcial para España: una evaluación con EspaSim", XI. *Encuentro de Economía Pública*, Barcelona, en www.nodo50.org/redrentabasica/descargas/mercader-prats2004.pdf

Mercader, M. (2005): "El desarrollo de la investigación sobre pobreza y distribución de la renta en España es totalmente insuficiente" (Entrevista), en *Hilero Eguneratuz*, nº 57, Septiembre, pp. 8-9.

Moreno, G. (2003): *Trabajo y ciudadanía. Un debate abierto*, Ararteko, Vitoria-Gasteiz.

Moreno, G. (2006): *Herritartasuna berdefinitzen. Oinarrizko Errenta*, Deustuko Unibertsitatea, Bilbo.

Moreno, G. (2008): *Crisis y reconstrucción del Estado del Bienestar. Las posibilidades de la Renta Básica de Ciudadanía*, Gobierno Vasco, Vitoria-Gasteiz.

Noguera, J. A. (2001): "La Renta Básica y el principio contributivo" en Raventós, D. (Coord.): *La Renta Básica. Por un ciudadanía más libre, más igualitaria y más fraterna*, Ariel, Barcelona.

Noguera, J. A. (2001-2002): "Renta Básica y Crisis del Estado del Bienestar", en *El Vuelo de Ícaro*, nº 2 y 3, pp. 109-126, en www.nodo50.org/redrentabasica/descargas/RBcrisisEB.pdf

Offe, C. (2000): "Pathways from here", en *Boston Review*, October-November, en www.bostonreview.net/BR25.5/offe.html

Offe, C. (2002): "El redescubrimiento de la igualdad de oportunidades. Comentario a la obra de Ackerman y Alstott *The Stakeholder Society*", en *Inguruak*, nº 32, Abril, pp. 21-25.

Oliver, X. y Spadaro, A. (2004): "¿Renta mínima o mínimo vital? Un análisis sobre los efectos redistributivos de posibles reformas del sistema impositivo español", XI *Encuentro de Economía Pública*, Barcelona, en www.nodo50.org/redrentabasica/descargas/oliver_Spadaro2004.pdf

Pinilla, R. (2002): "Una propuesta de Renta Básica diversificada para el Estado Español", en *Jornadas sobre Renta Básica*, Vitoria-Gasteiz, 13 y 14 de Diciembre.

Pinilla, R. (2004): *La renta básica de ciudadanía*, Icaria, Barcelona.

Pinilla, R. y Sanzo, L. (2004): "Coste y viabilidad de la introducción de un sistema de renta básica en España", *10th Congress of the BIEN*, Barcelona, en www.nodo50.org/redrentabasic/descargas/Pinilla_Sanzo_BIEN_2004_Esp.pdf

Pioch, R. (2000): "EU integration and Basic Income – Rethinking Social Justice in Competitive Welfare States", *8th Congress of the BIEN*, Berlin, en www.etes.ucl.ac.be/bien/Files/Papers/2000Pioch.pdf

Raventós, D. (1999): *El derecho a la existencia*, Ariel, Barcelona.

Raventós, D. (2002): "Sobre la libertad, la igualdad y la Renta Básica", en *Jornadas sobre Renta Básica*, Vitoria-Gasteiz, 13 y 14 de Diciembre.

Red Renta Básica (2001): Estatutos de la Asociación Red Renta Básica, en <http://www.nodo50.org/redrentabasica/textos/index.php?x=1>

Sanzo, L. (2001): "Líneas de actuación para el impulso de una política de Garantía de Ingresos", Ponencia presentada en el I. *Simposio de la Red Renta Básica*, en www.nodo50.org/redrentabasica/descargas/luissanzo862001.pdf

Sanzo, L. (2005): "La introducción de la renta básica: implicaciones económicas", *Berdintasunerako Foroa*, en www.bizkaia.net/ahaldun_nagusia/Berdintasunerako_Foroa/pdf/Ponencia_Luis%20Sanzo.pdf

Sanzo, L. (2005b): "La introducción de la Renta Básica en España", en *Cuaderno de Relaciones Laborales*, vol. 23, nº2, pp. 123-149.

Sanzo, L. y Pinilla, R. (2004): "La renta básica. Par una reforma del sistema fiscal y de protección social", *Documento de Trabajo 42/2004*, Fundación Alternativas, en www.nodo50.org/redrentabasica/descargas/docsfinall.pdf

Sevilla, J. (1999): "Sobre pobres y ricos. Una propuesta de renta fiscal universal para España" en Garde, J. A. (Ed.): *Políticas sociales y Estado de Bienestar en España. Informe 1999*, Fundación Hogar del Empleado, Trotta, Madrid.

Gorka Moreno Márquez

Shafarman, S. (2002): "Mobilizing Support for Basic Income", *9th Congress of the BIEN*, Geneva, en www.etes.ucl.ac.be/bien/Files/Papers/2002Shafarman.pdf

Van Parijs, P. (1992): "Competing Justifications of Basic Income" en Van Parijs, P. (Ed.): *Arguing for Basic Income. Ethical Foundations for a Radical Reform*, Verso, London.

Van Parijs, P. (2000): "A simple and powerful idea for the 21st century", *8th . Congress of the BIEN*, Berlin, en www.etes.ucl.ac.be/bien/Files/Papers/2000VanParijs.pdf

Van Parijs, P. (2001): "Una Renta Básica para todos" en Raventós, D. (Coord.): *La Renta Básica. Por una ciudadanía más libre, más igualitaria y más fraterna*, Ariel, Barcelona.

Yanes, P. (2008): "News from the south: Perspectives on Basic Income in Mexico and Latin America", *XII. International Congress of BIEN*, Dublin, en www.cori.ie/images/pdf/biencongress08/plenary1speaker3pabloyanes.doc

NOTAS SOBRE LA CRISIS

MUJERES, TIEMPOS, CRISIS: COMBINACIONES VARIADAS

Mertxe Larrañaga Sarriegi

Depto. Economía Aplicada I, UPV/EHU

Estamos ante una crisis global, sin duda la más importante desde la Gran Depresión. Es una crisis surgida en el mismo centro del capitalismo y las finanzas mundiales, en EEUU, en un contexto de finanzas globales y descontroladas. Es una crisis de altísima velocidad, que surgió como crisis subprime, de hipotecas tóxicas en 2007, y que gracias a la globalización financiera, se convirtió en una crisis financiera global, sobre todo en los países del norte y en 2008 ha derivado, en gran medida debido al drástico final de la era del crédito fácil y barato, en una crisis de la economía real que afecta a todos los países, los del norte y los del sur. Es asimismo una crisis que comparte con las crisis financieras acaecidas desde la caída de Bretton Woods en la década de los setenta su carácter sorpresivo y que puede considerarse, por lo menos en parte, una consecuencia de la creciente financiarización de la economía. Esta financiarización ha contrapuesto de manera muy clara un mercado altamente simbólico (una economía de papel, virtual, inmaterial) a la producción real y, como consecuencia, las condiciones de vida de gran parte de la población mundial han quedado expuestas a merced de la volatilidad especulativa (Recio 2009) que ha aumentado el número y frecuencia de crisis financieras hasta llegar a la tan temida crisis global que padecemos.

Es una crisis que ha puesto sobre la mesa muchas cuestiones, como el modelo de crecimiento indefinido en un mundo con recursos limitados, que ha desmentido la veracidad de mitos afianzados desde el auge del neoliberalismo como el de la autoregulación de los mercados y la no intervención del estado. Una crisis con la que se ha empezado a cuestionar la política de gestión de grandes empresas controladas por ejecutivos con sueldos millonarios en una época en la que, por otra parte, la parte de los salarios en el Producto Interior Bruto (PIB) iba disminuyendo. Que ha puesto en la picota a las agencias de rating que han jugado a ser juez y parte porque han tenido como clientes a las propias entidades financieras que vendían los activos que debían calificar. Que ha visibilizado la inoperancia de las Instituciones Financieras Internacionales. Que ha convertido a todo el mundo en keynesiano de la noche a la mañana. Que ha dado la razón a quienes criticaban el descontrol financiero y abogaban por medidas para frenar los cada vez mayores movimientos de capital de carácter especulativo. Que es vista por algunos autores como una oportunidad de cambio ideológico tal y como ha sucedido con otras crisis profundas en el siglo XX. Pero probablemente el tiempo para el cambio se está agotando. Evidentemente lo que sí tendrán que cambiar son las reglas en los mercados financieros si se quiere impedir que algo similar vuelva a repetirse, pero es posible que los cambios se circunscriban a este

ámbito y, como ha sucedido en otras crisis financieras internacionales acontecidas tras la caída de Bretton Woods, sean los mínimos imprescindibles.

Si seguimos la clasificación que el Fondo Monetario Internacional (FMI) hace de las crisis financieras distinguiendo tres tipos de crisis (crisis cambiarias, crisis bancarias y crisis de deuda externa) estaríamos ante una crisis bancaria, crisis que ha llevado a la quiebra o ha puesto en grave riesgo a poderosísimas entidades financieras de los países más desarrollados del mundo (Bear Stearns, Fannie Mae y Freddie Mac, Lehman Brothers, Merrill Lynch, American International Group ...). Ahora bien, en general se trata de empresas con una entrada importante de mujeres pero su presencia disminuye a medida que se va ascendiendo en la escala profesional. De hecho, según la Comisión Europea, el de las finanzas es uno de los sectores con mayores desigualdades entre mujeres y hombres, en el que, por ejemplo, la brecha salarial alcanza el 37% debido a "las grandes diferencias entre salarios mínimos y máximos y por el «techo de cristal» que impide a las mujeres alcanzar puestos directivos" (COM 2007).

Esta crisis ha servido para poner en evidencia la falta de mujeres en los equipos de dirección de las grandes empresas financieras y ha reabierto el debate sobre las ventajas de la diversidad en los equipos de dirección. Esta idea se podría resumir a la manera en que lo hizo The Guardian preguntándose "¿si Lehman Brothers hubiera sido Lehman Brothers and Sisters hubiera pasado lo que pasó?"(Ashley 2009). Evidentemente es una pregunta sin respuesta pero lo que parecen indicar muchos estudios al respecto (Martínez 2009) es que las empresas que incorporan mujeres a sus equipos de dirección tienen mejores resultados económicos. Lo que ha quedado claro con la debacle de entidades financieras es que sus equipos eran muy, tal vez demasiado, homogéneos en cuanto al perfil de directivos, todos parecían cortados por el mismo patrón: varones blancos de clase media que habían ido a las mismas escuelas y universidades, etc.

Unido a esto, la crisis puede ser para las mujeres una oportunidad, pero igual una oportunidad un tanto envenenada en el sentido de que se haga realidad lo que se conoce como "acantilado de cristal", es decir, poner mujeres al frente de empresas en crisis como forma de indicar un cambio de timón en un momento en que su situación no deja de ser delicada puesto que el riesgo de fracaso suele ser mayor que en épocas sin crisis (Martínez 2009). Movimientos en este sentido se han producido, por ejemplo, en Islandia donde se han puesto dos mujeres al frente de dos de las tres entidades bancarias nacionalizadas (Elín Sigfúsdóttir y Birna Einarsdóttir han tomado las riendas del New Landsbanki y del New Glitnir).

Es una crisis que puede poner fin a tres décadas de neoliberalismo en las que entre otras cosas han continuado sin tenerse en cuenta las actividades de cuidados realizadas de forma muy mayoritaria por las mujeres en la esfera familiar. Pero en estas últimas décadas han sucedido transformaciones sociales y demográficas que han cambiado la vida de las mujeres. Por una parte los esfuerzos y los logros de las mujeres en educación y en su inserción en el mercado laboral han sido espectaculares. Por otro lado, continuamos necesitando cuidados a lo largo de nuestra vida, es más, como la esperanza de vida se ha alargado, también lo ha hecho el tiempo en que vivimos dependientes de otras personas. Pero todos estos cambios no han provocado –por lo menos no aquí– una

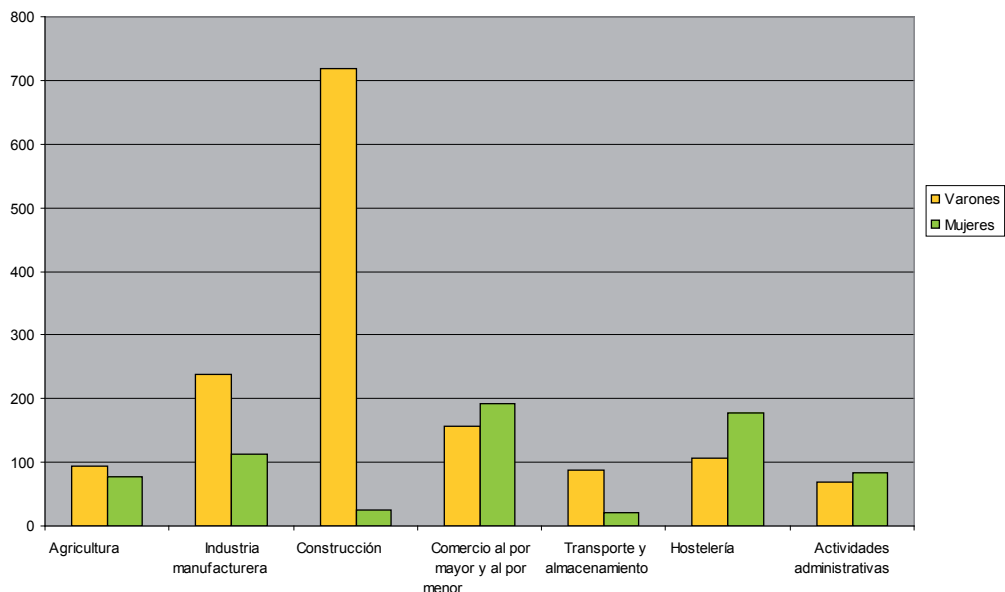
respuesta pública adecuada y ello ha derivado en "arreglos privados" cuyas consecuencias son de sobra conocidas: dobles y triples jornadas de trabajo de muchas mujeres, externalización de parte de los trabajos domésticos y de cuidados realizados en condiciones especialmente precarias por mujeres pobres y cada vez más a menudo por mujeres inmigrantes, etc.

Es una crisis en un contexto de finanzas globales y una crisis que se ha producido por primera vez con una incorporación casi plena de mujeres en el mercado laboral, incorporación que contribuyó a visibilizar pero no a repartir el importantísimo y larguísimo trabajo de las mujeres en la esfera doméstica en general y en la de los cuidados en particular. Y esta crisis, al igual que otras anteriores, plantea una serie de interrogantes al respecto. La primera pregunta y una pregunta básica es si se revertirán los avances conseguidos por las mujeres en las últimas décadas.

Así, una preocupación constante de las mujeres en crisis anteriores vividas en la segunda mitad del siglo XX era si provocarían la retirada de las mujeres del mercado, retirada implícitamente apoyada por algunos políticos porque produciría una mejora automática de las estadísticas laborales. Afortunadamente, la temida retirada no se produjo por lo que es poco probable que se produzca en el momento actual en el que la participación laboral de las mujeres está mucho más consolidada que hace unas pocas décadas. Pero está claro que provocará cambios importantes en los trabajos de mujeres y hombres aunque desconocemos la dirección exacta que tomarán y la intensidad de los mismos.

Evidentemente la manifestación más dolorosa de la crisis en la economía real es el espectacular aumento del desempleo que se ha elevado en el primer trimestre de 2009 por encima de los cuatro millones en España, alcanzando una tasa del 17,4% en el primer trimestre de 2009. La crisis ha afectado en primer lugar y de manera especialmente intensa hasta ahora a sectores como el de la construcción y el automovilístico que son sectores muy masculinos –la ocupación masculina se eleva en 2009 al 92% en la construcción y al 80% en el automovilístico-. Por ello el desempleo ha aumentado más en los hombres que en las mujeres y las tasas de desempleo de mujeres y hombres se han acercado y ha aumentado algo la feminización de la ocupación laboral –de 2007 a 2009 el peso de las mujeres en la ocupación laboral se ha elevado de 41% a 43%-. Sólo en el último año el número de parados ha aumentado en 1.177.200 (500.000 en el último trimestre) y el de las paradas en 659.300 (300.000 en el último trimestre). Este aumento desigual del desempleo se debe, en gran medida, a la desigual distribución de mujeres y hombres en el empleo, es decir, a la persistente segregación ocupacional. En España en el primer trimestre de 2009 el 44% de los varones parados se concentra en la construcción y la industria manufacturera mientras que en el caso de las mujeres en estos sectores se concentra el 8% de las paradas. Estos dos sectores concentran el 35% de la ocupación laboral masculina y el 10% de la femenina.

Gráfico 1: Población parada en España (sectores con más de 100,000 personas en paro) 2009



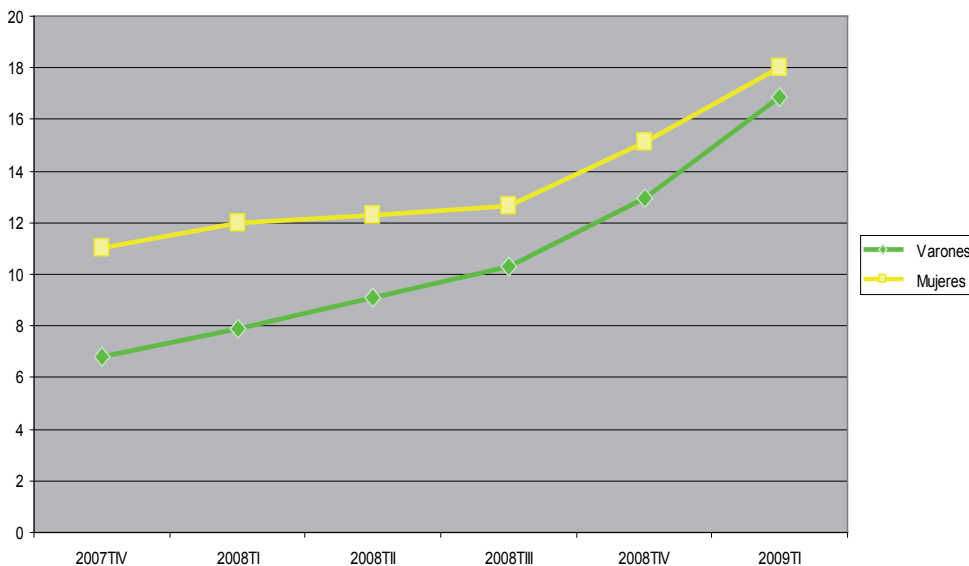
Fuente: INE (Instituto Nacional de Estadística), elaboración propia

En cuanto a escenarios futuros, las perspectivas no son muy optimistas. Así, en el informe Tendencias Mundiales del Empleo de las Mujeres (OIT 2009) se afirma que “de forma optimista” en 2009 las exportaciones del Sur bajarán un 15,5% y la crisis dejará en paro a 51 millones de personas en el mundo de las que 22 millones son mujeres. La crisis incidirá mucho en algunos sectores importantes de la exportación del Sur como la electrónica o el textil (con un 80% de empleo femenino). Asimismo, siempre según la Organización Internacional del Trabajo, la crisis económica será mayor en términos de ocupación en las mujeres que en los hombres en la mayoría de las regiones del mundo, y especialmente en Latinoamérica y el Caribe. Las únicas regiones en las cuales es probable que las tasas de desempleo sean menos negativas para ellas son Asia Oriental, las economías del Norte y la región formada por países del sudeste de Europa no UE y países CEI.

Lo cierto es que los datos internacionales señalan que hasta ahora la incidencia en el desempleo en general y en el desempleo de mujeres y hombres en particular ha variado bastante en los diferentes países: así, de 2007 a 2008, en países como Estados Unidos o España el crecimiento del desempleo ha sido muy importante pero en otros como Polonia u Holanda apenas ha variado. Asimismo la evolución de la brecha de género, es decir, la diferencia entre el desempleo masculino y el femenino ha sido hasta ahora bastante desigual: en algunos, la brecha ha tendido a disminuir debido a que el paro de los hombres ha crecido más que el de las mujeres, aunque no ha desaparecido del todo (es el caso por ejemplo de España, Francia u Holanda). Sin embargo en otros

como Polonia o Estados Unidos la brecha permanece intacta aunque es de signo contrario porque mientras en Polonia la tasa de paro de las mujeres supera a la de los hombres, en Estados Unidos sucede lo contrario.

Gráfico 2: Tasas de paro en España, 2007-2009



Fuente: INE, elaboración propia

Pensamos que los cambios en los trabajos y en la vida en general de las mujeres y hombres dependerán mucho de la evolución del desempleo. Si el paro continúa afectando más a los hombres aumentará el número de familias que dependan económicamente en exclusiva de las mujeres, es decir, aumentará el número de mujeres calificadas estadísticamente como "personas de referencia" del hogar. Evidentemente esto deteriorará la economía de muchas familias que no sólo pasan de depender de dos sueldos a depender de uno solo, sino que, en general, pasarán a depender del menor de los dos salarios porque como es sabido, y los datos en este sentido parecen variar muy poco con los años, los salarios de las mujeres son en general inferiores a los de los hombres. Según los últimos datos disponibles en el INE la ganancia media por hora de los hombres es un 19,5% superior a la de las mujeres y en el caso de la ganancia media anual este porcentaje se eleva hasta el 35,7%.

Relacionado con esto, cabe destacar que aunque para medir las desigualdades salariales entre mujeres y hombres el indicador más adecuado es el salario por hora de trabajo porque con ello se aíslan las diferencias salariales derivadas de diferencias de tiempo de trabajo; para el análisis que estamos realizando consideramos que las diferencias mensuales e incluso las anuales son un dato muy significativo ya que refleja mejor que el salario/hora la disminución de la renta familiar mencionada.

Es posible también que la mayor repercusión del paro en los sectores masculinos fuerce la entrada de algunas mujeres al mercado laboral, probablemente de mujeres en edades centrales y con responsabilidades de cuidados importantes. De hecho, en opinión de algunas personas, el paro está aumentado debido no sólo a la destrucción de empleos sino a la entrada de algunos colectivos al mercado, es decir, al aumento de la población activa por parte sobre todo de mujeres y de inmigrantes que continuarían llegando porque hicieron sus planes antes de que estallara la crisis.

En este hipotético primer escenario que planteamos, cabe preguntarse si se producirán cambios familiares como, por ejemplo, una participación más activa de los hombres en los trabajos no remunerados. Hasta ahora los datos señalan que el cambio de relación con la actividad laboral de los hombres, el paso de ocupados a parados, aumenta pero no mucho la dedicación de los hombres a los trabajos no mercantiles. Así, según los últimos datos disponibles de la Comunidad Autónoma de Euskadi (CAE), los hombres ocupados dedican una hora y 33 minutos al día a los trabajos domésticos y los parados dedican dos horas. En el caso de las mujeres, las paradas prácticamente duplican la dedicación de las ocupadas a los trabajos del hogar: 2 horas 45 minutos de dedicación de las ocupadas y 4 horas 38 minutos de las paradas. Es decir, parece que los hombres que se quedan en desempleo tienen más dificultades para llenar su tiempo, de ahí que a menudo se afirme por ejemplo que las consecuencias psicológicas del desempleo las sobrellevan peor los hombres que las mujeres.

En el caso de que el paro afecte tanto a las mujeres como a los hombres, algo bastante probable ahora que el desempleo ha empezado a afectar mucho al sector servicios donde se emplean más del 80% de las mujeres, conviene recordar que la situación de las mujeres en desempleo es peor que la de los hombres, están menos protegidas y durante menos tiempo por las prestaciones debido precisamente a su peor situación laboral. Otra consecuencia de la crisis y muy ligada al aumento del desempleo es una mayor precarización y probablemente un empeoramiento de las condiciones laborales de muchos empleos. Y la precariedad, hoy por hoy sigue afectando más a las mujeres que a los hombres: en la CAE el empleo a tiempo parcial es sobre todo femenino (el 27% de las mujeres y el 4% de los hombres tienen este tipo de empleos), la temporalidad afecta también algo más a las mujeres que a los hombres (30% de los contratos femeninos y 26% de los masculinos son temporales) y, como hemos dicho, los sueldos medios de las mujeres son inferiores a los de los hombres. Además conviene leer estos datos sin perder de vista que hay menos mujeres que hombres en el mercado porque la tasa de actividad de las mujeres es de 50,4% y la de los hombres de 66,4%.

Además no podemos olvidar que la respuesta mayoritaria de las personas, tanto mujeres como hombres, que trabaja menos horas de las habituales y está contratada por ejemplo a tiempo parcial, es la que afirma que no lo hacen por decisión propia o por cuestiones relacionadas con los cuidados como a menudo se dice para tratar de explicar la sobrerrepresentación de las mujeres en el tiempo parcial, sino porque no han encontrado empleo a tiempo completo. De hecho el porcentaje de mujeres y hombres que opta por esta respuesta es idéntico, el 41%. La razón "no haber podido encontrar empleo a tiempo completo" ha ganado bastante peso con la crisis porque a finales del

2007 aun siendo también entonces la respuesta mayoritaria, ésta era elegida por el 31% de las mujeres y el 30% de los hombres.

Y para hacer frente a la crisis se han puesto en marcha muchas medidas que hasta ahora no han dado los resultados esperados. En primer lugar hemos asistido con perplejidad a rescates masivos de entidades financieras que hasta hace poco obtenían beneficios millonarios que repartían entre sus accionistas. Este tipo de rescates no son novedosos pero sí que llama la atención la cuantía y la rapidez con que los gobiernos acudieron en ayuda de los bancos; rapidez y cuantía que han puesto en evidencia la tardanza y la escasez absoluta de medios para hacer frente a otros problemas como el de la pobreza o el cambio climático. Posteriormente se optó por medidas económicas clásicas como la rebaja de los tipos de interés y medidas de corte keynesiano para reactivar la demanda. Respecto a estas últimas cabe señalar que si bien en los planes de reactivación económica se mencionan inversiones en educación o sanidad, en la práctica se está apostando por inversiones en infraestructuras físicas con la excusa de que tienen un mayor impacto sobre el empleo. Pensamos que otras inversiones de carácter social también generarían empleo y sus beneficios incidirían de manera mucho más directa en el bienestar de mujeres y hombres. Es el caso por ejemplo de las inversiones necesarias para desarrollar la ley de dependencia o generalizar la atención a la infancia de entre cero y dos años.

Finalmente está claro que la crisis afectará no sólo al trabajo remunerado sino también al no remunerado porque el trabajo no mercantil tiene un carácter contracíclico y normalmente suele adaptarse a la situación económica. Así en épocas de bonanza económica se agudiza la tendencia a la mercantilización de algunos trabajos domésticos y en épocas de crisis sucede lo contrario. Es decir, que en situaciones de desempleo y disminución de la renta el bienestar de las familias se deteriora menos de lo que reflejan los datos económicos a costa de una mayor cantidad de trabajo doméstico y de cuidados y este aumento de la carga de trabajo no remunerado recae en su inmensa mayoría sobre las mujeres. Prueba del carácter contracíclico es que entre 1993 y 2003 la estimación del valor de la producción doméstica en el PIB de la CAE disminuyó en 16 puntos (Eustat 2004) y una parte de ese descenso se explica por las elevadas tasas de crecimiento económico.

Esta crisis puede ser también una oportunidad para el cambio, para cambiar por ejemplo el análisis económico del sistema, para dejar de analizar por separado el mercado laboral y la denominada "cuestión femenina" (Picchio, 2009), para desplazar en definitiva el foco de atención hacia las condiciones de vida y de bienestar de las personas, entendiendo el bienestar como un concepto más amplio que el del bienestar puramente material. Aunque es efectivamente una oportunidad para el cambio, somos conscientes de que tal cambio puede resultar complicado precisamente en un momento en que el bienestar material de muchas personas se tambalea como consecuencia de la propia crisis. Porque al hacerlo aflorarían necesariamente tensiones sociales entre clases, sexos, generaciones y personas de diferentes orígenes, tensiones que se añadirían a las que se intensifican en momentos en que se deterioran las relaciones laborales.

BIBLIOGRAFÍA

Ashley, Jackie (2009): "The chop City bonuses, start by cutting the testosterone", *The Guardian*, 9 de febrero de 2009.

COM (2007): "*Tackling the pay gap between women and men*", Comunicación de la Comisión Europea, Bruselas, 2007.

Eustat, 2004: *Cuenta Satélite de Producción Doméstica*, Vitoria-Gasteiz, 2004

Martínez, Elena (2009): "Segregación vertical, discriminación indirecta por razón de género y cuotas de participación", comunicación presentada en el *III Congreso de Economía Feminista*.

Naredo, José Manuel (2009): "La cara oculta de la crisis. El fin del boom inmobiliario y sus consecuencias", *Revista de Economía Crítica*, nº7, <http://revistaeconomiacritica.org/>

OIT (2009): *Tendencias mundiales del empleo de las mujeres: marzo de 2009*, Ginebra.

Picchio, Antonella (2009): "*Condiciones de vida: perspectivas, análisis económico y políticas públicas*", *Revista de Economía Crítica*, nº7, <http://revistaeconomiacritica.org/>

Recio, Albert (2009): "*La crisis del neoliberalismo*", *Revista de Economía Crítica*, nº7, <http://revistaeconomiacritica.org/>

Roca, Jordi (2009): "Ante la crisis: ¿viva el crecimiento económico?", *Revista de Economía Crítica*, nº7.

Torres, Juan (2009): *La crisis financiera. Guía para entenderla y explicarla*, ATTAC, www.attacmadrid.org

HACIA UN DECRECIMIENTO SOSTENIBLE EN LAS ECONOMÍAS RICAS¹

Joan Martínez Alier

Universidad Autónoma de Barcelona

LA ECONOMÍA ECOLÓGICA

La ciencia económica estudia los mercados y los precios. Según sea la oferta y la demanda, y según la forma del mercado, así serán los precios. Al sumar las cantidades intercambiadas multiplicadas por los precios, tenemos algo así como la "cifra de ventas" de la economía. Si tomamos solo los valores añadidos (las ventas menos los costes de materias primas) entonces tenemos el PIB del país (producto interno bruto). Es "bruto" porque no se descuenta aún el desgaste de las máquinas. Al restarlo, tenemos entonces la Renta Nacional.

Ni al PIB ni a la Renta Nacional no se les resta nada por la pérdida de la biodiversidad y de los servicios gratuitos que nos brinda la naturaleza, ni tampoco se les resta nada por otros efectos negativos producidos. Esos olvidos también se dan en las empresas cuya contabilidad no incluye los daños al medio ambiente o la salud. Dos ejemplos históricos: la Uralita de Cerdanyola del Vallès no aumentó su pasivo a cuenta de los enfermos por el amianto, ni la empresa Rio Tinto incluyó en sus deudas los daños causados por el dióxido de azufre. Así pues, afirmamos que los precios están mal puestos. La contabilidad económica no resta lo que debería restar ni suma lo que debería sumar como es el trabajo no remunerado en las familias. Pero además criticamos también la doctrina del crecimiento económico.

Si el PIB aumenta, eso está bien en principio (basta comparar el malestar de Europa en 1945 con el bienestar de ahora), pero a partir de cierto punto, los daños no contabilizados sean tal vez mayores que los beneficios. De hecho, hay daños y beneficios inconmensurables, no debemos compararlos en dinero.

El crecimiento económico requiere insumos mayores de materiales y energía. Por eso hay protestas en los lugares de extracción. La principal energía de las economías industriales es el carbón, el petróleo y el gas. El petróleo está llegando al pico de la curva de Hubbert. Y la quema de esos combustibles fósiles provoca un cambio de clima. Aumenta por suerte la energía fotovoltaica y del viento, pero mucho habrá que correr para simplemente sustituir la energía del petróleo.

¹ Conferencia realizada en el Foro Luis Vives, València, 25 de marzo de 2009.

La Economía Ecológica critica los precios, pero su interés principal es el estudio físico de la economía. La economía ecológica (como explicaron Nicolas Georgescu-Roegen, Kenneth Boulding, K. W. Kapp, H.T Odum hace ya 40 años) ve la economía como un sistema abierto a la entrada de energía y de materiales y abierto también a la salida de residuos. Esperamos que nuestros colegas más antiguos, Herman Daly y Robert Ayres, obtengan premios Nobel por sus pioneros trabajos de 1968 y 1969. En las economías ricas debe haber un Decrecimiento Económico que sea socialmente sostenible. Son ideas defendidas por la Sociedad Internacional de Economía Ecológica (fundada tras una reunión en Barcelona en 1987) en congresos, programas de doctorado y libros de texto.

Sicco Mansholt, presidente de la Comisión Europea, dijo en 1972 que había que parar el crecimiento económico en los países ricos mientras que los Verdes alemanes en su primera aparición en el Bundestag ya criticaron la contabilidad del PIB sin que los partidos mayoritarios hicieran caso de tal extravagancia. Cuarenta años después, entendemos que la economía puede ser descrita de manera diferente, con lenguaje físico, como un sistema de transformación de energía (que procede sobre todo de recursos agotables) y de materiales en productos y servicios útiles, y finalmente en residuos. Esto es la economía ecológica como la llamamos ahora.

LOS TRES PISOS DE LA ECONOMÍA

La crisis económica da una oportunidad para que la economía de los países ricos adopte una trayectoria distinta con respecto a los flujos de energía y materiales. Ahora es el momento de que los países ricos, en vez de soñar con recuperar el crecimiento económico habitual (que les permita pagar las deudas), entren en una transición socio-ecológica hacia menores niveles de uso de materiales y energía (dejando muchas deudas por pagar). La crisis debe dar a la vez una oportunidad para reestructurar las instituciones sociales según las propuestas de los partidarios del decrecimiento económico socialmente sostenible. El objetivo social en los países ricos debe ser vivir bien dejando de lado el imperativo del crecimiento económico. Parece además que a partir de cierto nivel de ingreso, la felicidad no crece ya al crecer el ingreso. Es decir, los "bienes relacionales" adquieren más importancia que los bienes materiales: en palabras de Castoriadis, "vale más un nuevo amigo o una nueva amiga que un nuevo Mercedes Benz".

La economía tiene tres niveles. Por encima está el nivel financiero que puede crecer mediante préstamos al sector privado o al estado, a veces sin ninguna garantía de que esos préstamos puedan devolverse como está ocurriendo en la crisis actual. El sistema financiero toma prestado contra el futuro, esperando que el crecimiento económico indefinido proporcione los medios para pagar los intereses de las deudas y las propias deudas. Los bancos dan crédito mucho más allá de lo que han recibido como depósitos, y eso tira del crecimiento económico al menos durante un tiempo. Por abajo está lo que los economistas llaman la economía real o la economía productiva. Es decir, el comportamiento del consumo (privado y público) y de la inversión (privada y pública)

expresado en términos reales (a precios constantes). Cuando crece, realmente eso permite pagar una parte o toda la deuda. Cuando no crece lo suficiente, quedan deudas por pagar. La montaña de deudas había crecido en el 2008 mucho más allá de lo que era posible pagar con el crecimiento del PIB. La situación no era financieramente sostenible.

Pero tampoco el PIB era ecológicamente sostenible pues en el tercer nivel, por debajo de la economía real o productiva de los economistas, está la economía *real-real* de los economistas ecológicos, es decir, los flujos de energía y materiales cuyo crecimiento depende en parte de factores económicos (tipos de mercados, precios) y en parte de los límites físicos.

EL DECRECIMIENTO ECONÓMICO Y LAS EMISIONES DE DIÓXIDO DE CARBONO

Actualmente, no solo hay límites físicos en los recursos sino también en los sumideros: el cambio climático está ocurriendo por la quema excesiva de combustibles fósiles y por la deforestación, amenazando la biodiversidad. Otra amenaza directa a la biodiversidad es el aumento de la HANPP, la apropiación humana de la producción primaria neta de biomasa.

La crisis económica implica un cambio de tendencia en las emisiones de dióxido de carbono en los países cuyas economías han entrado en lo que graciosamente se llama "crecimiento negativo". En los cinco años anteriores al 2008, las emisiones de dióxido de carbono producidas por los humanos estaban aumentando a más del 3 por ciento anual lo que llevaba a doblarlas en 20 años cuando lo necesario es que bajen a menos de la mitad lo más pronto posible. El objetivo de Kyoto de 1997 es muy generoso con los países ricos pues les concede derechos de propiedad sobre los sumideros de carbono (los océanos y la nueva vegetación) y sobre la atmósfera como depósito temporal de dióxido de carbono a cambio de una promesa de reducción del 5 por ciento en sus emisiones del 2010 respecto a las de 1990. La crisis económica hará más fácil cumplir ese modesto objetivo de Kyoto. El comercio de emisiones de carbono desaparecerá totalmente a menos que los países ricos se impongan a sí mismos la obligación de bajar sus emisiones por debajo del compromiso de Kyoto, como deberían hacerlo pues todavía son muy excesivas. El transporte aéreo, la construcción de viviendas, las ventas de automóviles están bajando en muchos países europeos y en Estados Unidos en la segunda mitad del 2008. Bienvenida sea la crisis económica!

LA ECONOMÍA DEL PETRÓLEO

La crítica de la contabilidad económica convencional hace hincapié en los valores de los servicios ambientales de los ecosistemas que no están recogidos en esa contabilidad. Por ejemplo, los servicios ambientales de los arrecifes de coral y de los manglares, los

del bosque tropical húmedo, pueden ser calculados en dinero por hectárea y por año, y entonces las hectáreas perdidas pueden ser traducidas en pérdidas económicas virtuales para impresionar al público y a los gestores públicos. Eso está bien pero es insuficiente para percatarse de cuáles con las relaciones entre la economía y el medio ambiente pues el suministro energético de nuestra economía industrial depende no tanto de la fotosíntesis actual como de la fotosíntesis de hace millones de años. Nuestro acceso a los recursos minerales depende también de antiguos ciclos biogeoquímicos, y estamos usando y desperdiciando esos recursos sin reemplazo a un ritmo mucho más rápido que el de su formación.

El pico de la extracción de petróleo tal vez ya ha sido alcanzado o lo será pronto (si la economía se recupera). En 2007 se sacaba casi 87 millones de barriles al día, ahora en 2009 ha bajado un poco. Contando en calorías, el promedio mundial equivale a unas 20,000 kcal por persona y día (es decir, una diez veces más que la energía de la alimentación), y en los Estados Unidos equivale a 100,000 kcal por persona y día. En el uso exosomático de energía el petróleo es mucho más importante que la biomasa. Hubo un intento en 2003 de lograr 2 o 3 mbd extra de Irak, que falló como reconoce tristemente Alan Greenspan en sus memorias.

Las economías industriales ricas dependen, en su metabolismo social, de la importación a precio barato de grandes cantidades de energía y materiales. Eso es así en Europa, Japón, partes de China, y también en Estados Unidos que importa más de la mitad del petróleo que gasta. El precio del petróleo aumentó hasta julio del 2008 porque aumentó la demanda, y también por la restricción de oferta por el oligopolio de la OPEP que se apoya en la escasez de petróleo al ir llegando al pico de la curva de Hubbert. De hecho, la teoría económica neo-clásica no sostiene que el precio del petróleo deba ser igual al costo marginal de extracción. El petróleo a 150 dólares por barril sería todavía demasiado barato teniendo en cuenta una asignación intergeneracional más justa y teniendo en cuenta las externalidades que se producen al extraerlo, al transportarlo y al quemarlo. La OPEP intenta reducir la extracción de petróleo durante la crisis. La reunión prevista para noviembre del 2008 se avanzó al 24 de octubre cuando la OPEP decidió disminuir la extracción de petróleo en 1,5 mbd. En diciembre del 2008 la OPEP trata otra vez de frenar la oferta y mantener los precios.

Alf Hornborg escribió en 1998: "los precios del mercado de materias primas son el medio mediante el cuál los centros del sistema mundial que son grandes importadores netos de energía y materiales extraen exergía (es decir, energía disponible) de las periferias".² La OPEP había logrado a partir de 1998 y del acceso de Hugo Chávez a la presidencia de Venezuela recuperar el precio del petróleo, manteniendo la oferta bajo control y con la ayuda del crecimiento económico de la China y de la India. El precio del petróleo llegó a su máximo a mediados del 2008. Las cosas iban tan bien para los

² Alf Hornborg, Towards an ecological theory of unequal exchange: Articulating world system theory and ecological economics, *Ecological Economics* 25(1), p. 127-136.

exportadores de petróleo que cuando Ecuador reingresó en la OPEP en noviembre del 2007, el presidente Rafael Correa propuso que la OPEP pusiera un eco-impuesto a la exportación de petróleo destinado a fines sociales y a ayudar a la transición energética mostrando así que a la OPEP también le preocupaba el cambio climático.

LAS CAUSAS DE LA CRISIS

La actual crisis económica no es solamente una crisis financiera, y su causa no es únicamente que la oferta de nuevas viviendas en los Estados Unidos haya excedido de la demanda que podía ser financiada sosteniblemente. Es verdad que se vendió viviendas a personas que no podía pagar las hipotecas, y se construyó viviendas (como también en España) esperando que aparecieran compradores con patrimonios o con salarios firmes que respaldaran sus pagos hipotecarios. En los Estados Unidos el poder de compra de los salarios no había apenas aumentado en los últimos años al haberse hecho más desigual la distribución del ingreso, pero sí aumentó en compensación el crédito a los consumidores. Los ahorros de los hogares estaban en un mínimo al comenzar la crisis, como también ha ocurrido en España. Por lo visto, los banqueros pensaron que el crecimiento económico continuaría indefinidamente y eso mantendría o hasta haría crecer el precio de las viviendas hipotecadas. "Empaquetaron" las hipotecas y las vendieron a otros bancos que a su vez las vendieron o intentaron venderlas a inocentes inversores. Ahora se acabó el boom inmobiliario (con el brusco "aterrizaje" que José Manuel Naredo había venido anunciando en España hace años). La industria de la construcción está parada en diversos países. Es alarmante que eso se quiera compensar en España con la construcción de más "infraestructuras" financiadas con deuda pública, cuando ese sector de autopistas y aeropuertos está ya sobredimensionado.

La intervención o la nacionalización parcial de varios bancos en Estados Unidos y en Europa ha evitado una cadena imparable de quiebras, pero esa nacionalización hará aumentar el déficit público. Hay que aumentar el déficit público en situación de crisis siguiendo una política keynesiana (excediendo ese déficit el 3 por ciento del PIB que impuso en la Unión Europea el Tratado de Maastricht). Ese déficit ayuda a salir de la crisis y podría encaminarse a fines sociales y ecológicos. Pero si la Deuda Pública crece y crece (como ha ocurrido en el Japón en los últimos veinte años) eso desembocará en una imposibilidad de pago de la deuda o en inflación. Puede pensarse que el pago se logrará con crecimiento, pero ¿será ese crecimiento desmaterializado?

La burbuja de crédito hipotecario y otras formas de crédito en Estados Unidos (también en el Reino Unido y en España) hizo crecer la economía real (impulsando por tanto las exportaciones de China), y en consecuencia hizo crecer la demanda de petróleo y otras materias primas. Hubo un gran aumento del precio del petróleo y de otras materias primas hasta julio del 2008 en parte por compras especulativas pero también por el crecimiento de la economía real mundial. El aumento de precios de las materias primas explica que el Banco europeo mantuviera altos los tipos de interés durante muchos meses en el 2008. El precio de las materias primas fue otra causa de la crisis,

más allá del exceso de creatividad en la venta de "productos" financieros. Hasta octubre del 2008, la inflación amenazaba por el aumento de precios de las materias primas, lo que recordaba la *stagflation* de los años 1970. Una diferencia es que actualmente no hay presión salarial. Un parecido es que el petróleo aumentó de precio (como había ocurrido en 1973 y en 1979). El desafío permanente para los países ricos es crecer económicamente usando menos materiales y energía en términos absolutos. O, alternativamente, lograr que los precios de las materias primas bajen para poder mantener el metabolismo de sus economías.

Visto desde el Sur, éste sería un buen momento para que América del Sur, África y otras zonas que son exportadoras netas de energía y materiales piensen en el desarrollo endógeno y avancen hacia una economía ecológica y solidaria. Además, muchos países del Sur verán como caen las remesas monetarias de sus emigrantes. El rechazo del Sur a continuar proporcionando materias primas baratas para las economías industriales, imponiendo impuestos sobre el agotamiento del "capital natural" o "retenciones ambientales" y poniendo también cuotas a la exportación, también ayudaría al Norte (incluyendo partes de China) en nuestro camino de largo plazo hacia una economía más sostenible que use menos materiales y energía.

EL METABOLISMO SOCIAL

Es inevitable recordar el libro de Frederick Soddy, *Wealth, Virtual Wealth and Debt* (Riqueza, Riqueza Virtual y Deuda) publicado en 1926. Soddy tenía el premio Nobel de Química y era catedrático en Oxford. Es fácil para el sistema financiero hacer crecer las deudas (tanto del sector privado como del sector público), y es fácil sostener que esa expansión del crédito equivale a la creación de riqueza verdadera. Sin embargo, en el sistema económico industrial, el crecimiento de la producción y del consumo implica a la vez el crecimiento de la extracción y destrucción final de los combustibles fósiles. La energía se disipa, no puede ser reciclada. En cambio, la riqueza verdadera sería la que se base en el flujo actual de energía del sol. La contabilidad económica es por tanto falsa porque confunde el agotamiento de recursos y el aumento de entropía con la creación de riqueza.

La obligación de pagar deudas a interés compuesto se podía cumplir apretando a los deudores durante un tiempo. Otra manera de pagar deudas es mediante la inflación que disminuye el valor del dinero. Una tercera vía era el crecimiento económico que, no obstante, está falsamente medido porque se basa en recursos agotables infravalorados y en una contaminación sin costo económico. Esa era la doctrina de Soddy, ciertamente aplicable a la situación actual.

A medida que la crisis económica avanza, el precio del petróleo cae pero se recuperará si la economía crece otra vez. La bajada de la curva de Hubbert será terrible política y ambientalmente. Hay ya grandes conflictos desde hace años en el Delta del Níger y en la Amazonía de Ecuador y Perú contra compañías como la Shell, la Chevron, la Repsol, la Oxy. Ante la escasez de energía barata para impulsar el crecimiento, hay

quien quiere recurrir masivamente a otras fuentes de energía como la nuclear y los agro-combustibles, pero eso aumentará los problemas ambientales, sociales y políticos. Por suerte, la energía eólica y fotovoltaica está aumentando, y mucho más deberá aumentar simplemente para compensar el descenso de la oferta de petróleo en las próximas décadas. El gas natural también crece y llegará a su pico de extracción dentro de no mucho tiempo. Los depósitos de carbón mineral son muy grandes (la extracción de carbón ya creció siete veces en el siglo XX) pero el carbón produce localmente daños ambientales y sociales, y también es dañino globalmente por las emisiones de dióxido de carbono.

EL FIN DEL BOOM DE LAS MATERIAS PRIMAS

Con la crisis económica, ¿habrá ahora un final a la expansión de exportaciones de energía y de materiales, disminuyendo así la presión destructora en las fronteras de la extracción?

Los grandiosos planes de exportaciones de América latina fueron apoyados por el Presidente Lula de Brasil. Más carreteras, más oleoductos, gasoductos y tendidos eléctricos, más puertos e hidrovías, más exportaciones de petróleo, de gas, de carbón, de cobre, de mineral de hierro, de madera, de harina de pescado, de celulosa, de soja y de etanol, ese ha sido el credo de Lula para América latina. Es verdad que el boom de exportación le dio a Lula dinero para propósitos sociales, aumentando su popularidad. Petrobrás se convirtió en una empresa no menos peligrosa para el medio ambiente y los pueblos indígenas de América latina que Repsol o la Oxy. La obsesión de Lula por la exportación de materias primas le impidió hacer algo para frenar la deforestación de la Amazonía y llevó a la ministra de Medio Ambiente, Marina Silva, a la dimisión en 2008. ¿Cuál será ahora la estrategia del presidente Lula y de la izquierda latinoamericana tras la crisis del 2008?

Desde julio del 2008 a finales de octubre, el trigo, el maíz, la soja han bajado 60 por ciento de precio, como también el cobre, el níquel, el aluminio, el mineral de hierro. En la década de 1920, las commodities bajaron de precio unos años antes de 1929, pero esta vez el aumento de los precios de las commodities (ayudados por los desencaminados subsidios a los agrofuels y por el cartel de la OPEP) ha continuado hasta julio del 2008, meses después de que las acciones de las empresas empezaran ya a bajar desde enero del 2008. Ahora ya esos precios están bajando. El llamado Baltic Dry Index que mide los precios del transporte en barcos de mercancías a granel se ha hundido desde julio 2008 hasta enero del 2009. La multinacional mexicana CEMEX anunció en octubre del 2008 que reduciría su fuerza de trabajo en el mundo en un diez por ciento por el descenso en la demanda de materiales de construcción y de cemento, mientras las fábricas de automóviles de Europa y Estados Unidos están reduciendo producción desde mitad del 2008. Todo eso puede ser bueno para el medio ambiente aunque aumente el desempleo: hace falta una reestructuración social que permita en los países ricos un decrecimiento económico que sea socialmente sostenible.

EL PIB DE LOS POBRES

La contabilidad económica convencional está equivocada. En el Congreso Mundial de Conservación en Barcelona en octubre del 2008, se presentó la experiencia que Pavan Sukhdev, Pushpam Kumar y Haripriya Gundimedia adquirieron en la India con un proyecto de investigación que intentó dar un valor económico a los productos no comerciales de los bosques (como la leña y alimentos para los grupos tribales o campesinos y su ganado, la retención de agua y de suelo, las hierbas medicinales de uso local, la absorción de dióxido de carbono). Esta investigación sirvió después en el proyecto europeo TEEB (siglas en inglés de "La Economía de los Ecosistemas y de la Biodiversidad") apoyado por la DG de Medio Ambiente de la Comisión Europea y por el Ministerio de Medio Ambiente alemán.

Supongamos que una compañía minera contamina el agua en una aldea de la India. Las familias no tienen otro remedio que abastecerse del agua de los arroyos o de los pozos. El salario rural es un euro al día, un litro de agua en envase de plástico cuesta 15 céntimos de euro. Si los pobres han de comprar agua, todo su salario se iría simplemente en agua para beber para ellos y sus familias. Asimismo, si no hay leña o estiércol seco como combustibles, al comprar butano (LPG), como preferirían, gastarían el salario semanal de una persona para adquirir un cilindro de 14 kgs. La contribución de la naturaleza a la subsistencia humana de los pobres no queda pues bien representada al decir que supone el 5% del PIB en un país como la India. El asunto no es crematístico sino de subsistencia. Sin agua, leña y estiércol, y pastos para el ganado, la gente empobrecida simplemente se muere.

En la contabilidad macroeconómica se puede introducir la valoración de las pérdidas de ecosistemas y de biodiversidad ya sea en cuentas satélites (en especie o en dinero) ya sea modificando el PIB para llegar a un PIB "verde". Pero en cualquier caso, la valoración económica de las pérdidas tal vez sea baja en comparación con los beneficios económicos de un proyecto que destruya un ecosistema local o que destruya la biodiversidad. Lo mismo se aplica a nivel macroeconómico: un aumento del PIB ¿compensa el daño ambiental? Sukhdev y sus colaboradores contestan así: ¿qué grupos de personas sufrirán las pérdidas? En la India comprobaron que los beneficiarios más directos de la biodiversidad de los bosques y de sus servicios ambientales eran los pobres, y que su pérdida afectaría sobre todo al ya menguado bienestar de los pobres. Esa pobreza hace que las pérdidas de servicios ambientales repercutan desproporcionadamente en su "ingreso de subsistencia" en comparación con otras clases sociales. De ahí la idea del "PIB de los pobres". En otras palabras, si el agua de un arroyo o del acuífero local es contaminada por la minería, los pobres no pueden comprar agua en botella de plástico porque no tienen dinero para ello. Por tanto, cuando la gente pobre del campo, y sobre todo las mujeres, ven que su propia subsistencia está amenazada por un proyecto minero o una represa o una plantación forestal o una gran área industrial, a menudo protestan no porque sean ecologistas sino porque necesitan inmediatamente los servicios de la naturaleza para su propia vida. Ese es el "ecologismo de los pobres".

En la revista *Down to Earth* (15 agosto 2008), al final del boom, Sunita Narain daba varios ejemplos actuales de la India. "En Sikkim, el gobierno ha cancelado once proyectos hidroeléctricos atendiendo a las protestas locales. En Arunachal Pradesh, las represas están siendo aprobadas a toda velocidad y la resistencia está creciendo. En Uttarakhand en el último mes, dos proyectos en el Ganges han sido detenidos y hay mucha preocupación con el resto de proyectos mientras en Himachal Pradesh, las represas despiertan tanta oposición que las elecciones han sido ganadas por candidatos que dicen que están en contra de ellas. Muchos otros proyectos, desde centrales termo-eléctricas a minas en zonas agrícolas, tropiezan con resistencia. La mina de hierro, la fábrica de acero y el puerto propuestos por el gigante sur-coreano Posco son discutidos, aunque el primer ministro ha asegurado que tendrán luz verde este mismo mes de agosto. La gente local no quiere oír eso, no quiere perder sus tierras y su subsistencia, no confía en las promesas de compensación. En Maharashtra, los cultivadores de mangos se levantan contra la central térmica de Ratnagiri. En cualquier rincón donde la industria intenta conseguir tierra y agua, la gente protesta hasta la muerte. Hay heridos, hay violencia, hay desesperación, y nos guste o no, hay miles de motines en la India de hoy. Tras visitar Kalinganagar, donde hubo muertos en protesta contra el proyecto de las industrias Tata, escribí que el tema no era la competitividad de la economía de la India ni tampoco el Naxalismo. Los que protestaban eran aldeanos pobres sin la capacidad de sobrevivir en el mundo moderno si perdían la tierra. Habían visto como sus vecinos eran desplazados, como no se cumplían las promesas de dinero o empleo. Sabían que eran pobres y que el desarrollo económico moderno les empobrecería más...".

En un libro de la UICN para el Congreso Mundial de Conservación en Barcelona en octubre del 2008 con el título *Transition to Sustainability*, Bill Adams y Sally Jeanrenaud proponían una alianza entre el movimiento conservacionista y el ecologismo de los pobres. Esa alianza es difícil, si uno nota la muy visible vinculación entre el conservacionismo y empresas como Shell y Rio Tinto. John Muir estaría horrorizado. Por su lado, la izquierda tradicional del Sur ha visto el ecologismo como un lujo de los ricos más que una necesidad de los pobres a pesar de que hay víctimas del ecologismo popular tan conocidos como Chico Mendes y Ken Saro-Wiwa.

LAS EXTERNALIDADES DEL SISTEMA ECONÓMICO

La teoría economía neoclásica explica las externalidades (es decir, efectos negativos o a veces positivos no recogidos en los precios del mercado) como "fallos del mercado". Así, si la minería destruye la supervivencia de comunidades, o si el cultivo de soja y la aplicación masiva de glifosato afecta a la salud de poblaciones humanas, eso son fallos del mercado que no da precio a esos daños. Similarmente, si el crecimiento económico basado en la quema de combustibles fósiles causa un aumento de la concentración de dióxido de carbono en la atmósfera y por tanto un cambio climático, eso se debe a que los precios están mal puestos. Fallos del mercado que podrían ser corregidos con impuestos o con permisos de contaminación transables. Otros autores, muy reacios a la

intervención estatal, prefieren ver las externalidades como “fallos de gobierno”, fracasos de los gobiernos que no se ponen de acuerdo para establecer normas ambientales internacionales o que no aciertan a imponer una estructura de derechos de propiedad sobre el ambiente o que subsidian actividades nocivas.

Hay otra línea de pensamiento en estas cuestiones. Así como la ideología patriarcal ha influido en la desatención que la ciencia económica muestra hacia el trabajo doméstico no remunerado, de la misma forma la ideología del progreso y el olvido de la naturaleza han influido en la desatención que la ciencia económica muestra hacia el marco ecológico de la economía.

¿De dónde nacen las externalidades? Desde la Economía Ecológica, ponemos atención al crecimiento de los flujos de energía y de materiales en la economía, y a la salida de residuos. Es la perspectiva del Metabolismo de la Sociedad, que Marx mencionó en *El Capital* (acudiendo, entre otros, a los estudios de Liebig sobre el guano del Perú y los nutrientes agrícolas) pero que ni Marx ni los marxistas desarrollaron, de manera que no existe una tradición de historia ambiental-económica-social marxista. El metabolismo social es la perspectiva que en la segunda mitad del siglo XX han desarrollado Nicholas Georgescu-Roegen, Robert U. Ayres, H.T. Odum, David Pimentel, Herman Daly, René Passet, Manfred Max-Neef, Víctor Toledo, Jose-Manuel Naredo y su discípulo Oscar Carpintero, Marina Fischer-Kowalski y su grupo en Viena, John McNeill, Mario Giampietro, Roldán Muradian, Walter Pengue, Mario Alejandro Pérez Rincón y muchos otros en los campos de la economía ecológica, la ecología industrial, la agro-ecología, la historia ambiental.

Al poner atención en el metabolismo de la sociedad, las externalidades no son ya esporádicos fallos del mercado o fallos de la acción gubernamental sino que adquieren carácter sistémico, inevitable. La economía humana es un subsistema de un sistema físico más amplio. La economía recibe recursos (y a menudo los explota más allá de su capacidad de regeneración) y produce residuos. No existe una economía circular cerrada. La economía está abierta tanto por el lado de la extracción de recursos en la fronteras como de la producción de residuos. Los perjudicados no sólo son otras especies no-humanas y las próximas generaciones de humanos (que no pueden protestar) sino que a menudo son también gente pobre, que protesta. Las externalidades son, como decía K.W. Kapp, costos sociales transferidos hacia los más débiles.

ACTIVOS TÓXICOS Y PASIVOS VENENOSOS

Los activos que toman la forma de acreencias sobre deudas que no serán pagadas han sido bautizados en la crisis actual con el curioso nombre de “activos tóxicos”. Así, un banco acreedor que da un préstamo hipotecario, lo coloca en su activo en el balance aunque el deudor difícilmente vaya a pagar esa hipoteca y aunque la vivienda que respalda el crédito haya perdido precio en el mercado. De aquí a un tiempo, el banco tendrá que borrar ese activo o darle un valor menor.

En el lado del pasivo de los balances de las empresas, las actuales reglas contables no obligan a deducir los daños al medio ambiente. De hecho, la economía actual tiene una enorme "deuda de carbono" hacia las generaciones futuras y hacia los pueblos pobres de nuestra propia generación que sufrirán por el cambio climático habiendo contribuido muy poco a que se produzca. Muchas empresas privadas en el sector extractivo tienen también grandes pasivos ambientales. A la Chevron-Texaco se le está exigiendo 16 mil millones de dólares en un juicio en Lago Agrio, Ecuador. La compañía Río Tinto dejó un pasivo muy grande en Andalucía desde 1888, y después en Bougainville, en Namibia, en Papúa Occidental junto con la compañía Freeport MacMoran. Son deudas a personas pobres o indígenas. La Shell tiene enormes pasivos por pagar en el Delta del Níger. Pero los accionistas de esas empresas no deben preocuparse. Esas deudas venenosas están recogidas en los libros de historia pero no en los libros de contabilidad.

PLURALISMO DE VALORES

La ciencia económica ve la economía como un carrusel o "tío vivo" entre los consumidores y los productores o empresas. Se encuentran en los mercados de bienes de consumo o en los mercados de los servicios de los factores de la producción (por ejemplo, al vender fuerza de trabajo a cambio de un salario). Los precios se forman en esos mercados al intercambiar las mercancías o comprar servicios de los factores de la producción. Una parte de los ingresos se ahorra y financia la compra de bienes de inversión por las empresas. El estado detrae dinero en la forma de impuestos (sobre el consumo, sobre el ingreso de personas físicas o sobre beneficios de las empresas) y con eso paga la inversión pública y el consumo público (escuelas, sanidad, defensa y seguridad). La contabilidad macroeconómica (el cálculo del PIB) agrega las cantidades multiplicadas por sus precios. Eso es la Crematística que, como hemos dicho, olvida el agotamiento de recursos y también la contaminación como olvida asimismo todos los servicios proporcionados en la esfera doméstica o del voluntariado, sin remuneración.

En cambio, la economía puede describirse de otra manera, como un sistema de transformación de energía y de materiales, incluida el agua, en productos y servicios útiles, y finalmente en residuos. Eso es la Economía Ecológica. Ha llegado el momento de sustituir el PIB por indicadores sociales y físicos al nivel macro. La discusión sobre la *décroissance soutenable* o el decrecimiento económico socialmente sostenible que Nicholas Georgescu-Roegen planteó hace treinta años, debe ahora convertirse en el tema principal de la agenda política en los países ricos.

Las decisiones económicas serían mejores al dar valor monetario a los recursos y servicios ambientales que tienen precio bajo o precio cero en la contabilidad habitual, pero no debemos olvidar otras consideraciones. Por ejemplo, recordemos la inminente amenaza que pende sobre la Niyamgiri Hill en Orissa, donde viven los Dongria Kondh. Tal vez la baja del precio del aluminio en más de 50 por ciento en la segunda mitad del 2008, y por tanto el descenso del precio de la bauxita, ayude a salvar esa montaña

sagrada. Pero en cualquier caso, podemos preguntar: ¿cuántas toneladas de bauxita vale una tribu o una especie en trance de extinción? ¿cómo expresar esos valores en términos que un Ministro de Finanzas o un juez de la Corte Suprema puedan entender? Los lenguajes de valoración de los indígenas o de los campesinos son silenciados en favor del lenguaje de la valoración monetaria. Esos otros lenguajes incluyen la aserción de los derechos territoriales contra la explotación externa, ya sea apelando al Convenio 169 de la OIT que exige un consentimiento previo de los indígenas, o en la India las cláusulas en la Constitución y algunas sentencias judiciales que protegen a los adivasi. También cabe apelar a valores ecológicos y estéticos. En fin, podríamos preguntar a los Dongria Kondh: ¿qué precio tiene vuestro Dios? ¿cuánto valen los servicios que os proporciona vuestro Dios?

La cuestión no es pues si el valor económico solo se determina en mercados realmente existentes ya que los economistas han desarrollado métodos para la valoración monetaria de los servicios y bienes ambientales y de las externalidades negativas. La cuestión es, más bien, si todas las evaluaciones pertinentes en un conflicto ambiental (por ejemplo en minería de cobre u oro en el Perú o de bauxita en Orissa, o determinada represa en el noreste de la India, o la destrucción de un manglar por la industria camaronera en Honduras o Bangladesh, o la determinación del nivel adecuado de emisiones de dióxido de carbono por la Unión Europea) deben ser reducidas a una medida común, a la única dimensión monetaria.

Debemos rechazar tal simplificación de la complejidad, tal exclusión de lenguajes de valoración. Debemos aceptar, por el contrario, el pluralismo de valores inconmensurables entre sí para evitar que la ciencia económica se convierta en un instrumento del poder en la toma de decisiones. Eso es así cuando se aplica el análisis costo-beneficio a proyectos de inversión concretos, y también al nivel macro donde los aumentos del PIB triunfan sobre cualquier otra dimensión.

La cuestión es pues ¿quién tiene el poder de simplificar la complejidad imponiendo un determinado lenguaje de valoración sobre los demás? Así, el movimiento conservacionista mundial debe ciertamente criticar la contabilidad económica habitual y debe empujar para que se corrija esa contabilidad para reflejar mejor nuestras relaciones con la naturaleza, pero sin olvidar que otros lenguajes de valoración son también legítimos: los derechos territoriales, la justicia ambiental y social, la subsistencia humana, la sacralidad.

La crisis económica da una oportunidad para que la economía de los países ricos entre en una transición socio-ecológica hacia menores niveles de uso de materiales y energía. Y tanto en el Norte como en el Sur, ese camino a una economía ecológica y solidaria debe incluir la voluntad de frenar el crecimiento de la población. El planeta (tanto sus habitantes humanos como los no-humanos) estaría mejor con 4 o 5 mil millones de personas que con 8 o 9 mil millones, aunque eso sea contra-indicado para el crecimiento económico que en cualquier caso está mal medido.

¿UN KEYNES VERDE O EL DECRECIMIENTO SOSTENIBLE?

La ola económica neoliberal coincidió desde 1975 o 1980 (triunfo de Pinochet, Thatcher, Reagan) con el auge cada vez mayor de la crítica ecológica a la economía. Unos, los neo-liberales, idolatran el mercado. Otros, los ecologistas, lo atacan desapasionada y juiciosamente porque el mercado no garantiza que la economía encaje en la ecología, pues el mercado infravalora las necesidades futuras y no cuenta los perjuicios externos a las transacciones mercantiles, como ya había señalado Otto Neurath contra Von Mises y Hayek entre 1920 y 1930.

Con la crisis del 2008-09, los neoliberales están de retirada. Regresa Keynes. La crisis económica actual pone a Keynes de moda porque hay capacidad industrial en las economías occidentales que no se aprovecha. Aumenta el desempleo. Un mayor gasto público es la receta adecuada en estos casos. Así habrá dinero para cambiar de automóvil y comprar el exceso de viviendas que deprime la industria de la construcción en Estados Unidos, en el Reino Unido y en el Reino de España.

Keynes quería que la economía saliera de la crisis de 1929. Explicitamente dijo que lo que ocurriera a largo plazo, una vez la economía se recuperara de la crisis, no le importaba. Fueron economistas posteriores como Harrod y Domar los que convirtieron el keynesianismo en una doctrina de crecimiento económico a largo plazo. Más tarde llegaron o resucitaron los neoliberales como Hayek, quienes dijeron que el mercado sabía mucho más que el estado. Ahora estamos escuchando a banqueros que piden que nacionalicen sus bancos, por favor. Estamos viendo la resurrección de Keynes (o su reencarnación en Krugman y Stiglitz). Pero podemos preguntarnos, ¿un Keynes de corto plazo, para salir de la crisis, o un Keynes también de largo plazo para seguir una senda virtuosa de crecimiento económico?

Y es ahí donde entra la actual crítica de la economía ecológica. Nos parece bien un Keynesianismo verde que aumente la inversión pública en conservación de energía, en instalaciones fotovoltaicas, en transporte público urbano y rehabilitación de viviendas, en agricultura orgánica. Pero no nos parece bien continuar en la fe del crecimiento económico. En los países ricos debemos entrar en una transición socio-ecológica. La economía debe decrecer en términos de materiales y energía. Existe ya un acuerdo social en Europa para que las emisiones de dióxido de carbono decrezcan 20 por ciento con respecto a las de 1990, pero no habían previsto que, de hecho, al decrecer el PIB, ya están bajando rápidamente las emisiones de dióxido de carbono en el 2008 y 2009.

Ahora bien, el decrecimiento económico causa dificultades sociales que hemos de afrontar para que nuestra propuesta pueda ser socialmente aceptada. Si la productividad del trabajo (por ejemplo, el número de automóviles que un trabajador produce al año) crece 2 por ciento anualmente y si la economía no crece, eso llevará a un aumento del desempleo. Nuestra respuesta es doble. Los aumentos de productividad no están bien medidos. Si hay sustitución de energía humana por energía de máquinas, ¿los precios de esta energía tienen en cuenta el agotamiento de recursos, las externalidades negativas? Sabemos que no es así. Además, hay que separar el derecho a recibir una

remuneración del hecho de tener empleo asalariado. Esa separación ya existe en muchos casos (niños y jóvenes, pensionistas, personas que perciben el seguro de desempleo) pero debe ampliarse más. Hay que redefinir el significado de "empleo" (teniendo en cuenta los servicios domésticos no remunerados y el sector del voluntariado) y hay que introducir o ampliar la cobertura de la Renta de Ciudadano o Renta Básica.

Otra objeción. ¿Quién pagará la montaña de créditos, las hipotecas y la deuda pública, si la economía no crece? La respuesta debe ser: Nadie. No podemos forzar a la economía a crecer al ritmo del interés compuesto con que se acumulan las deudas. El sistema financiero debe tener reglas distintas de las actuales.

En Europa y Estados Unidos lo que es nuevo no es pues el Keynesianismo ni tan solo el Keynesianismo verde. Lo nuevo es el movimiento social por el Decrecimiento Sostenible. La crisis abre expectativas para nuevas instituciones y hábitos sociales, en alianza con los movimientos por la Justicia Ambiental y el Ecologismo de los Pobres.

EL ECOLOGISMO POPULAR DEL SIGLO XXI

Los ricos del mundo consumen tanto que las fronteras de extracción de mercancías o materias primas están llegando a los últimos confines. Por ejemplo la frontera del petróleo ha llegado hasta Alaska y la Amazonía. Pero hay resistencia popular e indígena contra el avance de las actividades extractivas de las empresas multinacionales. Estas resistencias parecen ir contra el curso de la historia contemporánea, que es el constante triunfo del capitalismo, el crecimiento del metabolismo económico en términos de materiales, energía, agua que se introducen en el sistema para salir luego como residuos. Las comunidades se defienden.

Hoy en día se dan conflictos en las fronteras de extracción de cobre como Intag en Ecuador o en los distritos de Carmen de la Frontera, Ayabaca, y Pacaipampa en el norte del Perú donde el proyecto Río Blanco de la Minera Majaz fue derrotado en un referéndum local en septiembre del 2007. Hay conflictos por la extracción de níquel en Nueva Caledonia, mientras que la isla de Nauru quedó destruida por la rapiña de los fosfatos. La economía mundial no se "desmaterializa". Al contrario. Se saca siete veces más carbón en el mundo hoy que hace cien años, aunque en Europa haya bajado la extracción de carbón. A veces, se trata de insumos esenciales para la economía. A veces se trata de productos superfluos. Hay conflictos en la minería de cobre, de uranio, de carbón y en la extracción y transporte de petróleo pero también hay conflictos en la minería de oro y por la defensa de los manglares contra la industria camaronera.

Existen movimientos sociales de los pobres relacionados con sus luchas por la supervivencia, y son por tanto movimientos ecologistas - cualquiera que sea el idioma en que se expresan - en cuanto que sus objetivos son definidos en términos de las necesidades ecológicas para la vida: energía (incluyendo las calorías de la comida), agua, espacio para albergarse. También son movimientos ecologistas porque tratan de sacar los recursos naturales de la esfera económica, del sistema de mercado generalizado, de

la racionalidad mercantil, de la valoración crematística, para mantenerlos o devolverlos a la *oikonomia* (en el sentido con que Aristóteles usó la palabra, parecido a ecología humana, opuesto a crematística).

Existe un ecologismo de la supervivencia, un ecologismo de los pobres, que pocos habían advertido hasta el asesinato de Chico Mendes hace 20 años, en diciembre de 1988. Da rabia ver en Brasil la impotencia de Marina Silva, exministra de Medio Ambiente, quien procede políticamente de la lucha de los *seringueiros* en el Acre. La necesidad de supervivencia hace a los pobres conscientes de la necesidad de conservar los recursos. Esta consciencia a menudo es difícil de descubrir porque no utiliza el lenguaje de la ecología científica sino que utiliza lenguajes locales como los derechos territoriales indígenas o lenguajes religiosos.

EL COMERCIO ECOLOGICAMENTE DESIGUAL

Puede parecer que la incidencia del ecologismo de los pobres es sólo local, pero también comprende aspectos internacionales. En el comercio internacional podemos distinguir desde la época colonial, entre dos tipos de mercancías: las "preciosidades" de alto precio por unidad de peso (oro, plata, marfil, pimienta, diamantes) y las mercancías a granel (*bulk commodities* las llamó Immanuel Wallerstein). Los medios de transporte no permitían exportar a las metrópolis grandes volúmenes de poco valor unitario, a menos que el propio barco (de madera de teca, por ejemplo) fuera el bien exportado. Poco a poco eso fue cambiando. El guano del Perú y el nitrato de Chile (de 1840 a 1914) fueron mercancías a granel muy importantes para el aumento de la productividad agrícola de los países importadores.

La exportación de petróleo, fosfatos y de gas del Africa a Europa prolonga y se suma a la historia del guano y la harina de pescado de Perú y del quebracho colorado de Santa Fe y el Chaco, o la soja y el etanol hoy en día. Se exporta barato, sin contar los daños ambientales y la sustentabilidad a largo plazo, y sacrifica la seguridad alimentaria ya sea por las exportaciones a costa de la producción local, o por la importación que arruina la agricultura campesina. Por ejemplo, la agricultura campesina mexicana es desde el punto de vista de la eficacia energética y de la conservación de la biodiversidad del maíz superior a la de los Estados Unidos. Sin embargo, México exporta al norte petróleo y gas baratos que vuelven a México en parte convertidos en maíz de importación de gran costo energético. Pero este maíz, tal vez transgénico, puede arruinar económica y biológicamente la agricultura de la milpa campesina de México. Una reacción nacionalista pro-campesina, adoptaría un horizonte temporal más largo, no importaría ese maíz y además se negaría a exportar gas o petróleo salvo a precios que de alguna manera compensen los daños en Tabasco y Campeche y que incluyan las necesidades de las generaciones mexicanas futuras. México podría al menos ingresar en la OPEC.

La Unión Europea importa (en toneladas) casi cuatro veces más que exporta. Por tanto, importa barato y exporta caro, mientras que muchos países del Sur cumplen la regla de San Garabato, "compre caro y venda barato". María Cristina Vallejo (siguiendo

los pasos de Fander Falconí) ha calculado las cifras correspondientes para Ecuador, un país que tiene un déficit comercial físico con sus notables exportaciones de petróleo, bananos, harina de pescado, productos forestales (muchos de ellos de contrabando). Por persona y año, cada ecuatoriano consume unas 4 toneladas de materiales (de las cuales solamente 0.3 ton. son importadas). Las exportaciones son 1.6 ton por persona y año. En cambio, en la Unión Europea, el consumo por persona y año es de casi 16 toneladas de las cuales 3.8 son importadas. Las exportaciones europeas son solamente de 1.1 ton por persona y año³. Los términos de intercambio perjudican a los países que exportan materias primas, incluso en estos últimos años de cierto aumento de precios de las commodities hasta el descenso del 2008.

Europa se abastecía de carbón hasta la segunda guerra mundial, hoy importa grandes cantidades de petróleo y gas, igual que Estados Unidos. Estas importaciones son esenciales para el metabolismo de las economías ricas del mundo. Cuando las importaciones son combustibles fósiles, su contrapartida son emisiones de dióxido de carbono. Las economías ricas nunca han sido tan dependientes de las importaciones como ahora. El metabolismo de las sociedades ricas no se podría sostener sin conseguir a precios baratos los recursos naturales de los proveedores de materias primas. Esas exportaciones baratas del sur se consiguen pagando poco (ya que en general los pobres venden barato) y prescindiendo de los costos ambientales.

En países grandes, el comercio ecológicamente desigual se establece también entre regiones. Así, en la India, hay zonas sacrificadas a la explotación minera en los estados de Orissa, Chatisgarh, Jarkhand, muchas veces en zonas tribales. Hay un excelente estudio sobre la deuda ecológica de la cual son acreedores los pueblos empobrecidos de Orissa⁴. También en América, ese ecologismo popular es protagonizado por grupos indígenas supervivientes (como las protestas de los Embera Katío en la represa de Urrá en Colombia, como los reclamos mapuches contra la Repsol en Argentina). Es posible entonces aplicar el Convenio 169 de la OIT, o al menos intentarlo.

EL RECLAMO DE LAS DEUDAS ECOLÓGICAS

Vemos en muchos lugares del mundo surgir reclamos contra empresas bajo la ATCA (Alien Tort Claims Act) de Estados Unidos, en general sin éxito. Un famoso caso judicial enfrenta a comunidades indígenas y a colonos de la Amazonía norte del Ecuador contra la compañía Texaco desde 1993. Los perjudicados por Occidental Petroleum en territorio Achuar en Perú llevan en 2008 a esa compañía a los tribunales de California. Hay otros conflictos por residuos producidos en los procesos de producción. Por ejemplo, conflictos

³ M.C. Vallejo, *La estructura biofísica de la economía ecuatoriana: el comercio exterior y los flujos ocultos del banano*, Flacso - Abya Yala, Quito, 2006, p. 123.

⁴ Sanjay Khatua y William Stanley, *Ecological Debt: a case study from Orissa*. Disponible en la web.

sobre los residuos nucleares que son un subproducto de la producción de electricidad. Conflictos por la contaminación causada en Alang, Gujarat, un destino de barcos llevados a desguazar por una legión de trabajadores pobres que trabajan en las playas, sin protección.

¿Cuánto debe la Dow Chemical por los casos de esterilidad de trabajadores de plantaciones bananeras en Honduras, Costa Rica, Ecuador? Son luchas por la Justicia Ambiental. Hay quien no entiende el carácter estructural de estas protestas. Creen que son protestas NIMBY ("no en mi patio") cuando son manifestaciones locales del movimiento internacional por la justicia ambiental. Hay gente que incluso piensa que el ecologismo es un lujo de los ricos, que hay que preocuparse por la naturaleza solamente cuando ya tienes de todo en casa. Pero existe un ecologismo popular. Hay redes que surgen de estas protestas. Por ejemplo, la red Oilwatch que nació en 1995 de experiencias en Nigeria y en Ecuador. Nacen redes que piden ayuda a los grupos del norte, porque las compañías son del norte. Por ejemplo la red Mines, Minerals & People nacida en el 2004. De las protestas, de las resistencias es de donde van a nacer las alternativas.

Comprobamos que hay un desplazamiento de los costos ambientales del Norte al Sur. La misma desigualdad observamos en las emisiones de dióxido de carbono, causa principal del cambio climático. Un ciudadano de Estados Unidos emite 15 veces más en promedio que uno de la India. Nos preguntamos: ¿quién tiene títulos sobre los sumideros de carbono que son los océanos, la nueva vegetación y los suelos? ¿quién es dueño de la atmósfera para depositar el dióxido de carbono que sobra? De ahí los reclamos de la Deuda Ecológica que el Norte tiene con el Sur, por el comercio ecológicamente desigual, por el cambio climático, también por la bio-piratería y por la exportación de residuos tóxicos. La Deuda Ecológica se puede expresar en dinero pero tiene también aspectos morales que no quedan recogidos en una valoración monetaria.

Hay muchos conflictos de carácter socio-ambiental pero eso indica que estamos en un cambio de época que permite ser optimistas. De las resistencias nacen las alternativas. Hay pues buenas perspectivas para el eco-socialismo del siglo XXI y especialmente para el ecologismo de los pobres y para el eco-feminismo. Los marxistas de la Vieja Izquierda han de reciclarse, si viven todavía, pero los neo-liberales no han ganado - menos que nunca tras la crisis del 2008-09.

A primera vista parece que el Sur se perjudica si el Norte no crece porque hay menor oportunidad de exportaciones y también porque el Norte no querrá dar créditos y donaciones. Pero son precisamente los movimientos de justicia ambiental y el ecologismo de los pobres tan vigorosos en el Sur, los mejores aliados del movimiento por el decrecimiento económico socialmente sostenible del Norte.

UNA NOTA SOBRE CRISIS Y MERCADO LABORAL ESPAÑOL¹

Albert Recio Andreu²

Departamento de Economía Aplicada
Universidad Autónoma de Barcelona

1. El paro masivo es uno de los efectos más devastadores de las crisis capitalistas. Por sus implicaciones sociales es uno de las cuestiones que centra el debate social. Un debate atravesado por las visiones teóricas con las que los economistas analizan el mercado laboral. Una revisión de los diferentes enfoques existentes permite vislumbrar claramente dos tipos de aproximaciones analíticas a la hora de explicar el desempleo. Una considera que es un fenómeno fundamentalmente derivado del mal funcionamiento del mercado laboral. A este punto de vista se apuntan la mayoría de economistas neoclásicos para quienes una economía competitiva tiende a generar un equilibrio que “vacía los mercados”. Los excesos de oferta persistentes (y el desempleo masivo se asocia a esta situación) sólo pueden ser el producto de la inexistencia de un mercado laboral competitivo generado por la existencia de regulaciones institucionales (fundamentalmente normas públicas y sindicatos) que impiden al mercado funcionar adecuadamente. La otra corriente considera el paro como un subproducto resultante del mal funcionamiento habitual de los mercados. Desde esta perspectiva el desempleo es un efecto que se manifiesta en el mercado laboral aunque no necesariamente se ha generado allí. A esta interpretación pueden asociarse, con variantes, la mayor parte de corrientes heterodoxas que han tratado de explicar la cuestión, particularmente marxistas, keynesianos y post-keynesianos para quienes la recurrencia del desempleo es el resultado de la incapacidad de las economías capitalistas de mercado de generar una situación persistente de pleno empleo. La crisis de 1929 y la formulación de la teoría keynesiana ayudaron durante un tiempo a convertir en hegemónica esta segunda perspectiva. La síntesis neoclásica de Hicks y Samuelson significó en parte un reconocimiento del papel de los mercados de productos en la generación del desempleo, pero su importancia ha sido crecientemente desestimada con el asentamiento en la década de los setentas de la “nueva macroeconomía neoclásica” y el conjunto de corrientes que conforman el sustrato intelectual del neoliberalismo. Enfoques como los

¹ Gran parte de estas notas son reflexiones generadas a partir del trabajo realizado en el proyecto europeo Dynamo (su material esta disponible en www.dynamoproject.eu) y en los debates anuales en el International Working Party on Labour Market Segmentation (IWLPMS). Algunas de las cuestiones concretas están ilustradas en una ponencia realizada con Josep Banyuls para la sesión del ILWMS de 2009.

² albert.recio@uab.cat

de las "expectativas racionales" han contribuido a minimizar el papel que tienen las decisiones empresariales en la gestación de las crisis. Y han posibilitado que muchos economistas aborden los problemas del desempleo masivo como un problema de regulación del mercado laboral.

En España en los últimos treinta años el enfoque del mercado de trabajo ha sido completamente predominante. En parte se ha basado en el prestigio académico internacional y la posición institucional de alguno de sus más conspicuos defensores. Su argumentación se ha basado tanto en el recurso a modelos matemáticos relativamente sofisticados como en un argumento circunstancial que ha tenido un elevado poder de convicción: el que España tiene una rigidez institucional en el mercado laboral, heredada del franquismo y que nunca ha acabado de resolverse con las sucesivas reformas laborales. Un argumento fácil de ser aceptado cuando se constata que en diversos períodos de nuestro pasado reciente (y del momento actual) el volumen absoluto y las tasas de paro se han situado en los niveles más altos de los países desarrollados. Por esto en las sucesivas coyunturas de paro masivo renacen con fuerza las voces que exigen una enésima reforma estructural del mercado laboral. Voces que son amplificadas por los beneficiarios potenciales de las sucesivas reformas: organizaciones patronales y medios de comunicación afines.

La discusión de este planteamiento entraña diversos niveles. De una parte, el debate sobre la bondad de los modelos teóricos de referencia. Sin duda en este campo el análisis de la crisis actual pone en cuestión muchos de los supuestos sobre los que se basó la "nueva macroeconomía" neoclásica y hay buenas razones para pensar que el análisis del desempleo en términos de funcionamiento global de las economías capitalistas puede volver a recuperar terreno. De otra parte, pasa por discutir dónde están las especificidades de cada modelo nacional de empleo y en qué medida las mismas son responsables de los problemas específicos de cada país. El argumento de la especificidad de nuestro modelo de relaciones laborales se basa en algo incontestable: en el hecho de que efectivamente algunas de las instituciones laborales españolas son distintas del resto del mundo, algo que puede defenderse con evidencia empírica para cualquier otro modelo nacional. Precisamente en los últimos años se ha avanzado mucho en análisis comparado y se ha podido detectar la variedad de regulaciones (no sólo en el mercado laboral) que diferencian a los diversos países. Cada modelo nacional se caracteriza por la predominancia de un conjunto de instituciones cuyo origen y trayectoria obedece a un proceso histórico concreto en el que han influido tanto elementos "económicos" (estructura productiva y empresarial, posicionamiento en el mercado mundial...) como socio-políticos (nivel y tipo de conflictos sociales, cultura de las élites, sistema político, estructura de las relaciones de familia y género, etc.). Por esto también aparecen diferencias notorias en cuestiones tan visibles como las desigualdades en la distribución de la renta, el peso y orientación del sector público, etc. La cuestión, por tanto, no es constatar las diferencias, sino analizar cómo las mismas influyen en el sistema social y cuáles son las trayectorias y efectos que para el conjunto puede tener una determinada reforma. Un planteamiento a menudo olvidado por muchos economistas que se limitan a tomar una institución aislada (el modelo de contratación laboral, la seguridad social) y propugnar reformas en una sola dirección sin tener en cuenta el impacto de las mismas

en el conjunto del sistema social. Aunque los economistas neoclásicos son fervientes partidarios de modelos de equilibrio general a menudo sus propuestas se limitan sólo a equilibrios parciales sólo sostenibles sobre el papel.

2. El argumento central que ha dominado el mercado laboral español es el de la rigidez heredada del viejo sistema franquista. Una rigidez que se argumenta que nunca se ha abordado por completo, sino que sólo ha sido influenciada por una supuesta "reforma en el margen" que hubiera dejado intactas importantes bolsas de rigidez.

En la primera gran crisis del empleo (1977-1985) el argumento se centró en la inexistencia de fórmulas de contratación temporal que permitieran a las empresas una contratación flexible y en la consideración de que el sistema de protección al desempleo era excesivamente generoso con los parados de larga duración y no estimulaba la búsqueda de trabajo (es curioso constatar que en el período donde mayor difusión tuvo esta última interpretación, la tasa de cobertura del desempleo apenas alcanzaba un 25% del colectivo de desempleados). En función de ello se introdujeron diversas modalidades de contratación temporal que en pocos años situaban a España en el liderato del empleo temporal. De golpe el país se había convertido en el "más flexible" del mundo si sólo se tomaba esta base de comparación. Por esto los defensores de la rigidez debían reformular el argumento.

La respuesta fue sin duda ingeniosa y se puede traducir en términos de "el sistema de empleo temporal ha reforzado la rigidez". La explicación de esta paradoja se sostiene en base al recurso de un modelo de insiders-outsiders. Los insiders son los trabajadores con empleo estable, se supone protegidos por el elevado coste del despido (y a menudo también por su posición en la estructura laboral de la empresa), los outsiders son los trabajadores temporales, despedibles a coste cero. Los sindicatos representan sólo a los insiders, los únicos en situación real de afiliación. El modelo supone que si en la empresa todos fueran igualmente despedibles las demandas salariales excesivas o las presiones del mercado tipo caída de demanda afectarían potencialmente a todos por igual. En una economía donde unos están protegidos y otros no, los impactos negativos recaerán sólo sobre estos últimos y por tanto los insiders estarán en condiciones de mantener sus privilegios y de bloquear determinadas medidas de flexibilidad. Han reforzado su posición de rigidez a costa de un segmento laboral temporal. El sistema es, a la vez, más ineficiente e inicuo. Por esto los defensores de este análisis propugnan una reforma radical de la contratación del mercado que rompa, a la vez, con la segmentación y la rigidez. El sostén empírico de su posición se obtiene mediante la realización de estudios cross-section en los que se muestra que efectivamente tener un contrato temporal entraña una pérdida salarial, (cosa que por otra parte nadie discute). Pero otras previsiones del modelo han tenido más dificultades de encajar con la evidencia empírica. En concreto durante la crisis de 1991-1994 (cuando este argumento se puso en circulación) la evidencia empírica mostró la destrucción masiva de puestos de trabajo fijos y la sucesiva creación de puestos de trabajo temporales, precisamente lo contrario de lo que debería esperarse si realmente los insiders estuvieran protegidos por el cinturón de seguridad de los outsiders.

La cuestión esencial es en qué medida el mundo real se asemeja al mundo delineado por el modelo. Si realmente toda la estructura ocupacional española obedece al esquema de unas empresas en las que existe un núcleo estable de empleados fijos y una corona de protección de empleados temporales que son utilizados meramente como un recurso coyuntural. Cuando se analiza con detalle la Encuesta de Población Activa, se advierte claramente que el porcentaje de empleo temporal experimenta notables diferencias según los diferentes sectores de actividad. Y que la temporalidad es especialmente elevada en algunos sectores, por ejemplo la construcción donde más del 50% de las plantillas está en esta situación, mientras que es bastante menor en aquellos sectores caracterizados por una mayor presencia sindical. La explicación de lo ocurrido en la primera mitad de la década de 1990s se explica sobre todo porque se trató de una crisis industrial, que provocó el cierre de fábricas enteras, mientras que tuvo lugar un cambio estructural en el empleo hacia sectores y actividades con un mayor recurso del empleo temporal. Posteriormente se han introducido nuevas reformas laborales que, entre otras cuestiones, han ampliado las posibilidades legales para despedir de forma "procedente" (incluida la nueva figura contractual creada en 1996), han reducido los costes de despido improcedente (con la práctica eliminación en la reforma de 2002 de los salarios de tramitación) y se han generado nuevas figuras contractuales. Una vez más el análisis detallado pone en evidencia que la evolución del empleo temporal ha sido muy diferente según sectores y empresas, manteniéndose cifras desproporcionadamente elevadas en la construcción o la hostelería, reduciéndose en otros (industria manufacturera, comercio) y experimentando un importante crecimiento en el sector público, el que tradicionalmente se había caracterizado por un menor recurso al empleo temporal. Esta misma complejidad se advierte cuando se analiza el actual proceso de destrucción del empleo. Tomado en su conjunto, prácticamente toda la destrucción de empleo es temporal (lo que avalaría, ahora sí, la bondad de la hipótesis de la corona de seguridad); pero cuando se baja al análisis pormenorizado (aunque éste sólo es posible hacerlo para el período 2008-2009 debido a un cambio en la clasificación sectorial de la EPA) se advierte fácilmente que las cosas son, de nuevo, más complejas que lo que indican las cifras agregadas. Una parte importante de la caída del empleo temporal se explica por la crisis de la construcción, un sector con las cotas más amplias de empleo temporal y que, por sí solo, representa más de la mitad de la destrucción de empleo. En la industria manufacturera, el otro sector donde se concentra el ajuste del empleo, el 50% de los empleos desaparecidos son fijos. En otros subsectores las cosas son aún más complejas pues la reducción de temporales está acompañada de la creación de empleo estable (es posible que en bastantes casos se trate de un cambio de estatus), algo contradictorio con la mera utilización del empleo temporal como un mecanismo de flexibilidad cuantitativa.

Analizar los procesos sectoriales suele resultar importante porque sólo estudiando los procesos al detalle se puede entender cuáles son las prácticas empresariales concretas, que a menudo los grandes números esconden. Las diferencias sectoriales son tan importantes que muchos de los cambios agregados en el mercado laboral están influenciados por efectos composición, como es el caso del papel que ha jugado la construcción y algunos sectores de servicios en la evolución global del empleo en las

últimas décadas. Cuando se desciende al análisis de sectores y subsectores fácilmente se advierte que las condiciones laborales están influenciadas tanto por los modelos de contratación laboral como por las complejas redes de contrata y subcontratas que predominan en muchos procesos productivos. En los casos estudiados es fácil observar que las condiciones laborales están profundamente influenciadas por la posición que ocupa en la cadena productiva la empresa o unidad de trabajo en la que se encuentra cada persona, la cual refleja tanto la posición de poder de la propia empresa como la fuerza contractual de los trabajadores. Por ejemplo en el sector de la automoción es palpable observar la generación de desigualdades salariales fundamentadas en los distintos convenios colectivos a los que se adscriben las empresas (en muchas plantas de coches parte de los trabajadores está cubierto por contrata del sector servicios: transporte, aparcamientos, limpiezas... y entre los productores de componentes existen también notables diferencias según el tipo de convenio provincial o de empresa al que se adscriben). Reducir o centrar la negociación al nivel de empresa no haría sino aumentar las desigualdades y, en muchos casos, eliminar por completo la acción sindical y negociación colectiva. Tampoco hay ninguna evidencia que muestre que la simple pérdida de protección de los presuntos insiders va a eliminar las profundas desigualdades de condiciones laborales. Los países con bajo nivel de protección de derechos se caracterizan precisamente por mayores desigualdades y mayor segmentación de condiciones laborales, algo elocuente por ejemplo cuando se analiza el caso estadounidense.

Cuando se ofrece como alternativa la "flexiseguridad" danesa se pasa por alto que ésta no sólo se sostiene en un mercado laboral "flexible" sino también en un elevado nivel de protección social (casi 10 puntos del PIB superior a España). Puede constatararse con datos de Eurostat que las desigualdades de pobreza derivadas de la distribución primaria de la renta es mayor en Dinamarca que en España. Ello es debido al elevado peso de los empleos a tiempo parcial y bajos ingresos en los que se ocupan muchas mujeres danesas. Pero la situación cambia completamente cuando se analiza la desigualdad una vez contabilizadas las aportaciones públicas. Lo que ello indica es que un sistema flexible puede ser aceptable si se cuenta con un potente engranaje redistribuidor. Si de verdad se propugnara un modelo de "flexiseguridad" cualquier propuesta de reforma laboral debería venir asociada a una reforma fiscal y de la protección social.

3. ¿Hay alguna reforma importante del mercado laboral que debiera formar parte de un conjunto de transformación del modelo productivo? Evidentemente la respuesta dependerá del tipo de modelo socio-productivo hacia el que pensamos orientarnos. Gran parte de los problemas de la economía española provienen de su posicionamiento en la estructura económica mundial. Ni tiene un lugar entre las economías de bajos salarios ni tiene una posición tecno-productiva que permita situarse entre las naciones de vanguardia. Las repetidas reformas laborales y la política de moderación salarial, orientadas en parte a mantener posiciones frente a los países de bajos salarios no han resuelto los problemas. Y de nuevo Eurostat nos informa que, con excepción de

Alemania, España es el país con una mayor reducción de los costes salariales unitarios, los que suelen invocarse cuando se habla de competitividad exterior. Una caída que se ha producido por la triple combinación de moderación salarial, reestructuración empresarial y cambios en la composición sectorial del empleo. No hay indicaciones de que esta vía ofrezca más perspectivas de mejora hoy que en el pasado.

Hay en cambio la posibilidad de optar por una vía que incluya, por una parte, un mayor peso de las actividades públicas de servicios colectivos de todo tipo. Cuando se comparan estructuras ocupacionales las mayores diferencias entre España y el conjunto de la Unión Europea pueden resumirse en que España experimenta un hiperdesarrollo de la construcción y un subdesarrollo de los servicios asistenciales. Y, por otra, en alguna variante de especialización basada en el desarrollo de productos y servicios de mayor complejidad. Un cambio que, además de mejorar el empleo, puede orientarse a la solución de los otros graves problemas que tiene nuestro modelo socio-productivo: el de la sostenibilidad ambiental y el del sostenimiento de la vida cotidiana. Problemas que exigen profundas reorganizaciones sociales, sólo posibles por un desplazamiento hacia lo público y colectivo. Pero también por una organización del trabajo y del sistema laboral orientado a una "producción de calidad", no sólo en los campos de la tecnología y la producción material, sino en toda la cadena de servicios que satisfacen una y mil necesidades. Cuando realizamos estudios comparativos el modelo español siempre se sitúa en el grupo de los de "baja calidad" de las condiciones de empleo.

Promover un modelo de "mayor calidad" exige reformas a la vez en dos espacios paralelos. De una parte, en todas las políticas que tienen que ver con la formación profesional. Una de las muchas paradojas del modelo español es la de una mayor proporción de titulados universitarios frente a una menor proporción de personas con formación profesional media y alta. Algo que tiene bastante que ver con la estructura de nuestro sistema educativo y la infravaloración social de los trabajos manuales. Cambiar este modelo en las circunstancias actuales (entre la que no es una cuestión baladí la existencia de un amplio colectivo de personas extracomunitarias) exige una ambiciosa e integral política formativa que abarque de forma coherente los diferentes niveles formativos: educación básica, profesional, ocupacional, de adultos (lo que no supone tener que condicionar las políticas educativas a su relación con el empleo). Pero ello sólo tiene sentido si al mismo tiempo se replantean los sistemas de reconocimiento profesional y de organización del trabajo que generen coherencia entre las opciones formativas y las condiciones de trabajo (por poner un ejemplo esclarecedor, hace años el sector de la construcción ha experimentado un importante problema de carencia de personal cualificado, se han emprendido políticas de formación- a través del Instituto Social de la Construcción- pero éstas han tenido su talón de Aquiles en que sus titulaciones no han tenido un reconocimiento en términos de posición profesional y salarios).

El otro gran espacio de cambio es el de la extensión de las políticas sociales tanto en términos de servicios como de políticas redistributivas, que eludan los elevados niveles de pobreza y generen, a la vez, bienestar y empleo. Se trataría de una verdadera reforma estructural de nuestra economía y sociedad. Mucho más que la "reforma en el margen"

que están planteando los promotores de unas reformas desregulatorias que simplemente tratan de profundizar en un modelo que ni ha generalizado el bienestar ni ha servido para resolver los problemas que explícitamente pretendía abordar, los de mejorar la posición internacional de la economía española.

ECUADOR FRENTE A LA CRISIS ECONÓMICA INTERNACIONAL. UN RETO DE MÚLTIPLES ARISTAS

Alfredo Serrano¹

Alberto Acosta²

“Necedad es hacer lo mismo esperando resultados diferentes”.

Albert Einstein

A tener en cuenta...

Crisis por acá, crisis por allá. Nadie duda que la crisis económica internacional tiene y tendrá efectos sobre Ecuador. Todos se preguntan por su alcance y magnitud. Muchas son las voces que alertan sobre el impacto en los indicadores sociales y variables macroeconómicas, y por consiguiente, exigen respuestas para salir de la omnipresente crisis.

A lo largo de la historia del capitalismo las crisis se han sucedido una y otra vez. Su explicación radica en la inestabilidad propia de este sistema, Su evolución -atada a las demandas de reproducción y acumulación del capital- es cíclica, con sus fases de auge y de posterior declinación. Esto nos obliga a superar las lecturas superficiales concentradas en las efervescencias financieras. La actual crisis internacional, de facetas múltiples y sincronizadas, se explica, además, por las políticas aperturistas a ultranza, tanto como las propuestas de desregulación y flexibilización que se han difundido desde los países centrales; propuestas causantes de muchos de los problemas que arrastran los países empobrecidos, como Ecuador.

Por lo tanto, hay que destacar dos aspectos fundamentales que permiten comprender mejor los efectos de la crisis y las políticas que serán necesarias para salir de esta compleja situación: 1) la crisis social y económica del Ecuador de las últimas décadas, y 2) la dimensión global de la crisis en cuanto a efectos y decisiones tomadas para la búsqueda de soluciones. Estos condicionantes deberán ser tenidos en cuenta para cualquier análisis que se desee hacer sobre la crisis y sus posibles recetas. Concentrarse excesivamente -tal como se ha venido haciendo- en los efectos directos de la crisis

¹ Doctor en economía, profesor de la Universidad Pablo Olavide (Sevilla, España), director académico del Doctorado de Economía Social de la UMSA-La Paz, Bolivia, profesor visitante del Programa de Economía de la FLACSO-Ecuador.

² Economista, profesor-investigador del Programa de Economía de la FLACSO-Ecuador, ex-presidente de la Asamblea Constituyente.

internacional en Ecuador podría eclipsar otros argumentos de peso, mucho más estructurales y sistémicos.

LA CRISIS INTERNACIONAL Y SU GESTIÓN GLOBAL

El Fondo Monetario Internacional (FMI) en su informe de Perspectivas para la Economía Mundial -22 de abril del 2009- aseguró que la economía mundial se enfrenta a la peor recesión desde la Gran Depresión, con una caída del -1,3% para este año. La institución internacional prevé que las economías desarrolladas sufrirán una contracción del -3,8% en 2009, frente al -2% pronosticado en enero; mientras que en 2010 no registrarán crecimiento, frente al 1,1% previsto anteriormente. En concreto, el FMI espera que la actividad de Estados Unidos caiga un -2,8% este año y se estanque el año próximo. También estima un retroceso en 2009 del -4,2% en la actividad económica de la eurozona y del -0,4% en 2010 (Alemania caería en un -5,6%, Italia en un -4,4%, Francia y España en un -3%). Los datos para el primer trimestre del año 2009 indican que el PIB de la Unión Europea se hundió en -2,5%, la mayor caída desde que comenzaron los registros, en 1995. En el caso de Japón, los pronósticos del FMI auguran una contracción de -6,2% en 2009.

Respecto al comercio internacional, el Banco Mundial y la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) prevén -31 de marzo del 2009- una caída "sin precedentes" de -6,1% del volumen del comercio mundial de bienes y servicios en 2009, impactado sobre todo por una contracción aún más drástica de los intercambios de productos manufacturados. A su vez, la Organización de Países Exportadores de Petróleo (OPEP) considera -14 de abril de 2009- que la demanda mundial de crudo se reducirá en -1,6% para este año 2009.

Otro capítulo aparte es el impacto en las cuentas públicas de los países industrializados. Después de haber abogado por el dogma del equilibrio presupuestario -tanto en la Unión Europea con su Pacto de Estabilidad y en los Estados Unidos-, la mayoría de los países han incumplido sus propias condiciones impuestas, que son las mismas condiciones que han exigido a la mayoría de países más pobres a la hora de concederles préstamos. Estados Unidos puede terminar su año con 1,5 billones de dólares de déficit, equivalente al 12% del PIB. Europa también rompe los límites establecidos en el citado Pacto de Estabilidad (del 3% como máximo), donde el déficit público se triplicó con relación a 2007. El país con más déficit de la zona del euro es Irlanda (7,1% del PIB), seguido de Grecia (5%) y Malta (4,7%), mientras que España, con un déficit del 3,4% (el Gobierno ha elevado ya esta cifra al 3,8%) se sitúa en el cuarto lugar. En el conjunto de la Unión Europea, el saldo presupuestario también empeoró significativamente, ya que pasó del 0,8% al 2,3% del PIB. Según los datos difundidos por EUROSTAT, la oficina estadística comunitaria, también cambió la tendencia de corrección de la deuda pública, que pasó del 66% al 69,3% del PIB.

El desempleo es otra variable que también ha sufrido un fuerte aumento en los países industrializados. En Estados Unidos, llegó al 8,5% en el mes de marzo. En los países de

la OCDE fue del 7,3%, mientras en la zona euro alcanzó el 8,5%. Francia alcanzó en febrero pasado el 8,6%. El caso más llamativo es España, con un 15,5% en la tasa de desempleo dando muestras de la sensibilidad de su tejido laboral a los vaivenes del PIB, más aún cuando se trata de un modelo productivo que ha crecido en base a una burbuja inmobiliaria que ahora se ha desinchado.

Podríamos continuar dando cifras que denotan lo sustancial de los efectos en los países ricos, sin embargo, con este paisaje basta para comprender que la crisis es global en cuanto a sus causas y efectos.

En este punto, reconociendo que la crisis internacional tiene su origen en los países centrales, habría que tener presente las medidas asumidas en el seno del G-20 para "ayudar a los países a amortiguar el impacto de la crisis financiera en la actividad real y a limitar las repercusiones en la pobreza, sobre todo en las economías en desarrollo" (Global Financial Stability Report, abril 2009).

La última reunión del G-20 en Londres supuso otro intento más por dar respuestas a la desbordante crisis. Más allá de las fotos y las serias sonrisas de los líderes del grupo de países que componen el G-20, se tomaron algunas decisiones que deben ser necesariamente analizadas -por sus implicaciones en muchos países del mundo- para poder sugerir políticas apropiadas para Ecuador. Es preciso considerar este marco de referencia para realizar sugerencias de políticas con miras a salir lo más indemne posible de los efectos de la crisis, y valerse de esta coyuntura para realmente plantear un cambio más profundo del modelo de desarrollo en Ecuador.

La primera y principal medida de dicha reunión –a principios de abril del 2009- fue basada en la receta de más suero monetario; cuadruplicaron la capacidad financiera del FMI y del séquito de instituciones financieras internacionales que son las mismas que, como mínimo, podemos afirmar que han permitido esta crisis (por no decir que la han provocado). Se decidió inyectar una enorme cantidad de dinero al FMI, triplicando su capacidad de préstamo (750.000 millones de dólares) y autorizar un incremento sustancial de la emisión de sus Derechos Especiales de Giro (DEG), por un valor de 250.000 millones de dólares.

En esta misma línea de revivir y fortalecer estas instituciones, se ha decidido capitalizar al Banco Mundial y al Banco Interamericano de Desarrollo (BID) con 100.000 millones de dólares. Se supone que buena parte de esa enorme masa monetaria, que recibirán el Banco Mundial y el FMI, estará destinada a conjurar la crisis en los países del Este y que una pequeña porción irá a los llamados países emergentes, que deberán financiarse con sus reservas o bien con un nuevo ciclo de endeudamientos con el FMI y otros organismos multilaterales. No obstante, estos préstamos no serán gratis. Ya se han aplicado las famosas condiciones de "austeridad" en los créditos a Pakistán, a El Salvador y a los países del Este de Europa, en contraposición con las medidas keynesianas de quienes prestan. Se exige austeridad apelando a muchas de las medidas del decálogo del Consenso de Washington (por ejemplo, ajuste fiscal) al prestatario, mientras que el prestamista tiene autorizado el déficit fiscal.

Concretamente, los gobiernos del G-20 aceptaron poner en marcha planes de estímulo fiscal por montos equivalente al 2% del PIB en 2009 y el 10% en 2010 (FMI, *Introducción de Perspectivas de la Economía Mundial*, 2009). Existe alguna diferencia sustantiva entre las medidas del Consenso de Washington y el Consenso de Londres, formulado a partir de la reunión del G-20. Antes, al menos en el ámbito fiscal, se intentaba predicar con el ejemplo, ahora no. Evolucionamos a un escenario capitalista aún más hipócrita. Una vez comprobado que las medidas de antaño no funcionaron, ahora se permite que los países ricos (centro neurálgico de la crisis) ya puedan emprender otras políticas, pero los países de la periferia deben seguir funcionando con la misma lógica ya fallida.

Otra medida tomada fue la intención de destrabar la Ronda de Doha y reflotar la Organización Mundial del Comercio (OMC) para tratar de evitar que el comercio mundial siga cayendo y frenar el proteccionismo creciente. No obstante, en la práctica, son muchas las medidas que van en sentido contrario.

Estados Unidos aprobó no hace mucho la cláusula "Buy America" (comprar lo que se produce en Estados Unidos) incorporada por el Congreso estadounidense en el paquete de estímulo fiscal. Por otro lado, y a también a modo de contraejemplo, cabría destacar el rescate de la industria automotriz en Detroit, aprobado en diciembre del año 2008, por 17 mil millones de dólares.

En Europa tampoco es diferente. El Consejo de Ministros de Agricultura acordó -el pasado mes de noviembre del año 2008- una revisión de la Política Agrícola Común donde si bien es cierto que hay una rebaja de las ayudas directas (hasta el 10% en 2012), esto es a costa de otras políticas a favor del campo y un incremento de las cuotas lecheras (del 1%). Aún así, la Política Agrícola Común es la política que más recursos fiscales absorbe del presupuesto de la Unión Europea, 55.800 millones de euros. En otro sector, también se pueden observar recientes medidas proteccionistas. En Francia, el presidente Nicolas Sarkozy anunció un plan de ayuda al sector del automóvil francés -por 7.800 millones de euros- con medidas extremadamente proteccionistas.

Por otra parte, como disposición estrella, como si fuera el invento del siglo, se sancionó discursivamente a los paraísos fiscales buscando blanquearlos. Algo que ya se había pedido desde hace tiempo, ahora se presenta como una panacea para los problemas económicos mundiales. A pesar de esa declaración, nada se dijo sobre el control transnacional de las finanzas que requiere urgentemente un código financiero internacional y un banco central mundial, independiente del FMI y del Banco Mundial. Tampoco se avanzó con el establecimiento de un Tribunal Internacional de Arbitraje de Deuda Soberana, planteado desde hace varios años.

La esperada reforma del FMI no se produjo. El FMI salió reforzado en sus vigentes medios de decisión, continuando con el mismo sistema de votación: Europa continuará detentando el 32% de los votos y los Estados Unidos el 16,8%. No habrá nueva configuración del poder mundial. No habrá mayor peso de China, India y Brasil en la toma de decisiones. Todo fue postergado hasta la primavera del 2011.

Cabe prestar atención al particular criterio para conformar el G20, porque no son los 20 países más ricos, sino que está conformado por algunos países semi periféricos, pero muy estratégicos de cara a frenar la creación de bloques regionales. Por ejemplo, la presencia de Argentina, en el puesto 30 por su PIB nominal, parece ser una interesante táctica para cooptar cualquier proceso de integración que se pudiera dar en América del Sur. Lo mismo sucede con Sudáfrica (puesto 31 en su PIB nominal). El tablero geopolítico está en juego, y parece más ventajoso para el nuevo gobierno global dejar fuera a países como España (noveno país en cuanto a PIB nominal) o a los Países Bajos (puesto 16) a cambio de introducir a países de la periferia o semi periferia con la intención de trabar cualquier planteamiento alternativo que pueda surgir desde nuevos marco de integración (por ejemplo, la Alternativa Bolivariana para América Latina y el Caribe, ALBA).

Este nuevo contexto internacional que viene (tanto por la crisis como por sus parches) condicionará lo que suceda en Ecuador, ya sea en los impactos como en las posibles políticas que deban ser llevadas a cabo. Menospreciar este marco global sería un grave error para el análisis de lo que está sucediendo en Ecuador, y sobre todo, a la hora de recomendar las políticas de transición y estructurales que fueran necesarias en este país.

ECUADOR FRENTE A LA CRISIS INTERNACIONAL

UN PAÍS YA EN CRISIS ANTES DE LA CRISIS INTERNACIONAL

¿Por qué centrarse en exclusividad en la actual crisis económica internacional cuando Ecuador venía ya de una crisis social y económica desde hace décadas? Nadie pone en tela de juicio que la crisis internacional afectará social y económicamente a la población ecuatoriana. No obstante, este hecho no debe eclipsar la crisis que ha existido en Ecuador al menos en los casi últimos treinta años. No considerar este dato sería condenar al olvido a las desfavorables secuelas de las políticas económicas del Consenso de Washington, y por ende, no extraer las adecuadas conclusiones de los porqués y de las políticas que debieron haber sido instrumentadas, y no lo fueron.

Esta concentración de esfuerzos en el presente contexto internacional debe ir acompañada de una radiografía de los últimos años que nos permita conocer sobre qué tablero impacta la crisis, y qué soluciones ya fueron recetas fallidas. No se debe desviar la atención en exclusiva hacia una crisis que viene de fuera, y que pretende también ser resuelta desde afuera.

El estudio de la CEPAL (2008), *El Panorama Social de América Latina*, muestra los siguientes resultados para el año 2006, justo antes de la llegada de Rafael Correa a la Presidencia de la República, y antes que estallara la crisis económica internacional:

- el índice de Gini para Ecuador en el año 2006 fue de 0,507,
- el 19,3% de la población poseía un ingreso inferior al 50% de la mediana,

- el 10% de la población más pobre solo disponía del 1,2% del total de ingresos,
- el decil más rico poseía 14,8% más de ingresos de lo que tenían los cuatro deciles más pobres,
- la tasa de pobreza y de indigencia eran de 36,8% y 13,6%, respectivamente.

En las décadas de los ochenta y noventa, el PIB per capita había caído en -14%. El PIB per capita en el año 1995 era menor que en 1980. El analfabetismo en el año 2000 era del 8,4% de la población mayor de 15 años, y por el contrario, el gasto público en educación era para ese mismo año del 1,5% del PIB (el más bajo de toda América Latina para ese año). La tasa de mortalidad para menores de 5 años para el año 2006 era de 24 por 1000 nacidos vivos. En cuanto al servicio de agua por tubería, para el año 2007, Ecuador tiene uno de los porcentajes más bajos de toda la región (73,7% para el total, y 33% para la población rural). ¿Quién podría decir que esto no es estar en una situación crítica?

Ante esa situación, Ecuador poseía un valor de su presión fiscal del 10,38%, muy por debajo del promedio para América latina (13,58%). Esto ha supuesto una importante limitación respecto al papel redistribuidor del Estado en las últimas décadas. El gasto social en Ecuador para el año 2004 representaba solo el 6,6% del PIB, muy por debajo del que poseía en el año noventa (8%). Era el segundo porcentaje más bajo de toda América Latina, muy por debajo del valor promedio, 15,9% para el periodo 2004-2005. La función de redistribución del Estado brillaba por su ausencia más aún cuando el panorama al que se enfrentaba Ecuador no era nada alentador.

Esta escueta mirada muestra un importante déficit del Buen Vivir en todos estos años previos a la actual crisis (y claramente podría ser acentuada por la misma). Esto sugiere que las soluciones deben basarse en la búsqueda de causas estructurales que han llevado a una situación como la que se presenta, más allá de las consecuencias directas de la crisis (que están íntimamente relacionadas con la otra). Prestar la atención en las causas y efectos de la actual crisis de manera exclusiva eclipsaría gran parte del problema sistémico en el que estamos envueltos.

LA SITUACIÓN INMEDIATA ANTES DE LA CRISIS

Antes de analizar el impacto de la crisis internacional en la economía ecuatoriana, conviene tener claro cuál fue la situación de la misma en el año 2008. Ese año registró una importante recuperación económica, cuando el PIB creció en 6,6%, a pesar de que en los últimos meses del año ya se empezó a sentir el efecto de la desaceleración económica internacional³.

³ Salvo que se señale lo contrario, la información proviene del Banco Central del Ecuador, Boletín N° 1886, abril 2009.

El aporte del petróleo es indudable, tanto de forma directa como indirecta. Recuérdese que el petróleo representó el 19,97% del PIB, el 52,37% de las exportaciones y el 65,6% del Presupuesto General del Estado, en el año 2008. Sin embargo, el mejor desempeño correspondió a la construcción y a las obras públicas (con una tasa de crecimiento anual del 17,8%), gracias a la fuerte inversión realizada por el gobierno en materia de reconstrucción vial y vivienda popular (Un punto que debería ser aún analizado es la calidad de dichas inversiones). En este punto se registra un sustantivo cambio a lo que había sido la tónica de gobiernos anteriores, que no canalizaron los recursos disponibles a la inversión, sino que los tenían atesorados para atender preferentemente las demandas de la deuda pública. Estas inversiones en infraestructuras viales han beneficiado los servicios de transporte y comunicaciones, ramas que han tenido un mejor cumplimiento en relación a años anteriores, tanto como porcentaje del PIB como por su tasa de crecimiento.

En el ámbito comercial, sobre todo mientras duraron los buenos resultados petroleros, se mantuvieron poco visibles las deficiencias estructurales del sector comercial. Ecuador logro, incluso, superávits comerciales. Así, no importó que las exportaciones hayan crecido un 2,44% en el año 2008, casi seis puntos por debajo de las importaciones que aumentaron en un 8,66%.

La bonanza del sector externo cambió bruscamente con la crisis. Luego de haber tenido un superávit de 910 millones de dólares en el año 2008, el déficit comercial total podría bordear los 5.000 millones de dólares, sólo sustentable con una importante caída de la demanda externa. El FMI estima un déficit de cuenta corriente de al menos 1.800 millones de dólares.

A pesar de la caída en la extracción petrolera, las exportaciones de crudo en el año 2008 superaron los 10.500 millones de dólares, lo que supuso un incremento del 42,3% respecto a 2007 (7.428 millones de dólares). En contraste con esta realidad positiva, la importación de derivados de petróleo aumentó en casi 400 millones de dólares respecto al 2007, al pasar de 2.434 millones en dicho año a 2.877 millones en el año 2008. Para tener una idea del impacto del costo por importaciones de derivados sobre los ingresos por exportación de crudo, por cada 100 dólares por barril de petróleo exportado, se debía pagar alrededor de 130 dólares por barril de derivado importado.

El 2008 fue un año muy positivo para el sistema financiero en su conjunto, a excepción de la banca pública que por su naturaleza no necesita generar mayores utilidades, el resto de instituciones incrementaron sus utilidades, así como su rentabilidad sobre el capital. Los bancos, hasta noviembre de 2008, obtuvieron una utilidad de 326,6 millones de dólares mucho mayor a la obtenida al cierre del año 2007, de igual forma su rentabilidad alcanzó el 25,2%. Las sociedades financieras siguieron a la banca en utilidades y rentabilidad, alcanzando 41,9 millones de dólares a noviembre de 2008 de utilidades y una rentabilidad del 37,3%, esta última la mayor del sistema financiero. Las cooperativas de ahorro y crédito reguladas también obtuvieron utilidades y niveles de rentabilidad mayores a los años anteriores, llegando a reportar 32,96 millones de dólares y una rentabilidad del 14,5%. Finalmente, las mutualistas, que se vieron afectadas por

el cierre de la Mutualista Benalcazar, reportaron utilidades de 2,67 millones de dólares y una rentabilidad del 7,2%.

En los dos años del gobierno del presidente Correa, en lo que se refiere a política impositiva, el hecho más relevante ha sido la Ley de Equidad Tributaria, aprobada el 28 de diciembre del 2007 -en la versión de Ley Reformatoria para la Equidad Tributaria del Ecuador- en el seno de la Asamblea Constituyente. Con esta ley precisamente se pretende alcanzar una mayor capacidad recaudatoria y respetar los criterios de equidad en el pago de impuestos. Dicha Ley de Equidad Tributaria ha procurado cambiar sustancialmente la estructura impositiva.

En el ámbito fiscal, por la parte de los ingresos corrientes, para el año 2008 la recaudación tributaria mejoró en más de 1.000 millones de dólares a la correspondiente en el año 2007, según el Servicio de Rentas Internas (SRI). Se alcanzó la cantidad de 6.200 millones de dólares, producto de la Ley de Equidad Tributaria y también gracias a la gestión del Servicio de Rentas Internas (SRI).

Hay que anotar que respecto al consumo del gobierno, se evidenció un menor crecimiento respecto al 2007 de casi dos puntos porcentuales: en dicho año creció al 6,1% y lo hizo al 4,2% en el 2008. Dicho consumo no creció desmesuradamente como se repetía en los medios de comunicación. Su participación en el PIB fue de 11,0%, inferior también a lo registrado el año anterior, de 11,4%; es más, dicha cifra es la más baja desde el año 2004. La tendencia a la baja comenzó a sentirse más al finalizar el año 2008 por la caída de los precios petroleros.

En 2008, la inflación del Ecuador llegó al 8,4 %, tres puntos porcentuales por debajo de la media de América Latina, aunque por encima de los países de la Comunidad Andina de Naciones, muy próximos a la media mundial. Cabe destacar que para una economía dolarizada, este nivel de inflación fue alto, tomando en consideración que la inflación en los Estados Unidos alcanzó el 3,1%.

Respecto a los salarios, a partir de 2000 se produjo un incremento moderado del salario mínimo vital. Hasta que, en diciembre de 2007, se registró la mayor alza del salario mínimo. Al año siguiente los salarios, a pesar de la inflación, se mantuvieron en los niveles más altos desde que se adoptó la dolarización. El año 2008 concluyó con un nuevo reajuste de los salarios que permitió mantener el poder adquisitivo de los mismos. Esto permitió una reducción de la brecha de la canasta básica y un superávit respecto a la canasta vital.

El envío de las remesas ha sido la variable más afectada por la crisis. Según el Banco Central del Ecuador, las remesas cayeron en el 2008, por primera vez, en un 9,4% respecto al 2007; es decir de 3.088 millones de dólares en el 2007 a 2.822 millones en el 2008. En relación al PIB la caída es del 6,74% al 5,37%, en el mismo período. Esto fue provocado fundamentalmente por la recesión que experimentan las economías española y estadounidense.

La tasa de desempleo se mantuvo prácticamente constante durante el año 2008, alcanzando el nivel más bajo en agosto con un 6,6%. La tasa de subocupación también registró un valor constante durante 2008 en torno al 45% de la Población

Económicamente Activa (PEA), presentando una tendencia a la baja hasta julio de 2008. Sin embargo, esta situación comenzó a cambiar en los meses siguientes como consecuencia de los primeros efectos de la crisis internacional.

Desde el año 2001, la deuda externa ha disminuido su participación en la deuda total mientras que la deuda interna ha aumentado. Para el año 2008, de la totalidad de la deuda pública, un 77% corresponde a deuda externa y un 23% a deuda interna. Es evidente que, del año 2001 a la fecha, así como de 2007 a 2008, la carga de la deuda pública como porcentaje del PIB ha disminuido de manera considerable. Si en el año 2001 representaba 66,7% del PIB, en el 2008 había bajado a 24,8%.

Las inversiones extranjeras directas han representado, casi permanentemente, un aporte marginal para la economía ecuatoriana. En los últimos, años, el grueso de dicha inversiones ha estado vinculado a las actividades petroleras.

Este año 2008, en el que se registraron algunas tendencias que auguraban una mejoría de la economía, fue apenas la antesala de una crisis cuyas repercusiones se empiezan a sentir en la economía ecuatoriana.

PRIMEROS IMPACTOS DE LA CRISIS INTERNACIONAL EN ECUADOR

La situación económica del Ecuador todavía no ha sufrido todos los efectos de la crisis, aunque ya se sienten algunos síntomas preocupantes. El Banco Central de Ecuador estima un crecimiento para el año 2009 del 3,15% del PIB. Esta cifra ha sido revisada por el gobierno a un 2,3%. El FMI -22 de abril del 2009- estima que el país tendrá una evolución negativa del - 2% para este año.

Inflación, salarios y desempleo

La inflación en abril del 2009 fue del 6,52%, lo que refleja una evolución decreciente desde diciembre del 2008. La inflación ecuatoriana, de todas maneras, continúa más elevada que la de los mismos Estados Unidos; punto de referencia para una economía dolarizada.

De todas formas, la tendencia a la baja de la inflación es lo más probable. La misma restricción económica de la crisis, se encargará de desacelerar el ritmo de crecimiento de los precios. A fines del 2009 es muy posible que la inflación bordee el 4%, según el gobierno ecuatoriano.

Es previsible que en el transcurso del 2009 los ajustes salariales no alcancen los mismos valores que en los dos años precedentes. Tampoco habría mayores presiones sindicales, pues el grueso del esfuerzo se centra en tratar de conservar el empleo.

La última cifra del desempleo retrata de cuerpo entero el impacto de la crisis: la tasa de desempleo subió de 7,3% (292 mil personas) en diciembre del 2008 al 8,6% (320 mil empleados) para el primer trimestre del año 2009; esto se agrava debido a que el

subempleo a fines del 2008 ya era del 48,8% y apenas ha registrado una ligera disminución en los primeros meses del 2009. Aquí hay que diferenciar la situación del desempleo en las dos ciudades más grandes: Guayaquil con el 14% y Quito con un 7%; diferencia explicable en la medida que el puerto tiene una vida comercial más intensa, por lo tanto sujeta de mayor manera a los vaivenes del comercio, lo que demostraría que el "modelo de desarrollo guayaquileño" no es para nada tan sustentable como lo promocionan.

Además, la PEA sigue creciendo por el incremento demográfico de la población. De los 14 millones habitantes del país, poco más de 4 millones conforman la PEA, según el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC).

Remesas

Durante el año 2009, se prevé una mayor caída en el ingreso de divisas en el Ecuador, fundamentalmente por la recesión de Estados Unidos y de España. En ambos casos, la disminución de las remesas se debe a la caída del empleo en los sectores de servicios y construcción donde se encuentran empleados la mayor parte de emigrantes ecuatorianos.

Las expectativas de reducción de los ingresos por remesas hablan de 800 millones de dólares, que afectaría gravemente el consumo de muchas familias, sobre todo de sectores de clase media baja y algunos segmentos populares, que son los principales beneficiarios de dichas remesas.

Ingresos petroleros

Desde enero de 2007 el precio del petróleo comenzó una senda alcista que le llevó a su máximo nivel en junio de 2008 con un precio de 121 dólares por barril. A partir de ese momento los precios se desplomaron. El Informe del Banco Central indica que, en promedio, el precio del barril de crudo ecuatoriano fue de 29,8 dólares en el primer trimestre del 2009; lo que significa una importante reducción en comparación al mismo período del año 2008, que alcanzó 81,2 dólares por barril.

Cada dólar de reducción del precio del barril de crudo ecuatoriano supone una disminución neta en los ingresos públicos de 58 millones de dólares, aproximadamente; en este cálculo se ha integrado la reducción que representa la caída de la cotización del crudo en términos de los derivados que se importan.

El impacto negativo sobre los ingresos de la economía ecuatoriana por efecto de la crisis, da una clara señal de la excesiva dependencia petrolera del país. Esto explicaría porque el gobierno nacional y la mayoría de agentes económicos concentran su atención en la evolución de los precios del crudo.

Déficits gemelos

En estas condiciones de crisis, la economía enfrenta un doble déficit: fiscal y comercial, después de haber registrado cifras positivas el año anterior. Estimaciones hablan de un déficit conjunto de casi 6.600 millones de dólares. Según el gobierno, el déficit fiscal bordearía los 1.600 millones de dólares más un déficit comercial de 5.000 millones, de conformidad con las previsiones del Banco Central.

Este déficit fiscal sería cubierto con endeudamiento adicional, tanto interno como externo, así como con una menor inversión pública. Adicionalmente, con la menor actividad económica se rebajaría el peso de algunos subsidios energéticos, atados a los precios de los derivados de crudo. Pero, a su vez, se contraerían los ingresos tributarios anuales, de conformidad con las proyecciones del SRI, en 300 millones de dólares. Sin embargo, la recaudación tributaria en el primer cuatrimestre de este año creció en un 14,7%. El principal factor para ello fue el incremento del impuesto a la renta (en un 140%). Se recaudaron 54 millones de dólares por concepto de impuesto a la salida de divisas, que, de alguna manera, es un intento por cristalizar el impuesto Tobin. Los ingresos por ICE se redujeron en -2,5%. Por el contrario, la recaudación del IVA por operaciones interna creció en un 25% más que el año pasado en el primer trimestre.

Este incremento de recaudación vía IVA se explica fundamentalmente por varios motivos: a) a pesar de la manida crisis, el consumo no se ha visto aún afectado en estos primeros meses, 2) se ha saldado en materia de IVA una importante deuda del año pasado por la compra de combustible de una empresa extranjera, y 3) debido al cambio de legislación, todavía existe un alto grado de desconocimiento respecto a la petición de las devoluciones por parte de compras al sector público (se traslada hacia otra fase anterior de la cadena productiva esta devolución), y no se ha realizado en gran magnitud en este primer trimestre.

De acuerdo a información oficial, se registrará una reducción sustantiva de la inversión pública en por lo menos 3.000 millones de dólares, aunque el monto seguiría siendo superior al registrado en el año 2007 y por cierto en los años anteriores. Para el presente año se mantendría un monto de inversiones de alrededor de los 2.800 mil millones de dólares.

En el ámbito externo, las exportaciones cayeron en el primer trimestre en 43,86%, pasando de 2.964 millones de dólares en el 2008 a 1.002 millones en el año 2009. Las más afectadas, a parte del petróleo, fueron las ventas de los productos no tradicionales, que se contrajeron en el 12,76%, según el Banco Central del Ecuador.

Las importaciones registraron un descenso de -1,6%, pasando 3.474 millones de dólares en el 2008, a 3.416 millones para el primer trimestre de este año. El déficit de la balanza comercial es de 820 millones en dicho período, cuando en el 2008 fue positiva.

El elevado déficit comercial no petrolero afloró con fuerza con la llegada de la crisis. Este venía creciendo de manera sostenida, de -2.792 millones de dólares en el año 2002 a -7.545 millones en el año 2008. El déficit comercial global, de conformidad con la misma fuente, podría llegar a 5.000 millones de dólares. En estas condiciones, el FMI estima un déficit de cuenta corriente de al menos 1.800 millones de dólares.

Hay que anotar también la acelerada disminución de las reservas monetarias de libre disponibilidad. Estas reservas, en diciembre del año 2008, superaban los 6 mil millones de dólares, llegando a poco menos de 3.200 millones, en abril del año 2009. Una parte de esta caída se explicaría por las recompras que pueda haber realizado el gobierno de Bonos Global a la baja y quizás también de oro.

En este punto cabría introducir la discusión sobre la conveniencia o no de haber mantenido los fondos de estabilización petrolera, dismantelados por la Asamblea Constituyente. Para empezar cabría recordar que la Ley de Transparencia Fiscal, que dio paso a la constitución del FEIREP, priorizaba el servicio de la deuda pública y el establecimiento de límites al incremento del gasto público (3,5% más el deflactor del PIB). Estas disposiciones -de acuerdo con un análisis de UNICEF- habrían impedido al Ecuador alcanzar antes de 47 años un nivel de inversión social per cápita de 540 dólares anuales, promedio que el resto de América Latina tenía en el año 2001. Eso explica por qué Ecuador disponía de un fondo de estabilización petrolera congelado, mientras se veía en la imperiosa necesidad de endeudarse con organismos internacionales de crédito depositarios de sus ahorros. Además, otra habría sido la situación del sector energético, por ejemplo, si se hubieran invertido esos recursos eficazmente para disminuir la dependencia de las importaciones de derivados de petróleo o la compra de electricidad proveniente de los países vecinos.

Sistema financiero y bancario

En el primer cuatrimestre del año 2009 los bancos experimentaron los efectos de la crisis. La pérdida de liquidez se agravó por la retirada de recursos de los agentes económicos, que provocó una reducción de 750 millones de dólares de los depósitos, según la Asociación de Bancos Privados. Esto se explica también por las crecientes limitaciones impuestas por los bancos para la entrega de créditos.

Con el fin de preservar la liquidez y asumir menores riesgos, de conformidad con los argumentos de los banqueros, se han reducido los plazos de las operaciones y se han aumentado los requisitos y garantías solicitadas. Como consecuencia de esta reacción de la banca, subieron los costos de los créditos.

Las utilidades de la banca cayeron en 31,8 millones en relación al primer trimestre del año anterior, cuando llegaron a 54,7 millones. Sin embargo, el crédito de consumo mantiene todavía una tendencia ascendente, si se comparan los últimos 12 meses desde el mes de marzo del 2008. En este primer trimestre, los ingresos del negocio subieron apenas el 9%.

La situación del sistema financiero preocupa. A cuenta de garantizar adecuados niveles de liquidez, la banca, al restringir el crédito, estrangula a la economía. Para sostener la liquidez del sistema financiero el gobierno central tiene depositados cuantiosos recursos en la banca e incluso le compró parte de su cartera hipotecaria. Sin embargo, hasta el momento la banca, que mantiene el 21,4% de sus depósitos totales

fuera del país, no da señales de caminar en una línea clara de concertación para enfrentar la crisis.

El costo del dinero ha experimentado, en estos meses, un incremento por efecto de las mencionadas restricciones impuestas por la banca, a pesar de que las tasas de interés, fijadas por las autoridades bancarias, no han sufrido variaciones. Esto contribuirá a desacelerar más la economía.

ALGUNAS REFLEXIONES PARA ENFRENTAR LA CRISIS Y CONSTRUIR EL BUEN VIVIR

Enfrentar los efectos de la crisis internacional no puede ser un pretexto para marginar el tratamiento de la crisis estructural del país. Tampoco dicha crisis puede ser manipulada para reencontrarse con la senda del Consenso de Washington, esperando que ahora sí funcione dicha receta. Si bien no se puede esperar que los problemas estructurales sean resueltos inmediatamente, estos no pueden ser olvidados y postergados para un futuro que nunca llega. Prestar la atención en las causas y efectos de la actual crisis internacional de manera exclusiva eclipsaría gran parte del problema sistémico en el que estamos envueltos.

Por eso no se trata simplemente de enfrentar la crisis minimizando los costos sociales. El país debería tener la capacidad para que las respuestas de corto plazo se enmarquen en una estrategia de largo aliento para atender a las demandas estructurales. En las siguientes líneas, se recogen una serie de políticas económicas que confeccionan algunas pitas para un programa de transición que facilite -a la postre- los cambios estructurales que requiere el país.

A. CONCEPCIÓN ESTRATÉGICA DE PAÍS

Las crisis interna y externa reclaman una nueva concepción estratégica de país. Es preciso proyectar una visión de largo plazo que sirva de referencia para encaminar las políticas estatales y las acciones de la sociedad, en su conjunto. En la actualidad contamos con un proyecto de vida en común, plasmado democrática y participativamente en la Constitución del 2008.

Para empezar el concepto mismo de crecimiento económico debe ser reubicado en una dimensión adecuada. Incluso a escala global la concepción del crecimiento basado en inagotables recursos naturales (paradigma caduco) y en un mercado capaz de absorber todo lo producido, muestra que más que producir el desarrollo lo que se observa, como señala José María Tortosa, es un "mal desarrollo" incluso en los países considerados como desarrollados.

Ese mal desarrollo, generado desde arriba, sea desde los gobiernos centrales y sus empresas transnacionales, o desde las élites dominantes a nivel nacional, implica

entonces una situación de complejidades múltiples que no pueden ser explicadas a partir de versiones monocausales.

Esto nos conduce a proponer una estrategia de transición que debería ser cristalizado en el nuevo Plan Nacional de Desarrollo 2009-2013, que enfrente las crisis (interna-externa) y asiente las bases para un nuevo régimen de acumulación. Se tendrá que potenciar las capacidades domésticas y repensar la forma en que participamos en el actual contexto internacional, preparándonos para construir una lógica diferente e inteligente de inserción internacional, resolviendo los desafíos internos. Un nuevo perfil de especialización productiva debe contar con un adecuado sostenimiento interno. Y este nuevo perfil necesariamente deberá orientarse hacia una economía post-extractivista, que sea menos dependiente de exportaciones primarias y, por ende, menos depredadora de la mano de obra y de la Naturaleza.

Para ello es necesario aplicar políticas estructurales de distribución de los medios de producción, de la tierra y de la riqueza, acompañados con políticas redistributivas de los ingresos. Se trata, como es fácil anticipar, de un proceso deliberado, planificado, de reorganización productiva en base a la concertación de intereses entre el Estado, los sectores sociales y los representantes de las diversas formas de hacer economía -cooperativas, asociaciones, comunidades, empresa pública, empresa mixta, empresa privada: grande, mediana y pequeña- en el marco de un proyecto de largo plazo.

B. TRANSFORMACIÓN ESTRUCTURAL DEL APARATO PRODUCTIVO

Estamos conminados a robustecer el mercado interno y el aparato productivo doméstico. Este sería una especie de prerrequisito para conformar un sistema productivo capaz de competir en el exterior. Desde esta premisa debe definirse una estrategia de inserción en el mercado mundial priorizando los esfuerzos de integración regional. Abrir nuevos mercados para cada vez más y nuevos productos, es tan importante como asegurar el mayor valor interno de retorno⁴ en los productos exportados. En esta línea hay que replantearse una estrategia que contemple tanto la sustitución de importaciones, como la diversificación (en productos y en destino) y también la sustitución de las exportaciones tradicionales, sobre todo aquellas propias de una economía extractivista. En esta línea de rupturas con el pasado, Ecuador requiere una revolución agraria, tecnológica y educativa, que coadyuve a la creación de industrias nacientes -con fuerte presencia de los pequeños y medianos productores y del Estado cuando fuera pertinente. Este esfuerzo debe venir acompañado de una nueva estrategia territorial que supere la bipolaridad -Quito y Guayaquil-, pasando a un Estado nacional policéntrico.

En este empeño no hay espacio para aventuras aperturistas a ultranza y que, a la postre, constituyen un freno para la misma capacidad de competir en el mercado

⁴ Entendemos el valor interno de retorno como el equivalente al valor agregado que se mantiene en el país.

mundial, como sucede con los Tratados de Libre Comercio, sea el de inspiración norteamericana o europea, que en el fondo tienen muchas similitudes.

Urge superar la baja productividad de los segmentos productores de bienes orientados a atender la demanda de la mayoría de la población, en donde se concentra la mayoría de la mano de obra. Para lograrlo se requieren inversiones masivas. Pero su financiamiento no puede provenir de ellos mismos, porque prácticamente no generan excedentes (ni se apropian de rentas diferenciales, ni producen ganancias suficientes). Ello obliga a transferir excedentes de otros segmentos productivos, básicamente de los que explotan recursos naturales (fundamentalmente para el mercado externo, petróleo, sobre todo) y también de aquellos segmentos modernos urbanos que producen sobre todo bienes para los segmentos más acomodados de la población.

Es decir se debe transferir parte de los excedentes de los productores de bienes primarios hacia los segmentos tradicionales, de elevada productividad del capital, menos intensivos en importaciones, más intensivos en empleo, encargados de satisfacer la demanda de alimentos y servicios del mercado interno y las más de las veces menos depredadores del ambiente.

C. EMPLEO Y SALARIOS

Garantizar los actuales empleos asoma como indispensable. Esto implica mantener en funcionamiento el actual aparato productivo, reorientándolo hacia la satisfacción de la demanda interna e incluso externa -pero bajo otras condiciones-, en medio de la crisis. En particular, fortalecer la producción nacional, protegida temporalmente con una serie de medidas arancelarias y para arancelarias, cobra mucha fuerza. Para hacerlo hay que asegurar adecuadas líneas de crédito de la banca pública y privada para financiar sobre todo las actividades de las unidades productivas pequeñas y medianas.

Lo anterior nos lleva a priorizar aquellas inversiones que permitan aumentar los niveles de empleo de calidad y los ingresos, propiciando la flexibilidad del capital y no la del trabajo. Así, por ejemplo, no se debería autorizar la distribución de utilidades en las empresas mientras no se consiga un incremento salarial que deberá ser definido en función de cerrar la brecha entre ingresos y canasta básica familiar. Además, una parte de dicha alza debería hacerse en participación de los trabajadores dentro del capital empresarial; este mecanismo debería emplearse especialmente en aquellas empresas que no puedan financiar la totalidad del incremento salarial.

De lo anterior se desprende que, si bien las condiciones para un incremento salarial parecen no ser las propicias, esta cuestión no puede ser archivada por la crisis.

Con estas medidas se aseguraría un incremento de la demanda agregada y, a su vez, una mejor distribución del ingreso y la riqueza. En paralelo hay que calificar masivamente la mano de obra, emprender una revolución educativa y fomentar la absorción y generación del progreso técnico.

El ser humano, al ser el centro de la atención, es el factor fundamental de la economía. Y en ese sentido, rescatando la necesidad de fortalecer y dignificar el trabajo, hay que proscribir cualquier forma de precarización laboral, como la tercerización.

De plano se desechan aquellos planteamientos que pretenden explicar el incremento del desempleo por efecto de la eliminación de la tercerización por parte de la Asamblea Constituyente. Recordemos que la tasa de subocupación y de desempleo se mantuvo prácticamente constante durante 2008, presentando una tendencia a la baja hasta julio de 2008, elevándose relativamente en los meses siguientes como consecuencia de los primeros efectos de la crisis internacional. Esta situación demuestra que el masivo desempleo pronosticado como consecuencia del Mandato Constituyente N° 8, que eliminó la tercerización laboral, no se produjo. Sin negar el impacto que pudo haber tenido este mandato en la estructura formal e informal de la PEA, en este punto cabe anotar que, según información oficial, más de 250 mil trabajadores tercerizados fueron enrolados como trabajadores con derechos plenos en las empresas.

D. SOBERANÍA ALIMENTARIA

El país requiere políticas que propicien la transformación y el dinamismo de la agricultura. Para lograrlo, la única opción es un cambio de rumbo profundo a lo que se ha venido haciendo hasta ahora.

Aquí hay que garantizar el financiamiento y los subsidios exclusivamente para los pequeños y medianos productores agrícolas, que son la base de la soberanía alimentaria. No se puede seguir protegiendo y entregando cuantiosos beneficios a importadores de agroquímicos, comercializadores y grandes productores de alimentos. Por el contrario, hay que disminuir las presiones sobre la balanza de pagos provocadas por la importación de agroquímicos.

Se deben eliminar todas las prácticas lesivas contra los intereses del ser humano, como es echar la leche a los ríos para no poner en riesgo el precio del producto. Si fuera necesario, de manera transitoria, se podría desarrollar algún esquema de regulación de precios en casos específicos.

En esta línea de propuesta no caben los biocombustibles en tanto desplacen producción y suelos agrícolas destinados a la alimentación para satisfacer demandas energéticas. Impedir el ingreso de organismos genéticamente modificados apunta no sólo a garantizar una producción agrícola de calidad, incluso para el mercado mundial, sino a asegurar los empleos en las unidades productivas campesinas.

Como complemento de este esfuerzo en el sector agropecuario, hay que forzar la modificación de los patrones de consumo para reorientar masivamente la demanda hacia productos agropecuarios ecuatorianos. Entonces, habría que desalentar la importación de todo tipo de alimentos.

Una revisión integral de la estructura de la tenencia de la tierra, con una real y profunda revolución agraria, que podría considerar inmediatamente un impuesto a las

tierras improductivas, asoma como indispensable para conseguir una distribución de la riqueza orientada a potenciar el aparato productivo y a consolidar culturalmente la sociedad. Dar marcha atrás en la decisión gubernamental de no revertir los manglares ocupados ilegalmente por empresas camaroneras es otra tarea pendiente.

E. SOBERANÍA ENERGÉTICA

En la búsqueda de una transformación de la estructura energética, la demanda nacional de derivados de petróleo debe satisfacerse con el refinado interno. No es posible que un país productor y exportador de petróleo como Ecuador no satisfaga internamente su demanda de derivados y que tenga que importarlos. Esto invita a mejorar el sistema de refinado del petróleo. En concreto, la construcción de una nueva refinería en la costa ecuatoriana (sin afectar zonas ecológica y socialmente frágiles) debe ser impulsada decididamente.

En el subsector eléctrico también hay mucho por hacer. Con condiciones convenientes para el país, convendría atraer inversiones extranjeras destinadas a la construcción de los proyectos energéticos que requieren un mayor volumen de capital, como el Proyecto Hidroeléctrico Coca-Codo-Sinclair, de 1.500 MW. Disminuir el uso de combustibles fósiles para generar electricidad es cada vez más imperioso. El país dispone de un potencial hidroenergético capaz de conseguir el autoabastecimiento, eso sí sin poner en riesgo el suministro del agua para las comunidades y para la soberanía alimentaria. Entre tanto hay que acelerar la revisión de los términos en que se recibe electricidad sobre todo de Colombia y también de Perú

La soberanía energética, que debe tener en la mira una economía post-petrolera, nos conduce a potenciar las distintas fuentes energéticas existentes procurando vincularlas de manera activa a las demandas del aparato productivo y de la sociedad en su conjunto, sin priorizar la atención en pocos grupos monopólicos y oligopólicos, o en los mayores conglomerados urbanos. Este esfuerzo, a su vez, debe orientarse por la disponibilidad de los recursos energéticos domésticos, preferentemente de los renovables: energía eólica, energía solar y fotovoltaica, energía geotérmica, energía mareomotriz. Pero, atención, no se trata simplemente de que una oferta creciente satisfaga cualquier tipo de consumo; éste también debe ser revisado y reajustado a las disponibilidades de energéticos renovables y limpios. Un consumo eficiente es otro de los retos del momento, al igual que el combate frontal al contrabando de combustibles.

Un tema políticamente conflictivo, pero que no puede posponerse más, es el relativo a los subsidios a los productos derivados del petróleo, sobre todo al gas doméstico. La situación ha llegado a un extremo tal que la energía, en lugar de ser una fuente para el desarrollo, se ha convertido en un sumidero de recursos. Para el año 2008, se estima que los subsidios a los productos derivados de petróleo alcanzaron la suma de 2.500 millones de dólares. Por otra parte, las pérdidas ocasionadas por la comercialización interna de derivados se suma al proceso de descapitalización que afecta a la empresa petrolera estatal.

La Iniciativa ITT, que busca dejar el crudo en tierra a cambio de una compensación internacional, abre al país una oportunidad inédita para ejercer un liderazgo internacional en la lucha contra el cambio climático. Más allá de todos los beneficios ambientales incuantificables, hay otros que se derivarían de la buena imagen de un país dispuesto a "sacrificar" parte de sus potenciales recursos petroleros, por ejemplo en el ámbito del turismo.

F. POLÍTICA FISCAL ACTIVA Y EQUITATIVA

Tradicionalmente Ecuador ha tenido una escasa capacidad recaudatoria en relación a su PIB. Esto ha supuesto una importante limitación respecto al papel redistribuidor del Estado en las últimas décadas.

La función de redistribución es aún más importante cuando se trata en un país donde su estructura productiva y financiera genera altas tasas de desigualdad y elevados y preocupantes niveles de pobreza. Debido a la gravedad de los condiciones de desigualdad y pobreza en la que vive la población ecuatoriana (muy alejada del Buen Vivir), ni en el corto plazo se pueden descuidar políticas redistributivas que alivien tales situaciones de injusticia social.

Sin capacidad recaudatoria, no se puede tener alta incidencia redistributiva, lo cual ha sido una constante en Ecuador en los últimos años. Sin embargo, la estructura impositiva también debe respetar otros principios de equidad vertical para que no tenga efectos contraproducentes. Por la parte del gasto, también se deben llevar a cabo políticas progresivas y redistributivas. A medida que se establece un tipo impositivo creciente por niveles de renta, se asegura mayor progresividad en el pago de impuesto.

Este nuevo diseño de tramos diferenciados con tipos distintos contribuye positivamente a satisfacer el papel redistribuidor del Estado. Sin embargo, en cuanto a las categorías de gastos deducibles, todo resulta mucho más discutible en términos redistributivos. Usar de manera homogénea los gastos a deducir no resulta nada progresivo. Es decir, establecer un criterio común en materia de gasto deducible para los diferentes niveles de renta es restar progresividad a la estructura tributaria.

Mejorar la presión fiscal es -en definitiva- crucial para poder luego llevar a cabo políticas de gastos que puedan mitigar los actuales niveles de desigualdad y pobreza. El aumento de la presión fiscal busca un Estado con mayor capacidad recaudatoria para instrumentar políticas de gastos favoreciendo el Buen Vivir.

El principal desafío de la política tributaria es el aumento de la recaudación sin pérdida redistributiva (en el propio pago de impuestos) mediante un cambio de tendencia en la composición de la estructura impositiva: mayor capacidad recaudatoria por impuestos directos (sobre la renta de las personas y los beneficios de las empresas, y sobre el patrimonio), y rediseño de los impuestos indirectos (IVA e ICE) para hacerlos más progresivos o al menos no tan regresivos. Una revisión de los contratos petroleros, procurando maximizar los ingresos del Estado, es otra tarea inconclusa aún.

G. POLÍTICAS SOCIALES

Un manejo diferente y diferenciador en lo económico exige también cambios en lo social, que no se agotan en el campo de la simple racionalidad económica de las políticas sociales. En este punto se registran importantes avances en los últimos dos años. Sin embargo, todavía rechinan los sistemas asistencialistas, como podrían ser los bonos de desarrollo humano o los programas "socio país", que están debilitando la cohesión social. El objetivo no debe ser incrementar este tipo ayudas, sino realizar los cambios estructurales para que éstas no sean más necesarias.

La reformulación y orientación de estas políticas deben basarse en principios de equidad, eficiencia, suficiencia y solidaridad, fortaleciendo las identidades culturales de las poblaciones locales, promoviendo la interacción e integración entre movimientos populares y la incorporación económica y social de las masas diferenciadas.

En tiempos de crisis se priorizaran las inversiones en educación y salud. Todo este esfuerzo en lo social se complementaría con nuevas y mejores disposiciones destinadas a superar tanto el machismo como el racismo, así como toda forma de exclusión social.

H. RELACIÓN DINÁMICA ENTRE ESTADO, MERCADO Y SOCIEDAD

Subordinar el Estado al mercado, conduce a subordinar la sociedad a las relaciones mercantiles y a la egolatría individualista. Lejos de una economía sobredeterminada por las relaciones mercantiles, hay que promover, como lo dispone la Constitución de Montecristi, una relación dinámica y constructiva entre mercado, Estado y sociedad. Se busca construir una sociedad con mercado, para no tener una sociedad de mercado, es decir mercantilizada. Menos aún se quiere una economía controlada por monopolistas u oligopolios, y especuladores.

El mercado es una relación social sujeta a las necesidades de los individuos y las colectividades, entendida como un espacio de intercambio de bienes y servicios en función de la sociedad y no sólo del capital, bajo condiciones equitativas. Al mercado hay que organizarlo y controlarlo como a un sirviente, pero no asumirlo como un amo, como lo recomendaba hace más de medio siglo Karl Polanyi. El primer paso concreto será expedir una ley que combata las prácticas monopólicas y oligopólicas tan presentes en la economía ecuatoriana.

I. ECONOMÍA SOCIAL Y SOLIDARIA

Lo que se quiere con este concepto, plasmado como categoría constitucional, es elevar el nivel de vida de todos los habitantes. Su vigencia apunta impregnar de equidad social, de género, étnica, intergeneracional y regional todas las acciones de política económica. Este esfuerzo debe atender principalmente a los más pobres (sin criterios clientelares, por cierto). Lo que se busca es que la política económica sea parte

consustancial de una estrategia alternativa y no solo un elemento más, aislado del contexto de transformaciones que son indispensables.

El objetivo de la economía es alcanzar un régimen de Buen Vivir. Esto implica construir una sociedad en la que sea posible que todos los habitantes tengamos iguales posibilidades y oportunidades, donde lo individual y lo colectivo coexistan en armonía con la Naturaleza, donde la racionalidad económica se reconcilie con la ética y el sentido común.

Se busca una economía distinta, una economía social y solidaria, diferente de aquella caracterizada por una supuesta libre competencia, que anima al canibalismo económico entre seres humanos y que alimenta la especulación financiera. A partir de esa definición se aspira a construir relaciones de producción, de intercambio y de cooperación que propicien la equidad, eficiencia y la calidad, sustentadas en la solidaridad. Hablamos de productividad y competitividad sistémicas, es decir medibles en avances de la colectividad y no sólo de individualidades sumadas muchas veces en forma arbitraria.

Se persigue una economía que garantice el derecho de propiedad bien habida. Pero sobre todo el derecho a la propiedad de quienes nada o muy poco tienen. Esta nueva economía consolida el principio del monopolio público sobre los recursos estratégicos y sobre los bienes comunes, pero a su vez establece una dinámica de uso y aprovechamiento de esos recursos desde una óptica sustentable, con la necesidad de disponer de mecanismos de regulación y control ciudadano en la prestación de los servicios públicos. Busca ampliar la base de productores y propietarios en un esquema que articule a activa y equitativamente a todos los segmentos productivos.

La distribución de la riqueza (de la tierra, por ejemplo) y la distribución del ingreso, con criterios de equidad, así como la democratización en el acceso a los recursos económicos, como son los créditos, están en la mira de esta economía solidaria.

J. POLÍTICA FINANCIERA

Las finanzas deben cumplir un papel de apoyo al aparato productivo y no ser más simples instrumentos de acumulación y concentración de la riqueza en pocas manos; realidad que alienta la especulación financiera. Se precisa una nueva arquitectura financiera, en donde los servicios financieros son de orden público. Espacio importante tendrán las finanzas populares como promotoras del desarrollo y se incentiva la creación de una banca pública de fomento, como aglutinadora del ahorro interno e impulsador de economías productivas de características más solidarias.

Es imperiosa una reingeniería al sistema financiero público y privado, que cumpla con su función de asignar de forma equitativa y eficiente los recursos a la economía, que socialice los servicios financieros, como el ahorro y el crédito, que contribuya con el desarrollo económico: Para lograrlo hay que romper con el manejo monopólico –u oligopólico– y especulador del dinero. Para ello habrá que introducir reformas a la regulación financiera encaminadas a fomentar la reactivación económica y la

democratización del acceso a los servicios financieros; la activa coexistencia de instituciones públicas, privadas y mixtas; el respeto de las empresas, asociaciones de productores y consumidores, así como organizaciones comunitarias, que merecerán una atención preferente; la búsqueda de una mayor eficiencia de las instituciones financieras y de su especialización; y la promoción de servicios financieros a través de las cooperativas de ahorro y crédito.

En paralelo, cumpliendo con los mandatos constitucionales, se precisa una reestructuración de los mecanismos de supervisión, transparencia de información y seguimiento de los agentes económicos, lo que implica una reorganización de la Superintendencia de Bancos y Seguro, y del Banco Central de Ecuador. Igualmente es indispensable constituir la Superintendencia de Cooperativas de Ahorro y Crédito, y Cajas de Ahorro para regular, controlar y, sobre todo, potenciar a este sector tan importante de la economía.

La tarea es acumular el mayor ahorro nacional posible, para canalizarlo hacia actividades productivas que permitan enfrentar de mejor manera la crisis, impulsando simultáneamente las transformaciones estructurales del aparato productivo. Para asegurar un cierto nivel de soberanía de la economía ecuatoriana serán necesarios mecanismos que garanticen el control de la salida y entrada de capitales y divisas en general.

K. INTEGRACIÓN REGIONAL

A nivel regional, desde donde en realidad se debería disputar el sentido histórico de los cambios globales, las propuestas afloran con creciente intensidad.

En América Latina, de la propuesta para la conformación del Banco del Sur y un Fondo de Estabilización del Sur, se ha pasado a pensar en un Sistema Unitario de Compensación Regional (SUCRE), que facilite los flujos comerciales regionales y aliente una progresiva desdolarización de las relaciones comerciales y financieras interregionales. El acuerdo para empezar con la instrumentación de esta iniciativa fue suscrito por Venezuela, Bolivia, Cuba, Nicaragua, Honduras, Dominica y Ecuador. Faltan aún otros países de más peso en la región para poder vigorizar esta iniciativa.

Esta iniciativa podría ser la antesala de un sistema monetario y financiero regional, la que debería ser complementada con su propio código financiero. Esta sería la base para una reorientación de los flujos comerciales de los países latinoamericanos y caribeños hacia la misma región.

Sin negar todos estos esfuerzos, muchos de ellos liderados por el gobierno ecuatoriano, todavía es más lo que se dice a nivel de los gobiernos de la región, que lo que realmente se hace. En medio de la actual crisis internacional habría mucho espacio para acciones conjuntas, que están esperando la respuesta política correspondiente por parte de los diversos gobiernos de la región. Por lo tanto, al no estar en funcionamiento el Banco del Sur, que habría sido la instancia financiera por excelencia en este momento

de crisis, los países de la región han tenido que recurrir nuevamente a las tradicionales fuentes de financiamiento, como son el BID y el FMI.

L. LA TRAMPA CAMBIARIA

La dolarización no fue la pócima milagrosa ofrecida. Esta, lejos de ayudar a resolver los problemas de la economía, los complicó más. El tipo de cambio rígido, sumado a la desmesurada apertura de la cuenta de capitales y a la ingenua liberalización comercial, ha aumentado peligrosamente la fragilidad de la economía. Tan es así que ahora, en medio de la crisis internacional, cuando los países vecinos devalúan y el dólar se aprecia, los desequilibrios de balanza de pagos pueden convertirse en una peligrosa trampa.

Salir de esta trampa, a la que pretenden transformarla en "la línea Maginot" del neoliberalismo, hay que enfrentarla con mucha responsabilidad. Para empezar hay que desechar los cuadros terroríficos pintados por sus defensores si se llega a producir la finalización de este régimen cambiario tan rígido. Reconocemos, eso sí, que una desdolarización atropellada podría provocar graves problemas de diversa índole, incluso de tipo político.

Sabíamos que el esquema dolarizado sólo sobreviviría mientras se garantizara el ingreso abundante de recursos foráneos. Ingreso que permitía financiar la dolarización, no al revés como han pretendido engañar a la sociedad, diciendo que la dolarización es la que aseguraba dicho ingreso... Por eso ahora, cuando la posibilidad de sostener los ingresos en divisas de los años anteriores disminuye aceleradamente, no podemos esperar para que la dolarización -si es que se produce un cuadro de aguda iliquidez-, nos saque literalmente a empellones, tal como sucedió con la convertibilidad en Argentina.

Por esa razón, mientras más temprano se procesa una respuesta a este reto, cuanto mejor. Además, a estas alturas de la crisis internacional, para nadie debe pasar desapercibido el enorme riesgo que implica la debilidad intrínseca del dólar, que podría derivar en una crisis de insospechada magnitud.

Se sabe que, mientras más espera un país para enfrentar la disparidad entre el crecimiento de la productividad, los incrementos de los costos domésticos y la consecuente sobrevaluación del tipo de cambio, más duro será romper esta relación. Por lo tanto, siguiendo con esta reflexión, la decisión a favor la construcción de una alternativa monetaria tendría que ser analizada con responsabilidad. Igualmente la coalición de apoyo que la procese esta decisión debería ser establecida antes de que se deteriore más la economía y más específicamente la balanza de pagos.

En suma, la sociedad ecuatoriana debería preparar una salida ordenada de la trampa cambiaria, sin creer que con eso se van a resolver todos los problemas. El asunto, visto desde una perspectiva integral del desarrollo, no se reduce, sin embargo, a una simple resolución del tema monetario y cambiario.

A MODO DE CONCLUSIÓN

Los efectos de la crisis internacional están presentes en todo el mundo. Ecuador no está al margen de la crisis. Esta realidad, sin embargo, no nos puede hacer obviar la crisis histórica que padece Ecuador, caracterizada por una alta concentración de los recursos en manos de unos pocos, por altos niveles de desigualdad en los ingresos, en la riqueza, en la tierra y en los medios de producción, desequilibrios que provocan fuertes niveles de pobreza de una gran parte de la población ecuatoriana.

En definitiva, las respuestas ante la crisis deben ir más allá de sí misma. La tarea es enfrentar los problemas estructurales acumulados en el tiempo, particularmente aquellos derivados del manejo aperturista y liberalizador de las últimas décadas y de la actual crisis internacional. Ecuador requiere un programa de transición que sienta las bases para un nuevo régimen de acumulación, es decir para hacer realidad el Buen Vivir.

14 de mayo del 2009

INTERVENCIONES

DEMOCRACIA, PARTICIPACIÓN Y TRANSFORMACIÓN SOCIAL¹

Antxon Mendizabal²

Universidad del País Vasco

INTRODUCCIÓN

La aurora de los años 90 marca el triunfo del capitalismo. El muro de Berlín se derrumba. La Unión Soviética se desintegra. Termina la guerra fría. Las economías antaño socialistas se transforman en democracias de mercado a la usanza del capitalismo occidental. Los antiguos modelos socio-económicos asentados en el protagonismo del Estado-Nación, en la creación de empleo y en la valorización de la esfera social, se diluyen. Una nueva sociedad planetaria hegemónica por el modelo neoliberal sustituye al modelo fordista-keynesiano que había creado el estado de bienestar; al modelo socialista que había pretendido transformar el capitalismo y al modelo de sustitución de importaciones que había pretendido homologar las sociedades del Tercer Mundo con los países industrializados del mundo occidental. Desaparece la guerra fría y asistimos a la implantación mundial de la globalización neoliberal.

LA CRISIS DEL CAPITALISMO REAL

Sin embargo, el triunfo ideológico del capitalismo esconde su profunda crisis; entendiéndolo por ello su incapacidad para responder a los retos, problemas e incertidumbres planteados en el devenir humano. En efecto:

En el terreno económico, las periódicas y recurrentes crisis de superproducción, muestran la irracionalidad del sistema. En las crisis precapitalistas la gente muere de hambre porque la cosecha ha sido débil y la demanda es muy superior a la oferta. En la sociedad capitalista se condena a sectores importantes de la población al desempleo, la miseria y la marginación porque la potencialidad de la oferta productiva sobrepasa con creces la demanda existente. La tendencia a la baja de la tasa de beneficio reproduce las tormentas financieras que asolan países enteros y desarrolla una burbuja especulativa que asfixia la economía real. Miles de millones de euros, procedentes del sudor de los

¹ Intervención presentada en las XI Jornadas de Economía Crítica, Bilbao, 27 - 29 de Marzo de 2008.

² eupmeetj@lg.ehu.es

trabajadores y vitales para paliar las necesidades sociales más apremiantes, se sacrifican para taponar las brechas creadas por los especuladores. La sociedad de valor de cambio de la economía capitalista y la búsqueda del beneficio que dirige su actividad, tampoco permite vehiculizar nuestras poderosas fuerzas productivas a la producción de aquellos productos, actividades y menesteres que mejoran nuestra humanidad.

En el terreno social, la lógica de un sistema económico que satisface las “demandas” pero no las necesidades sociales, se traduce en proceso de exclusión para la amplia mayoría de países que conforman el Sur del Planeta y para capas importantes de la población en el norte del planeta. Ello explica que en la época de la conquista del sistema solar, del descubrimiento de los agujeros negros, de la materia oscura y de la fuerza oscura del universo, de la comunicación cerebro a cerebro y de las fábricas moleculares; del bit, del gen, del átomo y de la neurona, de Internet y de la robótica, existe una bolsa de pobreza absoluta de más de 1200 millones de personas, 850 millones sufriendo la hambruna y graves problemas de nutrición. Y la radiografía social nos muestra un mundo donde la mitad de los trabajadores del mundo ingresa menos de 2 dólares diarios; donde la explotación infantil contabiliza más de 200 millones de niños/as; donde 2.400 millones de personas carecen de agua potable; donde las mujeres, que aportan la mayor parte del trabajo humano, reciben sólo el 10% de los ingresos y poseen el 1% de las propiedades, y donde el 20% más rico tiene un nivel de renta 90 veces superior al 20% más pobre.

En el terreno cultural, el proceso capitalista de internacionalización-globalización se combina con la opresión nacional de los Estados-Nación acelerando la asimilación de las lenguas y culturas del mundo. La oficina lingüística de la UNESCO pronostica en este sentido una evolución que provocará la desaparición en el siglo XXI de más de la mitad de las 6000 lenguas actualmente contabilizadas. Se trata de un proceso en el que un pequeño puñado de lenguas imperialistas, dominadoras en los últimos 5 siglos, sustituye progresivamente la biodiversidad lingüística y cultural de la humanidad.

En el terreno político, en el que como consecuencia de la combinación de la lucha de los pueblos contra el Estado-Nación y de las intervenciones humanitarias del imperialismo, asistimos por doquier a la generalización de los conflictos nacionales y las guerras de baja y media intensidad. Transcurrida una década desde el final de la guerra fría se contabilizan 54 guerras en activo en el Planeta, que provocan a comienzos del milenio 47 millones de personas desplazadas y causan una media de 2700 víctimas mortales diarias. En el mismo sentido, la combinación de las democracias burguesas representativas con el modelo neoliberal, convierte a éstas en lo fundamental en auténticos sistemas de dominación, que delegan en las grandes empresas decisiones fundamentales, que excluyen a amplios sectores políticos y sociales, reprimen las disidencias, utilizan sofisticados elementos de control social y convierten a los medios de comunicación en auténticas armas de alienación.

En el terreno ecológico, el control planetario de los recursos por parte de corporaciones multinacionales que no obran atendiendo el bien común, sino en función de sus propios intereses particulares, ha planteado el problema del agotamiento de los recursos energéticos. Aquí, el funcionamiento de un sistema productivo competitivo que

no conoce más criterio y limitación que la capacidad de consumo y derroche de determinados sectores pudientes de la población, ha originado un desarrollo de las fuerzas productivas que envenena el aire, el agua y la tierra; asesinando la vida y destruyendo el ecosistema. Los cambios climáticos generalizados, el agotamiento de los recursos energéticos, el agujero de ozono, la lluvia ácida, la deforestación de las selvas tropicales, los accidentes nucleares, el efecto invernadero, el "smog" y otros fenómenos provocados por el actual modelo de desarrollo, cuestionan el mantenimiento de las condiciones materiales de la vida de todos. No se trata solamente de una crisis de época. La crisis ecológica, amplía la frontera del cuestionamiento del modo de producción y se plantea como una crisis de civilización.

En el terreno ideológico y ético, en el que el capitalismo evidencia la carencia de pensadores y filósofos para generar encanto y atracción hacia su sistema. Confrontado a la necesidad de conformar el "nuevo sujeto" que garantice el mantenimiento de las relaciones de dominación, acepte el sistema de explotación y legitime la discriminación de la actual globalización neoliberal, el capitalismo trata de redefinir los valores y comportamientos de las clases y pueblos oprimidos. El capitalismo recurre así al individualismo, a la negativa a pensar en términos sociales, a la insolidaridad, a la fuerza bruta, al corporativismo, a la satanización de los disidentes, a la legitimación de la violencia del estado, a la alienación de la sociedad de consumo, de la telenovela y al imperio de los exclusivos intereses personales.

LA CRISIS DEL SOCIALISMO REAL

Pero cuando el capitalismo vale menos que nunca en su historia para resolver los problemas que ha planteado la humanidad, la crisis afecta también a aquellas experiencias que surgieron precisamente como "alternativa nueva" superadora de las profundas contradicciones del mundo capitalista. En lo que ha venido a denominarse como el acontecimiento mundial más importante de la segunda mitad del siglo XX, asistimos al derrumbamiento de todos los esquemas y estructuras que definieron históricamente al socialismo real. El análisis de lo acaecido en el proceso de construcción y desarrollo del socialismo real es condición "sine qua non" para detectar las nuevas tendencias sociales y políticas que pueden configurar un nuevo socialismo y una alternativa más enraizada en los trabajadores/as y sectores populares del nuevo siglo XXI.

Hubo evidentemente factores exógenos que condicionaron el proceso. Comentaremos en este sentido los condicionantes derivados de la necesaria competencia con el mundo hegemonizado por la economía de mercado, en el contexto de la guerra fría. Consideraremos en este sentido los limitantes de un modelo "extensivo" de desarrollo que aumenta su diferencia respecto al modelo "intensivo" del mundo capitalista, que ha integrado en su proceso a las nuevas tecnologías derivadas de la revolución de la microelectrónica. Consideraremos en la misma lógica los problemas derivados de la carrera armamentística. El desfase económico con el mundo capitalista

se convierte en desfase militar³. Conocedora de la situación, la administración Reagan acelera significativamente la carrera armamentística, obligando al sistema socialista a desviar gigantes recursos hacia la esfera bélica. La aplicación en el terreno social del "principio residual", en virtud del cual se invierte en la esfera social lo que queda en el presupuesto tras invertir en la producción y en la carrera armamentística hará el resto, contribuyendo al deterioro de la esfera social. Pero los factores que determinan en última instancia la caída del socialismo real son endógenos.

En el proceso concreto, el vigoroso movimiento popular surgido de la Perestroika soviética refleja la quiebra socio-política de este modelo, mientras trasluce la enorme complejidad del cambio social, estructurando sus aspectos contradictorios en torno a cuatro grandes ejes: la dialéctica entre mercado y planificación; propiedad publico-estatal y propiedad social; las cuestiones nacionales y el derecho de autodeterminación y todo lo que hace referencia a las libertades individuales y a la participación.

La dialéctica mercado-planificación hace referencia a la forma de implantación de un sistema de planificación centralizada en la inmensa Unión Soviética. Se trata de un sistema de "orden y mando" que impone un sistema de reglamentación "de arriba hacia abajo" en la que el estado controla toda la actividad empresarial. Supuso la creación de un enorme aparato administrativo de 20 millones de burócratas dedicado a las funciones de control y dirección de un inmenso país de las proporciones de la ex Unión Soviética. Las rigideces y faltas de estímulo derivadas del proceso, explican la baja productividad, la insuficiencia de bienes de consumo, el deterioro de la calidad, la pasividad de los trabajadores/as y el progresivo estancamiento económico⁴.

La relación entre propiedad publico-estatal y propiedad social hace referencia a la contradicción fundamental del socialismo entre propiedad y posesión de los medios de producción. Es preciso considerar que la identificación entre propiedad estatal y propiedad social está en la misma base del fracaso del modelo. En la NEP, Lenin diseñó un proceso de industrialización en el que los trabajadores/as participaban en el control de los procesos productivos y en la gestión de la vida cívico-social. Sin embargo, la identificación entre socialismo y propiedad estatal va a ser una característica central de la nueva reorientación impuesta por Stalin. Ello consolida una tendencia economicista que presta atención prioritaria a los problemas técnico-económicos (producción, mecanización, productividad, etc.) y subordina la transformación de las relaciones de producción.

³ La derrota militar en Afganistán cuestiona a su vez la invencibilidad de la armada soviética.

⁴ Se constata en las empresas de la Unión Soviética de la época una productividad tres veces inferior a la existente en el mundo empresarial USA. Los procesos productivos utilizan también un excesivo nivel de energías y materias primas por unidad de producto y no mejoran las condiciones de trabajo. Se agudiza también el retraso en el desarrollo de la industria ligera productora de bienes de consumo, con carencias significativas para la población.

La dialéctica entre libertades individuales y participación nos conduce de nuevo a la época de Stalin, que dirigiendo durante casi 3 décadas el proceso de construcción del socialismo en la URSS, marca su impronta al modelo. Toma toda su significación en la utilización de métodos autoritarios y represivos para resolver las contradicciones en el seno del pueblo (como en el caso de los famosos casos de Moscú) empleando el concepto de dictadura del proletariado para cuasi arrasar las libertades individuales⁵. La imagen de los miembros del Comité Central del partido bolchevique de la primera época, como Kamenev, Zinoviev, Bujarin, Rykov y otros, fusilados de rodillas y por la espalda, tras haber declarado su traición a los intereses populares, es toda una muestra en este sentido. En consecuencia, la burocracia reduce al marxismo a la categoría de un dogma que funciona como doctrina oficial, el pensamiento creativo y crítico desaparece y el desarrollo de las ciencias sociales se estanca⁶.

La cuarta dialéctica hace referencia a la central cuestión de las nacionalidades y el derecho de autodeterminación. Aunque la ideología socialista reivindica la igualdad de derecho entre las diferentes naciones y realidades socio-culturales existentes en el ámbito territorial del modelo del socialismo real; y a pesar del reconocimiento "jurídico" en todas sus constituciones del "derecho de autodeterminación", la progresiva recuperación del antiguo nacionalismo gran ruso y de los nacionalismos dominantes en el interior de otros Estados, convierten a estas sociedades en homologables con los Estados-Nación de occidente. Aquí, la fuerza de las cuestiones nacionales irresueltas provocará el estupor de los promotores de la Perestroika y evidenciará su impotencia para afrontar el fenómeno.

Así, los territorios más pobres de la Unión Soviética como Azerbaiyán, Turkmenistán, Tayikistán y Kazajstán convergen con los más ricos y de mayor conciencia social como Estonia, Lituania y Letonia, con otros como Moldavia y Ucrania, para exigir juntos la recuperación de su "soberanía" y de su "libertad". Las repúblicas rechazan el proyecto propuesto por Gorbachov de la Unión de Estados Independientes y se generaliza la exigencia por doquier de procesos constituyentes propios para estas últimas. La eclosión nacional dominará el escenario político y conllevará a la formación de nuevas repúblicas y a la exigencia de una democracia de nuevo tipo entre los pueblos y las culturas.

En consecuencia, el socialismo real no solucionó muchos de los problemas económicos, sociales y políticos planteados en su proceso de desarrollo; pero sobre todo, descuidó al nuevo sujeto que debía sostener el proceso. En efecto, las carencias en los poderes y canales de participación económica y política, en la formación de los trabajadores/s y ciudadanos/as y en lo que hace referencia a la nueva revolución cultural

⁵ Las peculiares condiciones del inicio de la experiencia del Socialismo Real en la URSS, como el carácter minoritario del partido bolchevique, una economía destruida por la guerra civil de los primeros años y el "cerco imperialista" que amenaza todo el proceso explica "parcialmente" esta gran anomalía de la realidad histórica respecto a los planteamientos teóricos iniciales del proyecto socialista.

⁶ La principal consecuencia de esta situación radica en la eliminación del debate teórico-político y por lo tanto la incapacidad de desarrollar la teoría marxista.

que exigía el cambio, fueron importantes. Cuando el proceso entra en crisis las gentes no identificaron como propio el modelo creado y no había fuerzas organizadas dispuestas a jugarse el cuero por ello. La rapidez de su desmantelamiento y caída nos sorprendió a todos.

LA CRISIS DE LOS MODELOS

Hasta hace varias décadas no tenía demasiado interés interrogarse sobre que significaba romper con las relaciones capitalistas de producción; porque se tenía los modelos. De esta manera, las utopías que acompañaban o daban soporte a las luchas sociales, encontraban en su contexto histórico algún valor referencial, como forma de vida a alcanzar, relativamente más concreta y conveniente que sus equivalentes actuales.

Es cierto que el modelo económico y de empresas soviético suscitaba ya grandes reservas, pero se estaban desarrollando experiencias nuevas en otros países (Yugoslavia, China, Cuba, Checoslovaquia, Vietnam, Nicaragua, etc.) que a pesar de la información escasa y parcial que traslucían, centraban la atención en el aspecto político y justificaban en cierta manera el no tener que preocuparse demasiado por concretar la cuestión sobre el sistema económico alternativo, el funcionamiento interno de las unidades de producción y el grado de libertad de las diferentes nacionalidades que componían el Estado. Sin embargo, con la caída del socialismo real, estos modelos han dejado de ser un elemento referencial válido en la situación actual. La carencia, se manifiesta también como una oportunidad. En efecto, las ideas fuerza como "el socialismo del siglo XXI" nos introducen en una fase potencialmente sugerente y antidogmática, acompañada de praxis y ensayos nuevos que abren un nuevo espacio creativo que vehiculiza ideas, comportamientos y experiencias. No obstante, la conclusión de orden general que se puede sonsacar es que no son suficientes hoy las afirmaciones genéricas que formulan que los problemas sociales se solucionan con la toma del poder por el proletariado y la eliminación de la propiedad privada de los medios de producción.

EL ANÁLISIS DE LAS ESTRATEGIAS

Ahora bien, las limitaciones detectadas en aquellas experiencias que se habían expuesto como modelos referenciales de la nueva sociedad a crear, no están desligadas de las estrategias que se han implementado para llegar a ellas. El análisis histórico nos muestra que a lo largo de la historia del movimiento obrero ha habido dos teorías estratégicas fundamentales que han permitido canalizar la voluntad de transformación del sistema capitalista. La del poder popular en los países semicoloniales y aquella que se basa en la existencia del capitalismo monopolista de estado en los países desarrollados.

La primera tiene como eje básico la creación de unas instituciones revolucionarias y de clase, al margen de las instituciones "democráticas" dominantes. Ello se realiza al objeto de poder tomar el poder en un momento determinado. Destruir el viejo estado y construir otro nuevo desde la nada. Las situaciones de doble poder, zonas liberadas y doble legalidad, son características de este proceso. Su historia está ligada a la experiencia triunfante en una serie de países semicoloniales, agrícolas, productores de materias primas y con una precaria industrialización; así como a la experiencia truncada en el intento de aplicación de esa estrategia en los países económicamente desarrollados.

Por otra parte, en los países del Tercer Mundo en la que esta estrategia resulto triunfante, junto a la dignificación de sus sociedades y conquistas sociales decisivas en el terreno de la alimentación, salud, educación, vivienda, cultura, etc. perduran muchas veces antiguas estructuras verticalistas que frenan la iniciativa popular y obstaculizan la construcción del socialismo. Además, las oligarquías, estados y el imperialismo han sacado enseñanzas de la experiencia, profundizando y perfeccionando las estrategias contrainsurgentes, de manera que las antiguas aspiraciones a la conquista del poder político han sido sustituidas muchas veces por "estrategias de negociación".

La segunda estrategia considera que en los países desarrollados existen cauces democráticos suficientemente amplios, como para permitir la expresión de todas las opciones transformadoras. En el nivel político ello permitiría la toma del poder por la clase obrera y las clases populares a través de unas elecciones democráticas. En el nivel económico, se considera que como respuesta a las leyes que rigen el sistema capitalista (la ley de la baja de la tasa de ganancia y la ley de concentración de capital) se desarrolla un sector público que funciona especialmente para garantizar la marcha del conjunto del sistema. La existencia de este sector público, que funciona con una lógica diferente a la lógica capitalista de la obtención del máximo beneficio individual permitiría la realización de una política económica y social transformadora, en el interior mismo del sistema.

Si nos atenemos a la experiencia histórica, esta estrategia ha resultado triunfante en lo que respecta a la posibilidad de toma del poder político por una serie de partidos socialistas en los países desarrollados, pero ha fracasado como alternativa de transformación de la sociedad capitalista en esos mismos países. Aquí, hemos visto con demasiada frecuencia a las social-democracias implementando traumáticas reestructuraciones industriales, abanderando el modelo neoliberal, participando en las aventuras militares del imperialismo y diseñando soluciones policiales frente a las reivindicaciones democráticas o nacionales pendientes.

No obstante, la cristalización de esta estrategia hoy por parte de sectores populares antiimperialistas en algunos países de América Latina (Venezuela, Ecuador, Bolivia, Brasil, etc.), con planteamientos transformadores respecto a la participación política y la estructura del Estado, amplía el marco de opciones estratégicas para vehicular las necesarias transformaciones.

PARTICIPACIÓN ECONÓMICO-POLÍTICA Y PROTAGONISMO POPULAR

La debilidad de las dos estrategias que hemos enumerado, consiste en que afectan muy relativamente a los mecanismos de participación, protagonismo y gestión democrática, individual y colectiva, del conjunto de la población. Y afectan todavía menos a esos núcleos de explotación y de alienación que son los centros de trabajo en la sociedad actual.

Si este tema debió de haber sido importante en cualquier época y fase del sistema capitalista y del movimiento obrero, resulta a todas luces imprescindible y central en un momento de crisis del sistema, en el que algunos de sus factores determinantes son precisamente la crítica abierta a la democracia formal, el cuestionamiento de las políticas imperialistas de los grandes Estados con los pueblos, la permanencia de grandes bolsas de exclusión social, la exclusión de países enteros del desarrollo tecnológico y científico y la contestación de los trabajadores/as a los sistemas jerárquicos y explotadores en el mundo de la organización del trabajo.

Una estrategia democrática y/o transformadora debe valorar de modo distinto los asuntos referentes a la participación social, a la soberanía de los pueblos, a la organización del trabajo en la empresa, a la auto-organización de los afectados/as en la superación de la exclusión social y al auto-desarrollo de los sectores y países pobres en el campo tecnológico y científico.

Esta nueva vía integra la participación, la construcción de la democracia y la autogestión, como componentes fundamentales de una estrategia alternativa, que busca no solo solucionar problemas, sino "construir el sujeto"; centrando su implicación en diversos pilares:

- Como superación de la "democracia formal", instaurando una nueva forma de funcionamiento basado en el protagonismo de los ciudadanos en el desarrollo económico, político, social y cultural de la sociedad. Esta concepción de democracia participativa, está unida a la idea de representación y participación de los diferentes miembros de la colectividad en la gestión y resolución de los asuntos que les afectan. Se materializa a través del protagonismo de los nuevos movimientos y agentes sociales que representan a la ciudadanía, así como con el desarrollo de los presupuestos participativos, y de los sistemas de consulta y decisión; posibles hoy con la aplicación de las nuevas tecnologías de la comunicación.
- Como superación de las relaciones sociales y técnicas de la empresa capitalista. Ello conlleva a dominar la organización del trabajo, cuestionando las relaciones jerárquicas y verticales de su implementación histórica. Conlleva también a potenciar las luchas de los trabajadores por el dominio de las diferentes áreas que cubren la realidad de la empresa. En este sentido, este proceso se amplía a la propiedad y/o al control social de la empresa en su funcionamiento orgánico y en sus decisiones estratégicas.

- Como superación de las formas publico-estatales de propiedad, ahondando en los procesos que nos orientan hacia la propiedad social. Ello conlleva en la práctica al desarrollo del control/apropiación de los medios de producción en el mundo del trabajo, de los procesos de gestión cívico-ciudadana en la sociedad civil y de su convergencia con nuevas formas de propiedad de iniciativa popular y/o social.
- Como forma de superar las políticas de opresión nacional del Estado-Nación, apostando por la biodiversidad político-cultural e impulsando el protagonismo de las culturas, pueblos y entidades sub-estatales en su organización socio-territorial y en las grandes decisiones que afectan a su porvenir. Se trata de apostar por el reconocimiento de los derechos colectivos y los procesos de autodeterminación, como pilares de una democratización del poder a nivel mundial, que cimienta un nuevo internacionalismo, donde todos los pueblos, grandes y pequeños tengan las mismas posibilidades de desarrollo económico, social, político y cultural.
- Como superación de la pobreza y de la exclusión social, impulsando la autoorganización campesina, obrera y popular. Se trata de potenciar las formas de propiedad comunitaria existentes todavía en comunidades campesinas e indígenas y promover el trabajo colectivo y la confianza en las fuerzas propias, al objeto de construir socialmente la solución de sus necesidades básicas.
- Como superación de las estructuras heredadas del patriarcado, mediante la autoorganización de las diversas corrientes del mundo de la mujer, al objeto de negociar la vida y transformar las implicaciones de la dominación patriarcal en la forma de familia, el mundo del trabajo, la economía de la reproducción, la sexualidad, la construcción de la democracia, la ciudadanía y el proceso cultural de la sociedad.
- Como superación de los monopolios en el desarrollo tecnológico y científico, que condenan estructuralmente al subdesarrollo y la dependencia a la mayor parte de la población mundial. Ello exige, para las poblaciones y países concernidos, el desarrollo de las políticas propias que modernicen la enseñanza escolar media y universitaria, promuevan el acceso de las instituciones y las personas a Internet y neutralicen la fuga de cerebros. El objeto de de éstas políticas, en la época de la revolución de la comunicación y de la sociedad del conocimiento, es la articulación de estas sociedades y países con las innovaciones, iniciativas y logros de la nueva dinámica tecnológica y científica que cambia el mundo conocido a una gran velocidad.
- En la superación del eurocentrismo y de su sistema de teorías, creencias y valores, construido en un proceso de más de V siglos de dominación-colonización occidental sobre el conjunto del planeta. Ello conlleva a la participación de los pueblos y sociedades diferentes en una nueva construcción ideológica, teórica y ética que supere el cuerpo de conceptos, categorías y teorías que legitiman las destrucciones, exclusiones y dominaciones del proceso histórico.

En su trabajo sobre “democracia y participación”, Marta Harnecker⁷ diferencia los gobiernos autoritarios de la derecha, los gobiernos populistas y los gobiernos de participación popular. Según esta autora los gobiernos autoritarios de la derecha tienen un estilo verticalista, benefician a los que tienen mayor poder adquisitivo y buscan perdurar en la memoria de la ciudad con grandes obras urbanísticas. Los gobiernos populistas se caracterizan en cambio por poner en práctica políticas de beneficio popular. Ellos gobiernan para el pueblo pero no gobiernan con el pueblo, y por eso su estilo de administración es similar a los gobiernos autoritarios de derecha. Las grandes obras urbanísticas son reemplazadas por obras sociales que el pueblo recibe pasivamente y que están dirigidas a ganar el apoyo electoral de los ciudadanos.

Los gobiernos de participación popular se orientan a su vez por el lema de que los infelices deben ser los privilegiados y tratan de buscar prioritariamente soluciones para los que siempre fueron humillados y estuvieron desamparados. Se trata de pagar una deuda social con los sectores más desvalidos, sin por ello abandonar la atención de los sectores que siempre fueron atendidos. Según esta autora el dirigente populista convierte al pueblo en mendigo que se acostumbra a pedir y a esperar de ese líder la solución de sus problemas; mientras que el líder revolucionario busca que el pueblo crezca, se organice, vaya prescindiendo cada vez más de su liderazgo y se vaya transformando en protagonista de la historia.

Esta última expresión resume el sentido más profundo de la participación. La participación resuelve problemas pero sobre todo desarrolla el sujeto. Y el sujeto madura con su decisión. “Aprende con sus errores y crece con sus aciertos”. Se trata de un proceso, asentado en el protagonismo de los afectados y en la participación, en el que los afectados deciden y los aciertos y errores ayudan al desarrollo del sujeto. Se trata de un proceso en el que los trabajadores, las trabajadoras, los excluidos, los ciudadanos y los pueblos, dejan de ser exclusivamente el objeto de la política económico-social de las élites y se transforman en creadores de estrellas y en sujetos de historia, desarrollo, emancipación y civilización.

⁷ Se trata de la Ponencia “Democracia y Participación Popular” presentada por Marta Harnecker en el Encuentro Mundial de Solidaridad con la Revolución Bolivariana celebrado en Caracas, entre el 10 y el 13 de Abril del 2003.

CLÁSICOS U OLVIDADOS

CLÁSICOS U OLVIDADOS

Desde la Revista de Economía Crítica queremos contribuir al mantenimiento y enriquecimiento de una ya larga y fértil tradición de pensamiento económico heterodoxo. Una tradición que a lo largo del tiempo ha ido incorporando no sólo las contribuciones de economistas que mostraron su disconformidad con el enfoque económico convencional, sino también las aportaciones de otras y otros científicos sociales y naturales que se esforzaron por estrechar lazos originales con la reflexión económica. Es precisamente este tronco común y plural el que se pretende rescatar con la creación de esta sección.

También es propósito del Consejo de Redacción que la selección de estos precursores y precursoras del pensamiento económico crítico se realice con una cierta amplitud de miras. La aplicación de este criterio se traducirá en la publicación de dos tipos de trabajos. Por un lado, textos de autoras o autores olvidados o no reconocidos en su tiempo pero que, sin embargo, hicieron aportaciones valiosas y merecen la pena ser rescatadas; y, de otra parte, textos clásicos —incluidos trabajos recientes escritos en el siglo XX— cuya lectura resulta oportuna por su actualidad y vigencia.

Con la finalidad de situar histórica y teóricamente cada aportación, los textos irán acompañados de una breve introducción contextualizadora a cargo de un autor o autora conocedor de la obra de referencia.

KAPP Y LA ECONOMÍA INSTITUCIONAL: RECORDANDO LA NECESIDAD DE PENSAR POR CUENTA PROPIA

Federico Aguilera Klink

Desde mi punto de vista, la “Defensa de la Economía Institucional” que hace Kapp es, fundamentalmente, una llamada a lo que considero que siempre fue su principal preocupación, es decir: aprender a pensar por cuenta propia, a no pensar “a la carta” o por cuenta ajena, a ser persona consciente de sí misma, a incorporar los valores en los hábitos de pensamiento, a tratar de comprender la economía en su contexto social y ambiental como una economía de sistema abierto y no como una economía de sistema cerrado. Una economía cerrada sobre sí misma, centrada en la dimensión monetaria, y cerrada a esa interacción inevitable con el sistema social y ambiental que tanto molesta e incomoda a la mayoría de los profesores y profesoras de economía. Porque si se acepta “abrir” la economía, entonces es necesario preguntarse si los conceptos que “funcionan” en una economía de sistema cerrado “tienen capacidad explicativa” en una economía de sistema abierto.

Todo esto llevaría a una revolución conceptual y metodológica demasiado profunda para una Universidad que no está por la labor de despertar —Bolonía y las aulas virtuales constituyen la nueva revolución en las técnicas de adormecimiento— y que parece sentirse a gusto en su papel de contribuir a la anestesia social. En definitiva, la economía académica de sistema cerrado sigue dejando fuera de sus preocupaciones a lo no monetario o no monetizable o, simplemente, lo considera como “dado”, como constante, como inexistente o que no influye ni en el razonamiento, ni en los resultados, ni en las preguntas a plantearse.

El problema, como muestra Kapp en este texto, es que al final “no sería una exageración decir que todo el sistema social e institucional se toma como constante (...) elegimos tan pocas interrelaciones y tratamos tantas variables como <constantes> que nuestros estudiantes probablemente no tienen la más mínima idea de cuáles y cuántos factores se han dejado deliberadamente fuera. A veces me pregunto si aquellos que elaboran el modelo son realmente conscientes de estas omisiones”.

Más grave, sin embargo, es constatar que Kapp escribe este trabajo en 1967 y que, cuarenta y dos años después, la mayoría de las Facultades de Economía españolas y extranjeras siguen “enseñando” economía académica de sistema cerrado, cerrando los ojos a la realidad y “disfrutando” de “ese espléndido aislamiento” que también criticaba Leontief en 1982. Así, se enseña a no relacionar las crisis financieras, la constatación de la existencia del cambio climático, el aumento del hambre y la pobreza en el mundo con esta economía académica de sistema cerrado. De hecho, se suele “recetar”, como solución a estos “problemas” más economía de sistema cerrado y más crecimiento económico, es decir, se acepta que esta economía es una solución y no un problema.

¿Hasta cuándo vamos a seguir estando los economistas tan satisfechos de nuestra ceguera? No hay recetas. Kapp fue consciente de ello y es ignorado en la mayoría de las universidades pues sus textos animan a estudiantes y profesores a cambiar las preguntas y las actitudes. Por eso, el cambio es, en gran medida, personal y colectivo, necesitamos repensar lo cotidiano, repensar esta economía cotidiana de sistema cerrado que, aunque no nos atrevamos a verlo, sólo funciona mientras no se generalice a la mayoría de los habitantes del planeta y mientras excluya y margine a esa mayoría, en la que “nosotros” no nos encontramos, por el momento.

EN DEFENSA DE LA ECONOMÍA INSTITUCIONAL*

K.W.Kapp

Me propongo aclarar algunas cuestiones sobre la naturaleza e importancia de la economía institucional, mostrar sus principales preocupaciones y sus aspectos metodológicos, indicar en qué difiere de los enfoques alternativos del análisis económico y, finalmente, señalar las contribuciones que puede hacer al estudio del desarrollo económico.

Debo mencionar, a modo de explicación, que los institucionalistas americanos han reemplazado el término «economía institucional» por el de «economía evolutiva» en su deseo de hacer hincapié en el hecho de que se interesan especialmente en el carácter dinámico de los procesos y sistemas económicos incluyendo los problemas del desarrollo y subdesarrollo económico¹.

HACIA UNA DEFINICIÓN DE ECONOMÍA INSTITUCIONAL

Quizás esperen ustedes, en primer lugar, una definición precisa de economía institucional o evolutiva; dicha definición ya se ha formulado. Esta definición contrasta con la de la economía pura realizada por Lionel Robbins aproximadamente en 1932. Recordarán, sin duda, que Robbins definió la economía como el estudio de una determinada forma de comportamiento, es decir, la conducta humana bajo la influencia de la escasez o, como él mismo también manifestó, el estudio del «comportamiento humano como una relación entre fines y medios escasos que tienen usos alternativos»² En contraste con esta definición de la ciencia económica, que creo caracteriza muy bien las principales preocupaciones de muchos economistas, la economía institucional se ha definido como «el estudio de la estructura y funcionamiento del campo en evolución de las relaciones humanas que se interesa por la provisión de los bienes y servicios

* Texto presentado en el *Institute for International Economic Studies*, Universidad de Estocolmo, el 27 de septiembre de 1967. Publicado en primer lugar en *Swed. J. of Economics*, LXX (1), 1968, pp. 1-18. Se reproduce aquí la versión castellana aparecida en el libro —editado por Federico Aguilera—: *Economía de los recursos naturales: un enfoque institucional. Textos de S.V. Ciriacy-Wantrup y K. W. Kapp*, Madrid, Fundación Argentaria-Visor Distribuidores, 1996. La traducción corrió a cargo de María Isabel Núñez Vera, con revisión técnica de Federico Aguilera.

¹ De hecho, los institucionalistas americanos fundaron recientemente una Asociación de Economía Evolutiva, con más de setecientos miembros. Cf. también David Hamilton, «Why is institutional economics not institutional», *American journal of economics and sociology*, 21 (3), 1962, pp. 309-318.

² Lionel Robbins, *The nature and significance of economic science*, London, 1932, p. 16.

materiales para la satisfacción de los necesidades humanas» (es decir), «el estudio de los cambiantes modelos de relaciones culturales que se ocupan de la creación y distribución de los bienes y servicios materiales escasos por parte de los individuos y grupos en función de sus objetivos privados y públicos»³.

El contraste entre esta definición y la de Robbins resulta obvio y no necesita énfasis alguno. Mientras que Robbins selecciona una forma particular de comportamiento e insiste en que definimos el tema del que se ocupa la economía con referencia a la escasez y a la conducta racional, la definición de economía institucional se centra en el estudio de la estructura y el funcionamiento de un sistema en evolución de las relaciones humanas o culturales e incluye explícitamente, junto al comportamiento individual y las necesidades individuales, la consideración del comportamiento del *grupo* y los *objetivos públicos*. En otras palabras, la economía institucional no se limita al estudio y explicación del comportamiento racional deliberado, o al uso de la frase feliz de Jevons, la «mecánica del interés y la utilidad», sino que incluye también otras formas de comportamiento tales como los modelos de comportamiento tradicional de los individuos y grupos, es decir, los modelos que obtienen su relativa estabilidad y uniformidad del hecho de que han sido institucionalizados. Mientras la definición de Robbins coloca en un lugar alto al *homo oeconomicus*, la economía institucional reemplaza el concepto del hombre económico por algo que llamamos el «hombre institucional». Ambos conceptos son, obviamente, abstracciones, pero mientras que el primero se construye aislando y acentuando un aspecto del comportamiento humano, el segundo se deriva de la observación de modelos específicos de comportamiento y deja espacio para la consideración de diferentes formas de comportamiento en diferentes sociedades. En realidad, la economía institucional rechaza la tesis de que la ciencia económica debe limitar su análisis teórico al estudio de la conducta humana racional⁴.

En este contexto podrían preguntarse ¿qué son las «instituciones»? No haré ningún intento de ofrecer una definición satisfactoria de las instituciones porque para hacerlo requeriría una investigación filosófica o, incluso mejor, una investigación antropológica dentro de la relación mutua entre el hombre y la cultura que sería temerario intentar con el tiempo del que disponemos. No obstante, permítanme decir al menos que el concepto de institución, en este contexto, no se refiere a las formas legales de organización como el Sistema de Reserva Federal, por utilizar un ejemplo elemental; el término ha de entenderse, más bien, como haciendo referencia a formas de comportamiento, a hábitos de pensamiento y de conducta establecidos, incluyendo los hábitos de grupo y los modelos de comportamiento que se han desarrollado en el pasado

³ G. Gruchy, *Modern Economic Thought*, New York, 1947, pp. 550-552.

⁴ De hecho, existen algunos economistas que mantienen la idea de que la tendencia a utilizar la racionalidad formal como la única perspectiva para el estudio del comportamiento humano ha reducido indebidamente el alcance de la investigación económica y que el supuesto de racionalidad debe eliminarse de la economía en tanto que supuesto permisible. Arthur Schweitzer, *The method of social economics* (mimeografiado y de circulación privada), p. 48, ver también pp. 16-17.

y que continúan en el presente. No hace falta insistir en que las instituciones entendidas en este sentido tienen su origen en la naturaleza del hombre y constituyen logros humanos y sociales. Pero aunque sean formas de comportamiento más o menos estabilizadas, tienden a asumir una autonomía propia y a moldear la conducta humana. Para Veblen era, en consecuencia, axiomático que los modelos de comportamiento institucionalizados pueden estar más o menos pasados de moda en cualquier momento del tiempo.

Habiendo, pues, intentado ofrecer una definición de lo que se supone que yo defiendo, puntualizaré acto seguido que no creo demasiado en este tipo de definiciones, porque las definiciones de una determinada disciplina o campo de estudio rara vez son tan informativas como pretenden ser; con frecuencia son confusas y su utilidad es en el mejor de los casos limitada. De hecho, son positivamente perjudiciales, sobre todo si se utilizan como justificación pseudo-científica para la práctica conveniente de considerar la evidencia contra las conclusiones particulares como irrelevante o inadmisibles sobre la base de que queda fuera del propio alcance de la disciplina. Todavía más perjudicial es la práctica de utilizar tales definiciones como instrumento para orientar la investigación en una única dirección o, ya sea consciente o inconscientemente, para suprimir la evidencia por completo. Por esta razón, creo que las definiciones sobre la naturaleza y el alcance de un determinado campo de estudio sólo adquieren su completo significado y precisión en la medida en la que amplían nuestro conocimiento de los problemas que estudiamos.

LA CRÍTICA DE LA ECONOMÍA INSTITUCIONAL

Una vez esbozada la naturaleza y alcance de la economía institucional, es tiempo sin duda de proceder a su defensa porque, probablemente, tendrán serias reservas contra un tipo de economía que no se limita a la «mecánica del interés y la utilidad» y reclama nada menos que el estudio de la estructura y el funcionamiento del campo en evolución de las relaciones humanas con respecto a la provisión de los bienes y servicios materiales para la satisfacción de las necesidades humanas. Quizás consideren que la economía institucional es, más bien, un tipo de sociología o de antropología, o quizás digan que nadie que emprenda un programa de estudio tan ambicioso podrá alcanzar la luna ni será capaz de ir más allá de realizar algunos estudios empíricos que describan este o aquel aspecto de la realidad socio-económica sin ser nunca capaz de conseguir una explicación y un análisis generalizado de los fenómenos económicos. De hecho, ésta ha sido la principal crítica contra la economía institucional. En realidad, los institucionalistas han sido calificados como empiristas ingenuos de los que se dice que no se dan cuenta de que la parte más difícil de resolver de toda ciencia es una combinación de teoría y observación para poder ser contrastada.

Admito que este tipo de crítica tuvo alguna validez, especialmente, durante las etapas iniciales del desarrollo del institucionalismo. No obstante, como me esfuerzo en demostrar, no es generalmente válida —esto no se aplica a Veblen— ni siquiera para los

institucionalistas de la más reciente cosecha. Estrechamente conectada con esta crítica, hay un segundo tipo de argumentos que se oponen, con frecuencia, a la economía institucional: a saber, que no es nada más que una recopilación de ideas y doctrinas aparentemente desconectadas que no pueden exigir consistencia lógica alguna de sus teorías básicas. En otras palabras, se argumenta que la economía institucional carece de un cuerpo sistemático de pensamiento en el sentido de un marco de conceptos y proposiciones lógicamente relacionados entre sí. Sobre este punto volveré en mis observaciones finales.

Los economistas institucionales también han sido atacados sobre la base de que a pesar de su crítica persistente del análisis de la utilidad y de los precios, no han sido capaces de desarrollar ninguna teoría alternativa de la formación de los precios. Aquí yo diría que los críticos del institucionalismo están en la peculiar posición de una persona que utiliza sus propios estándares de superioridad teórica como criterio para la evaluación de las formas alternativas de generalizaciones. Es como si un adivinador, cuya bola de cristal criticamos como método de predecir el futuro, nos dijera que no tenemos una mejor manera de hacerlo. Actualmente disponemos de alternativas a la teoría convencional de los precios -alternativas que han descartado las hipótesis de maximización y se orientan hacia un enfoque institucional-. De hecho, existen diferentes hipótesis tales como el deseo de aumentar o, en otros casos, mantener la cuota de mercado, la maximización de la rotación de las mercancías e incluso el principio de dominación de Perroux, que son de carácter institucional⁵.

De forma similar, las tasas de ahorro e inversión se han explicado en términos de un comportamiento institucionalizado, es decir, lo que una economía ahorra e invierte no se determina simplemente por el nivel de renta sino también por lo que los individuos y grupos, en tanto que miembros de una sociedad determinada, consideran como el consumo esencial o no esencial. Si una sociedad considera como esenciales los gastos con fines ceremoniales o para el mantenimiento del rango y el estatus o para la guerra, esto obviamente tiene una influencia sobre la tasa de ahorro e inversión. En resumen, si una economía presenta un excedente que se puede invertir, —por encima del coste actual de producir los bienes y servicios requeridos para la satisfacción de las necesidades esenciales— éste no está sólo en función de su renta sino también de su estructura institucionalizada de valores que, por tanto, juega un importante papel a la

⁵ Quizás debería añadirse que los economistas institucionales no se han interesado especialmente por la cuestión de los precios de determinadas mercancías o por las relaciones de precios en general. Esto no significa que no tengan una explicación de los precios relativos. Por qué un Cadillac debe venderse a un mayor precio que un Volkswagen no es un problema sin importancia y sin duda «oferta» y «demanda» son conceptos útiles para explicar estas diferencias. No obstante, el institucionalista no estaría satisfecho con derivar estas categorías fundamentales de los axiomas de la conducta racional, de las tasas marginales de sustitución y de las funciones de producción estáticas, sino que llevaría el análisis más allá de la oferta y la demanda, investigando sobre el poder de mercado y la dominación del mercado incluyendo los vendedores que ejercen una gran presión, y puntualizaría que los bienes y servicios también derivan su relativa importancia del hecho de que sirven como símbolos de rango y estatus. Cf. J. S. Gamba, *Beyond supply and demand: A reappraisal of institutional economics*, New York, 1946

hora de determinar la proporción de los gastos utilizados para inversiones productivas o con fines no productivos y por tanto del tamaño del producto nacional. De hecho, muchos economistas institucionales adoptarían la posición de que no sólo en las sociedades tradicionales, sino también en las modernas economías, la decisión de invertir cada vez más precede y determina la tasa de ahorro. No hace falta decir que esta manera de considerar el ahorro y la inversión supone una teoría específica de la formación de capital que arroja una luz muy diferente sobre la escasez de capital y el problema del desarrollo en áreas subdesarrolladas, a la de la mayoría de las teorías tradicionales de capital⁶.

PRINCIPALES PREOCUPACIONES Y CONTRIBUCIONES DE LA ECONOMÍA INSTITUCIONAL

Resulta importante destacar, en primer lugar, que el institucionalismo comienza desde una base de desacuerdo, es decir, una crítica común de la sabiduría convencional, por usar el conocido término de Galbraith. No entraré en una detallada discusión de este desacuerdo, sino que me limitaré a realizar dos observaciones sobre su importancia y su enfoque general. En este sentido, quizás no esté demasiado claro que el pragmatismo americano y particularmente Charles Peirce y John Dewey han dejado su marca sobre el institucionalismo americano y especialmente sobre Veblen. Sólo mencionaré dos importantes reflexiones epistemológicas:

1. Que la investigación científica siempre tiene lugar en una matriz cultural —en otras palabras, toda teorización ocurre dentro de un marco de preconcepciones que no construimos personalmente sino que es asumido por toda la sociedad— esto es, un completo aparato de conceptos y categorías dentro del cual el pensamiento individual está obligado a moverse⁷. Estas preconcepciones heredadas, que están en el origen de todos nuestros conocimientos —incluyendo nuestros conocimientos científicos— deben hacerse explícitas y han de ayudar al examen crítico. De hecho, cualquier mejora de nuestros conocimientos científicos presupone esta conciencia crítica⁸.

2. Una segunda contribución del pragmatismo americano a la economía institucional es su escepticismo hacia cualquier búsqueda de certidumbre. Este escepticismo cuestiona la amplia creencia de que los procesos sociales se mueven hacia un fin preestablecido y

⁶ Sobre la original teoría del capital de Veblen, véase Thorstein Veblen. «On the nature of capital: The productivity of capital goods», *The quarterly journal of economics*, Vol. XXII, 1908, y Vol. XXIII, 1909. Véase también Thorstein Veblen, *The vested interests and the common man*, New York, 1919, esp. pp. 35-64.

⁷ John. Dewey, *Logic: The theory of inquiry*, New York, 1938, p. 487 y F.M. Cornford, *From religion to philosophy*, Torchbook ed., New York, 1957, (edición original 1912), p. 45.

⁸ Admito que esta actitud crítica no es suficiente pero es un primer y esencial paso sin el que no podríamos esperar mejorar nuestros procedimientos y formulaciones científicas. La crítica es, en este sentido, una parte esencial del análisis científico.

determinado —un telos fijado—. En lugar de estos pragmáticos sesgos teleológicos se destacan la indeterminación y la incertidumbre como características básicas de todo proceso, incluyendo especialmente los procesos sociales. El genio crítico de Veblen aceptó estos principios del pragmatismo americano. De hecho, Veblen comenzó su carrera como economista y científico social con una serie de investigaciones sobre lo que él llamó las «preconcepciones» de la economía clásica, neoclásica, marxista e histórica⁹. Pero fue más allá del pragmatismo destacando una y otra vez la «irradicable propensión de la mente humana hacia el auto-engaño»¹⁰ y nunca intentó centrar su atención en los modelos de irracionalidad social existentes tras la racionalidad formal imputada a pequeños segmentos de los procesos sociales como, por ejemplo, el sistema de precios.

Ningún otro disidente americano, con la posible excepción de Galbraith, llevó tan lejos la crítica sistemática de la teoría económica convencional como Veblen —una crítica que en Europa ha sido defendida con igual convicción por parte del temprano análisis de Myrdal sobre los elementos normativos de la economía clásica y neoclásica y, más recientemente, por parte de Hans Albert en Alemania¹¹. No intentaré dar cuenta detallada de esta crítica no porque no la considere importante sino porque es bien conocida, pues incluso a través de la teoría convencional se ha tendido a ignorarla o neutralizarla mediante la introducción de nuevos supuestos y definiciones.

Dedicaré más atención a la segunda característica de la economía institucional, es decir, a su manera de observar la estructura y el funcionamiento de los sistemas y de los procesos económicos. Esta perspectiva, que unifica la economía institucional y la diferencia de la teoría convencional, se basa en la convicción de que los sistemas económicos son abiertos y dinámicos y deben ser tratados como tales por nuestros marcos teóricos conceptuales. Intentaré aclarar este punto. La economía ha sido considerada durante mucho tiempo como un sistema de producción y distribución. De hecho, el hacerlo así constituye el logro específico del análisis macro y microeconómico desde los Fisiócratas hasta Adam Smith, Marx, los Neoclásicos y los Keynesianos y Poskeynesianos. Sus modelos y particularmente los actuales modelos de crecimiento macroeconómico se dice que son representaciones conceptuales de *sistemas económicos* con relaciones específicas entre sus variables. En tanto que representaciones teóricas hacen uso de —y frecuentemente consisten en nada más que— las funciones algebraicas, es decir, un conjunto de relaciones entre números o ratios o coeficientes. Pero

⁹ Thorstein Veblen, «The preconceptions of economic science», *The quarterly journal of economics*, Vol. XIII, julio 1899; «The socialist economics of Karl Marx», *The quarterly journal of economics*, Vol. II, agosto 1906; «The limitations of marginal utility», *The quarterly journal of economics*, Vol. XVIII, 1909. Véase también el artículo de Veblen «Why is economics not an evolutionary science», *The quarterly journal of economics*, Vol. XII, julio 1898.

¹⁰ Louis Schneider, *The Freudian psychology and Veblen's social theory*, New York, 1948, p. 55

¹¹ Gunnar Myrdal, *Das politische Element in der nationalökonomischen Doktrinbildung*, Berlin 1932, y Hans Albert, «Das Ende der Wohlfärthökonomik», *Gewerkschaftliche Monatshefte*, Enero 1958, pp. 33-36, y «Die Problematik der ökonomischen Perspektive», *Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft*, 1961, cf. también Sidney Schoeffler, *The failures of economics: A diagnostic Study* Cambridge, 1955.

consideremos por un momento cuántos factores se supone que están dados o son mantenidos constantes, es decir, tratados como parámetros: está en primer lugar el factor población; después el estado del conocimiento y de las artes industriales (tecnología); los gustos, las preferencias y el comportamiento de los consumidores; la conducta de los empresarios, la distribución del poder entre los diferentes grupos sociales (tales como las organizaciones de trabajadores y de patronos, las clases, las castas, los terratenientes y arrendatarios), todos ellos y muchos más son tratados como datos o son considerados deliberadamente como constantes. De hecho, no sería una exageración decir que todo el sistema social e institucional se toma como constante; en otras palabras, para los fines analíticos la economía es considerada como un sistema cerrado. En la economía, de toda la gama de construcción de modelos, elegimos tan pocas interrelaciones y tratamos tantas variables como «constantes» que nuestros estudiantes probablemente no tienen la más mínima idea de cuáles y cuántos factores se han dejado deliberadamente fuera. A veces me pregunto si aquellos que elaboran el modelo son realmente conscientes de estas omisiones. Para la mayoría de ellos y, desde luego, para la mayoría de los estudiantes de teoría económica, parece que la sociedad apenas existe o se ha convertido en el sinónimo de un conjunto de variables que se mantienen constantes o fuera del análisis.

Actualmente, desde el punto de vista de un economista institucional¹² esta tendencia a aislar sistemáticamente el sistema económico del sistema social, aunque sea por razones analíticas, representa mucho más que la omisión de muchos de los factores que tienen un efecto importante sobre el resultado de los procesos económicos. En realidad, esta atención deliberada sobre dos o tres relaciones clave, tratadas además bajo supuestos específicos o simplemente axiomas, así como el comportamiento humano que los individuos de un determinado sistema social pueden seguir o no —de hecho hace posible el uso de un tratamiento matemático cuantitativo y facilita la búsqueda de determinados niveles de equilibrio estable, pero es una forma de teorización inútil basada en conceptos que carecen claramente de contrapartida empírica— denota un procedimiento que la mayoría de los institucionalistas consideraría como un mal uso del método de la simplificación y la abstracción. De hecho, no sólo lo consideran como un mal uso del análisis teórico sino como una trivialización potencialmente peligrosa del uso de la razón que está convirtiendo a la economía en una técnica en lugar de una ciencia

¹² Sería erróneo creer que los institucionalistas se oponen a la medición y a la cuantificación. De hecho, exigieron desde el comienzo una gran precisión y medición de las observaciones económicas especialmente en el análisis de la renta nacional y del ciclo económico. Pero rara vez perdieron de vista las dificultades y el carácter limitado de la mayoría de las mediciones de los fenómenos socio-económicos. Buenos ejemplos son las sugerencias de Veblen sobre cómo medir y contabilizar lo que, por un lado, él llamo con Adam Smith la «producción anual» o la productividad del proceso industrial y el «margen neto disponible», (Cf. *The vested interests and the common man*, op. cit., p. 48); y, por otro, la defensa de W. C. Mitchell para un análisis cuantitativo del ciclo económico. Cf. W. C. Mitchell, «Quantitative analysis in economic theory», *The American economic review*, 15 (1), pp. 1-12. Sobre la necesidad de medición ver también Arthur Spiethoff, *Die Wirtschaftlichen Wechsellagen*, Vols. 1 y 2, Tübingen-Zürich, 1955.

social. Los institucionalistas adoptan esta postura no porque sean ingenuos empíricos interesados sólo en una descripción ideográfica de determinados acontecimientos, o porque sean hostiles a la teoría o no aprecien la importancia de la abstracción, la medición y la cuantificación, sino porque consideran el sistema económico como parte de un sistema físico y social más amplio con el que el proceso económico se interrelaciona a través de numerosos canales y del cual recibe algunos de los impulsos y limitaciones más importantes bajo formas que se pueden determinar y cuyos efectos son verificables. Volveré a este tema en conexión con mis observaciones sobre la economía institucional como una clase de análisis de sistemas sociales con referencia particular a las áreas subdesarrolladas. Ahora me centraré inmediatamente en la tercera característica de la economía institucional: a saber, su principal hipótesis de trabajo para el estudio de los procesos económicos.

Los institucionalistas interesados en el análisis del sistema económico considerado como parte de un sistema social no sólo necesitan conceptos y categorías específicas sino, como cualquier científico, un marco teórico capaz de representar conceptualmente de una manera general y, a la vez, adecuada y relevante los diferentes elementos en interacción que constituyen la unidad de investigación. Mientras que la economía convencional utiliza el concepto y la teoría del equilibrio estable como instrumento de análisis en su estudio de los pequeños segmentos de subsistemas aislados (como por ejemplo la oferta y la demanda¹³) los economistas institucionales utilizan la hipótesis de la causación circular como un instrumento analítico que consideran especialmente apropiado para el análisis de los sistemas complejos y dinámicos. Este principio es, por supuesto, una consecuencia lógica de la perspectiva de los institucionalistas que consideran los procesos económicos como un complejo de factores en interacción mutua. La utilidad particular de la hipótesis de la causación circular deriva del hecho de que la economía institucional se interesa fundamentalmente por el análisis de la dinámica de los procesos económicos, incluyendo el proceso de desarrollo y el análisis de los cambios estructurales. De hecho, probablemente no existe ningún institucionalista que no haya mostrado cierta incomodidad por la preocupación convencional con respecto a los problemas de estática económica a que ha dado lugar el extendido uso del concepto de equilibrio y la búsqueda de los niveles de equilibrio estables. En realidad, pienso que la mayor parte de los institucionalistas cuestionarían la utilidad teórica de la distinción entre estática y dinámica —tanto en el sentido de esquema clasificatorio como en el de categorías de análisis social¹⁴—. Por eso, siguiendo a E. Lindhal, considerarían a la teoría estática, en el mejor de los casos, como una herramienta especial y muy compleja, apenas apropiada como punto de partida para el desarrollo de un teoría dinámica general

¹³ Los institucionalistas no negaron que para el análisis de pequeños segmentos de los sistemas deliberadamente cerrados los conceptos de equilibrio y desequilibrio estable tuviesen su utilidad. No obstante, puntualizaron en repetidas ocasiones que el análisis del equilibrio tiene una tendencia aparentemente inevitable a convertir el análisis económico en estático o a limitar tal análisis a procesos que se autorregulan con el peligro adicional de que la evidencia de lo contrario puede pasarse por alto u omitirse.

¹⁴ Th. W. Adorno, «Static and dynamic as sociological categories», *Diogenes*, No. 33, 1961.

que ellos consideran ha de ser el punto lógico de partida para el análisis social¹⁵. Más aún, la mayor parte de los economistas institucionales adoptarían probablemente la posición de que las variables cambian discontinuamente y que incluso nuestras observaciones empíricas y estadísticas no son continuas sino que se refieren a un período determinado de tiempo¹⁶.

Como instrumento analítico, el principio de causación circular parece ser de origen escandinavo -si se incluye a Veblen en este contexto entre los escandinavos-. Tanto la *Theory of business enterprise* de Veblen, que coincide más o menos en el tiempo con el análisis de Wicksell sobre la influencia del crédito, como la influencia de la tasa de interés sobre el nivel de los precios utilizan un principio de causación circular. Desde entonces, este principio ha jugado un importante papel en el análisis económico y especialmente en el ciclo empresarial y en el análisis macroeconómico. (No hace falta nada más que pensar en el acelerador, el multiplicador, el estudio de la especulación y la acumulación de inventarios, etc.) No obstante, mientras que estas aplicaciones del principio sólo tienen en cuenta un conjunto relativamente pequeño de variables, consideradas a menudo en una interrelación más bien mecánica, es a partir de los institucionalistas y sobre todo, desde la exposición sistemática de los fundamentos metodológicos de Myrdal y de las implicaciones prácticas de su *American dilemma* (1944), cuando el principio de causación acumulativa ha adquirido su forma actual en la que se incluyen no sólo las denominadas variables económicas sino también los, tan frecuentemente poderosos, elementos políticos y sociales que actúan en el sistema social. En Estocolmo quizás resulte superfluo entrar en una discusión más detallada de esta hipótesis central de la economía institucional. No obstante, volveré sobre ella en conexión con mi discusión de la economía institucional como un análisis de los sistemas sociales.

En resumen, podemos decir que la economía institucional destaca por tres características principales:

1. Una crítica de las preconcepciones y los elementos normativos ocultos del análisis económico convencional.
2. Una visión del proceso económico como un sistema abierto y como parte de una red socio-cultural más amplia de relaciones.
3. Una aceptación del principio de causación circular como la principal hipótesis para la explicación de los procesos económicos dinámicos incluyendo el proceso de subdesarrollo y desarrollo.

Aunque considero estos tres elementos como las principales características distintivas del institucionalismo, mi discusión estaría incompleta si no mencionara,

¹⁵ E. Lindahl, *Studies in the theory of money and banking*, London, 1939, pp. 31-35.

¹⁶ W. J. Baumol, *Economic dynamics*, New York, 1951, p. 123.

aunque fuera brevemente, algunos aspectos adicionales que son parte integral de la economía institucional. Entre ellas incluiría:

4. Una preocupación continua por el papel y la importancia del conflicto, la violencia y el poder en la vida económica y social.
5. Un rechazo del precio o de los valores de mercado como los únicos indicadores del bienestar individual y social y como criterios de la eficiencia de la asignación y de la «optimalidad» de la toma de decisiones en general.
6. Un continuo y persistente interés por los problemas de la inestabilidad como característica de una economía de empresas privadas dominadas por la tecnología moderna.
7. Una continua preocupación por los problemas suscitados por los fenómenos de los costes y beneficios sociales o, lo que a la teoría convencional —apropiándose de manera errónea de un término de Marshall— le gusta calificar algo ingenuamente como «externalidades» o deseconomías y economías externas.
8. Un reconocimiento sistemático del papel central que la ciencia y la tecnología juegan como determinantes de la productividad del trabajo humano y de los bienes de capital, y como factores dinámicos del desarrollo; y, en último lugar, pero no menos importante,
9. Un compromiso con un análisis crítico de la calidad de la vida individual y social en una civilización industrial en términos de valores explícitos tales como la eliminación de la pobreza, la igualdad de oportunidades con independencia de la raza, el color y las creencias, el mantenimiento de la paz y la democracia.

Esta preocupación por el papel del conflicto, la violencia y el poder en la vida económica es, en América, una herencia intelectual que data de los Federalistas y sus mentores europeos. Entre los institucionalistas, las voces de disenso contra la tendencia del análisis económico convencional a ignorar la influencia y, con frecuencia, la importancia fundamental del conflicto, la dominación y el poder en los procesos económicos están asociados a nombres tales como Veblen, Commons, y C. F. Ayres. *La Teoría de la clase ociosa* de Veblen y su posterior concepto de «intereses creados» van paralelos al análisis de Commons del papel del poder en la vida económica, del papel del Estado, de sus últimos estudios sobre los fundamentos legales del capitalismo, de su preocupación por la negociación colectiva y de la regulación de las empresas públicas que son anteriores a la doctrina del poder compensador de Galbraith en su *American capitalism*. Creo que sólo François Perroux¹⁷ ha llevado el análisis sistemático del poder y la dominación más allá del nivel de la generalidad que se alcanza en los escritos pertenecientes a los institucionalistas americanos.

¹⁷ François Perroux, «The domination effect», *Social research*, Vol.17, 2 Junio 1950, pp. 188-206, y *L'Economie du XXe siècle*, París, 1964.

En armonía con su crítica de las preconcepciones y los elementos normativos de la teoría neoclásica de la utilidad y de los precios, los economistas institucionalistas han mostrado siempre un saludable escepticismo ante aquellos criterios en función de los que la empresa privada evalúa su éxito y su eficiencia en la asignación de los recursos escasos, de acuerdo con los cuales, la teoría convencional de los precios tiende a definir la racionalidad y la «optimalidad» de las decisiones económicas. Los institucionalistas se encontraban entre aquellos primeros disidentes que destacaron como costes sociales la destrucción del equilibrio ecológico, la contaminación del agua y del aire y otros efectos perjudiciales de las actividades económicas privadas que tienden a ser trasladados a terceras personas o a la sociedad en su conjunto. Analizaron relativamente pronto la creciente importancia de la tecnología y los elevados costes de las infraestructuras, la amenaza de la capacidad excesiva e inutilizada y la consecuente tendencia hacia la presión por parte de los vendedores, la obsolescencia incorporada a los bienes de consumo y la presión hacia un consumo «improductivo» en las sociedades opulentas. Me parece que ninguno de estos fenómenos de creciente importancia pueden ser incorporados de manera adecuada por la teoría convencional, por ejemplo introduciéndolos en el cajón conceptual de las «externalidades» de Marshall.

Puesto que la mayoría de los economistas institucionales comparten las premisas de valor de la Edad de la Razón, rara vez han considerado posible limitarse al análisis positivista de las condiciones dadas o a una aceptación acrítica del *status quo*. Por el contrario, siempre han considerado necesario plantear la cuestión de la calidad y la racionalidad de la vida humana y social en una civilización técnica. Además, los economistas institucionales, al contrario que los economistas positivistas, están convencidos de que, en tanto que científicos comprometidos con ciertos valores, tienen la responsabilidad de indicar cuándo y de qué forma los procesos socioeconómicos ponen en peligro los valores humanos y la vida humana¹⁸. En este sentido no dudaré en caracterizar la economía institucional como si estuviera trabajando dentro de la tradición de un humanismo racional que toma una postura en favor de la preservación de la vida humana y el completo desarrollo de la personalidad humana (Maslow) sin engañosas reservas, ya sea consciente o inconscientemente, relacionadas con la clase, el color, las creencias o la nacionalidad.

LA ECONOMÍA INSTITUCIONAL Y EL PROCESO DE DESARROLLO EN LAS ZONAS SUBDESARROLLADAS

Una vez identificadas las principales preocupaciones de la economía institucional, intentaré mostrar mediante un breve análisis su contribución potencial para el estudio de los procesos de desarrollo en las zonas subdesarrolladas. Sin embargo, y con el fin

¹⁸ C. E. Ayres, *Towards a reasonable society: The values of industrial civilization*, Austin, 1961.

de que ni el potencial del institucionalismo ni los institucionalistas vivos o muertos sean acusados de sus deficiencias, debo advertir que esta parte refleja sólo mi propia perspectiva.

Comenzaré con algunos de los ejemplos más exitosos del desarrollo económico en los recientes años, como ilustran los casos de Japón, la Unión Soviética e Israel. En cada uno de estos ejemplos, un perspicaz científico social observará rápidamente que las tasas relativamente altas de formación de capital y los ratios output-capital y, por tanto, las tasas de crecimiento económico, sólo pueden explicarse en términos de una compleja interacción de factores económicos y socio-culturales y de poderosos elementos políticos. En resumen, el proceso de desarrollo económico recibió algunos de sus impulsos más importantes desde el sistema político y social; en otras palabras, el sistema económico era cualquier cosa menos un sistema aislado. Voy a destacar el excepcional e instructivo caso de Israel. Su entorno político interno y externo no puede decirse que haya sido favorable para el desarrollo económico y, sin embargo, "en ninguna otra parte del Oriente Medio y en ninguna otra de las actuales "naciones subdesarrolladas" se encuentra una combinación de valores culturales, instituciones y vínculos económicos tan propensos al rápido crecimiento económico"¹⁹. Los valores culturales en el caso de Israel incluyeron actitudes tan importantes como el "*nacionalismo*, basado en un fuerte sentido de los errores históricos que se han sufrido... y la visión bíblica de un retorno hacia «Tierra Santa»... el *activismo instrumental*, la actitud de que la gente puede cambiar el mundo en lugar de aceptar un orden predestinado y el *colectivismo*, en el sentido de una orientación hacia la acción de grupo... antes que hacia la actividad puramente individual. La estructura institucional de la comunidad Judía en Israel ...incluyó un destacado conjunto de sindicatos, partidos políticos, grupos de presión y empresas económicas... Finalmente, el país contó con el apoyo organizado de un gran número de judíos en otros países —apoyo que se manifestó no sólo con la ayuda sino también con la acción favorable de los gobiernos de estos países"²⁰.

Una interacción similar de los valores culturales, las instituciones y los factores económicos —aunque no necesariamente del mismo carácter y contenido— puede identificarse en el caso del Japón²¹ y la Unión Soviética así como en otras economías de tipo soviético. Por el contrario, la tasa mucho menos rápida de crecimiento en algunos de los países árabes, en la India, Indonesia y muchos otros países se puede explicar en términos de los valores tradicionalmente institucionalizados y de los acuerdos sociales que no proporcionan un apoyo suficiente al esfuerzo de desarrollo o incluso retrasan o inhiben este proceso.

¹⁹ B. M. Gross, «Planning as crisis managements», Preface to Benjamin Akzin and Yehezkei Dror, *Israel: High-pressure planning*, Syracuse, 1966, reimpresso en *Mitteilungen der List Gesellschaft*, Fasc.6, Nr.1, 1967, p. 20
²⁰ Ibid, p. 18.

²¹ Takekazu Ogura (ed.), *Agricultural development in modern Japan*, Tokyo, Japan FAO Association, 1963, y S. Tobata (ed.), *The modernization of Japan*, Vol. 1, Tokio, The Institute of Asian Economic Affair, 1966

Estas condiciones y su interpretación me llevan a la conclusión de que en lugar de observar el proceso de desarrollo como un sistema económico aislado, sería más apropiado observarlo desde el principio, sobre todo en las sociedades tradicionales, como parte de un complejo sistema social con diversos componentes en interacción recíproca o circular.

Nadie que haya tenido experiencias directas con las sociedades tradicionales se ha impresionado sólo por las diferencias fundamentales que existen entre sus sistemas sociales y aquellos de las sociedades modernas sino también por el alto grado de coherencia interna de sus esquemas de pensamiento, valores y sus acuerdos socio-políticos. Sus patrones de motivación, sus actitudes, conocimientos, tecnología, el sistema de poder y el sistema de parentesco representan entidades más o menos organizadas. Más concretamente: las visiones fatalistas o incluso animistas del mundo apoyan la desconfianza en la existencia de oportunidades para mejorar y están correlacionadas con sistemas de conocimiento precientíficos y una tecnología que explica la relativamente baja productividad del trabajo y del capital en la agricultura, haciendo por tanto necesario retener un gran porcentaje de la población en la producción agrícola con el fin de suministrar los productos agrícolas necesarios. Esto refuerza y perpetúa un sistema de poder, que presenta como una de sus manifestaciones más obvias las relaciones predominantes de tenencia de la tierra. Este sistema de poder afecta no sólo a la distribución del producto nacional, también limita la capacidad interna de compra, restringe la extensión de los mercados domésticos de productos manufacturados y explica la ausencia de incentivos suficientemente fuertes para la modernización. Añadamos a este sistema de poder un patrón de valores tradicionales que atribuye una considerable importancia a los gastos para el prestigio ceremonial, ostentoso y nacional, o incluso para fines bélicos, y encontraremos la razón de por qué la tasa de ahorro e inversión continúa siendo la no adecuada, o por qué el excedente para inversiones de un país no se moviliza de forma adecuada y no se utiliza de manera productiva. Al mismo tiempo la aún relativamente alta tasa de mortalidad, junto con el carácter²² campesino o familiar del sector agrícola y, probablemente, otros factores relacionados con los modelos tradicionales de valores y actitudes continúan favoreciendo el mantenimiento de un sistema familiar ampliado que favorece la alta fertilidad²³.

Obviamente, todo nos recuerda a un círculo vicioso y, en realidad, precisamente es eso. Pero al mismo tiempo es un ejemplo del carácter institucional, y por tanto del sistema, del proceso de subdesarrollo y desarrollo que ilustra el impacto del proceso de causación circular sobre el desarrollo económico y que sugiere un marco de análisis que no selecciona uno o dos factores como causas principales del proceso.

²² En el sentido que Chajanov le da al término. Cf. A. V. Chajanov, *The theory of peasant economy*, New York, 1966.

²³ Kingsley Davis, «Institutional patterns favouring high fertility in underdeveloped areas», *Eugenics quarterly*, 2 (1), marzo 1955, pp. 33-39, reimpresso en Lyle W. Shanon, *Underdeveloped areas*, New York, 1957, pp. 88-95.

En la medida en que nos interesa la representación teórica del proceso de causación circular, coincido con Myrdal en que «la solución ideal sería: formular las relaciones funcionales entre las diversas partes en forma de un conjunto interconectado de ecuaciones que describen el movimiento —y los cambios internos— del sistema estudiado bajo las diferentes influencias que percibe»²⁴. Dudo, sin embargo, de que dispongamos del tipo de matemáticas que se necesitan para la formulación de las ecuaciones y los coeficientes que describen las relaciones del proceso de interacción mutua entre los diferentes subsistemas de un sistema social²⁵. Es más, dudo, como también lo hizo Myrdal, de que seamos capaces, en el futuro próximo, de adquirir la información completa y cuantitativa requerida para una representación de las relaciones fundamentales, bajo la forma de un conjunto interconectado de ecuaciones que describa la estructura y los cambios internos de un sistema social. No obstante, incluso sin este completo y preciso conocimiento el enfoque institucional puede contribuir en gran medida no sólo al diagnóstico sino también a la planificación del proceso de desarrollo. Incluso las explicaciones sobre la naturaleza de las relaciones relevantes o sobre la dirección general de los posibles cambios puede ser de considerable importancia. Una cosa me parece segura: la búsqueda de una causa principal del desarrollo debe considerarse como algo inútil —tan inútil como la atención convencional sobre la tasa de inversión como el factor determinante del desarrollo—. En su lugar, lo que se necesita, y todo lo que podemos esperar, consiste en ser capaz de identificar los factores estratégicos decisivos, es decir, los factores sobre los que podemos influir con mayor facilidad que otros y que son capaces, por sí mismos, de cambiar el modelo de interacción en la dirección del desarrollo económico. Mi opinión es que las mejoras en la tecnología, en el uso de la tierra y en las relaciones de tenencia, las medidas diseñadas para reducir la desigualdad de oportunidades, las técnicas para controlar la tasa de natalidad y la mejora en la educación y la administración-pública, ofrecen estas posibilidades de cambio y por tanto constituyen los factores estratégicos. También pueden existir otros factores que un estudio empírico de los sistemas sociales específicos en sociedades concretas será capaz de identificar.

Los sistemas sociales alcanzan estados de relativa estabilidad en los que el sistema en su conjunto no cambia su carácter. De hecho, esta estabilidad puede considerarse como un estado de estancamiento en el que incluso los impulsos estimulantes (como por ejemplo las nuevas técnicas) son contrarrestadas por los efectos inhibitorios de las instituciones, los valores culturales, las actitudes, los sistemas de poder y otros elementos. No obstante, tales estados de estabilidad no están inmunizados contra la aparición de perturbaciones. De hecho, la inercia del sistema crea perturbaciones tales

²⁴ Gunnar Myrdal, *Economic theory and under-developed regions*, London, 1957, p. 19.

²⁵ Ciertamente las matemáticas de cálculo y de las ecuaciones diferenciales que son adecuadas para la descripción de las tendencias hacia equilibrios estables no ofrecen solución a la descripción analítica del proceso de interdependencias circulares «donde se entrelazan la causa y el efecto», como lo llamó Pareto. Véase V. Pareto, «On the economic phenomenon: A reply to Benedetto Croce», reimpresso en *International economic papers*, No. 3, New York, 1953, p. 185.

como el crecimiento de la población y el hambre. Bajo la presión de estas perturbaciones, los sistemas sociales se verán obligados a cambiar y adaptarse creando nuevos acuerdos institucionales. De hecho, tales modificaciones me parecen el *prerrequisito* del cambio y del desarrollo. En otras palabras, los sistemas sociales presentan una dinámica²⁶, están en un proceso en el curso del cual surgen tensiones y conflictos internos entre los diferentes componentes del sistema. Mientras las formas extremas de conflicto destruyen un sistema social, otros conflictos y tensiones internas tienden a poner en marcha el proceso dialéctico esencial por medio del cual el sistema se adapta a las nuevas condiciones. Añadiré, no obstante, que, esto no es la simple dialéctica teleológica de los tres pasos de la tesis, antítesis y síntesis como observaron Hegel y Marx, sino un proceso dialéctico más complejo con más de un resultado concebible.

En resumen, me parece que la visión institucionalista del proceso de desarrollo como un sistema social con diversos componentes en interacción circular podría proporcionar una alternativa al enfoque convencional del estudio del desarrollo económico. No sólo ofrece una explicación de muchos fallos de determinados proyectos y planes de desarrollo sino que, interpretado adecuadamente, podría también proporcionar indicadores pragmáticos para una planificación más satisfactoria de tales proyectos y de los esfuerzos de desarrollo en general. Un ejemplo puede servir para aclarar este punto. Las sociedades preindustriales con formas tradicionales de agricultura, sistemas de tenencia de la tierra y tasas de crecimiento poblacional entre el 3 y el 4 por ciento, están afrontando problemas de mucha complejidad que sólo pueden abarcarse por medio de un enfoque del sistema social, puesto que todas las indicaciones llevan a la conclusión de que, dados sus conocimientos y su tecnología (como se refleja en los bienes de capital disponibles tales como las variedades de plantas y animales y sus técnicas agrícolas), dada su climatología y sus condiciones de suelo, dados sus sistemas de tenencia de la tierra así como el crédito y la organización de mercados, dadas sus tasas de incremento del número de personas que busca empleo, estas economías tradicionales agotaron hace mucho tiempo sus oportunidades económicamente beneficiosas de inversión en la agricultura. Por tanto, ni la confianza en los incentivos privados, ni la mejora de las actuales estructuras de comercialización y de mercado, ni la construcción de una infraestructura mejor (sistemas de regadío, carreteras, etc.), ni las reformas institucionales, ni siquiera la simple transferencia de los métodos agrícolas y la tecnología occidentales altamente sofisticados, por separado, pueden ser suficientes o eficaces. Observado como un proceso de interdependencias circulares el subdesarrollo económico sólo puede superarse por medio de una combinación de medidas específicas ideadas para conseguir la modernización de una sociedad agrícola tradicional. Los siguientes pasos pueden proporcionar una salida al dilema: 1) el desarrollo de una tecnología agrícola creando nuevas variedades de plantas (y ganado) que, bajo las condiciones climatológicas y naturales de cada región específica harían posible superar el actual

²⁶ Sobre la dinámica de los sistemas sociales ver las observaciones pertinentes de B. M. Gross, *The state of the nation: Social systems accounting*, (Social Science Paperbacks), London, 1966, pp. 30-33.

estancamiento de los rendimientos por unidad de superficie; 2) la amplia difusión de conocimientos técnicos requeridos para hacer uso de, y proteger, estos nuevos bienes de capital, 3) la elección —en la medida que sea posible— de métodos de cultivo intensivos en trabajo, 4) medidas de reforma de la tierra en el sentido más extenso del término, 5) la creación de la infraestructura estratégica incluyendo el suministro de una oferta segura de agua así como infraestructura de transporte y distribución y 6) la reforma del actual sistema impositivo agrícola. Mencionaré sólo de paso la necesaria industrialización de la economía, a pesar de su importancia para reducir la dependencia de las importaciones y para proporcionar oportunidades de empleo útil para el cada vez mayor ejército de desempleados. En resumen, haciendo hincapié en la interacción recíproca de un complejo conjunto de componentes, el enfoque sistémico del desarrollo económico no sólo nos lleva a acercarnos a los «hechos» sino que nos ayuda a desarrollar los indicadores operativos con el fin de conseguir una estrategia de planificación del desarrollo más adecuada que cualquier otra teoría convencional formulada en función de variables puramente económicas.

Antes de concluir estas observaciones sería útil tratar brevemente la cuestión de la relación entre la economía institucional y el enfoque del modelo convencional para el estudio de los procesos económicos. Podemos argumentar que ambos enfoques destacan el carácter de sistema de la economía. Ambos identifican un número de componentes de una situación determinada y buscan una representación conceptual de las interrelaciones. En ese sentido general, existen obviamente similitudes entre los dos enfoques que tienen su origen en el hecho de que toda ciencia se interesa en identificar los componentes relevantes de una situación «problemática» y en mostrar «la consistencia» de estos componentes. No obstante, el hecho es que el enfoque institucional, a diferencia del enfoque del modelo convencional, considera la economía desde el primer momento como parte de una amplia entidad socio-cultural, un hecho que exige —como anteriormente señalamos— categorías, conceptos y teorías especiales.

Sin embargo, todavía podemos argumentar que la gran diferencia que existe entre el enfoque institucional y el enfoque del modelo con respecto al estudio del desarrollo económico se reduce a una ampliación del marco de análisis y a la incorporación de variables y de ecuaciones adicionales en el modelo. Tomemos, por ejemplo, modelos de diferente consistencia que relacionen la tasa de crecimiento (g) con la tasa de formación de capital (a) y la tasa promedio de productividad de las inversiones (b), por ejemplo el ratio output-capital marginal. Nadie podrá negar la exactitud de la relación $g = a \times b$ bajo determinadas condiciones de técnicas, habilidades, actitudes y conocimientos, y otros factores que en cualquier momento determinan la tasa de inversión y la productividad del trabajo y el capital. Se dice que el institucionalista se interesa por el análisis de estos últimos factores que influyen en la tasa de formación de capital, en la productividad media y , por tanto, en la tasa de crecimiento. Pero el institucionalista plantea cuestiones que el constructor del modelo convencional no plantea; por lo que, en este sentido, es posible decir que amplía el marco del análisis. Esta forma de interpretar la relación entre la economía institucional y la construcción de modelos no se cuestionaría si la relación funcional que existe entre todos los componentes que hacen de a y b lo que son, pudiese expresarse en forma de funciones algebraicas. He señalado

por qué creo que esta solución no estará a nuestra disposición, al menos, en un futuro próximo. No disponemos ni de las matemáticas ni de los conocimientos y medidas necesarias de las relaciones relevantes.

Existe una razón adicional que hace problemático incorporar el enfoque institucional en los modelos tradicionales o viceversa. Los modelos de consistencia funcionan con agregados tales como el ahorro, la inversión, la formación de capital, la productividad de la inversión, la capacidad productiva, el empleo, desempleo y el subempleo. Estos agregados tienen un contenido preciso, verificable y por tanto medible en la realidad de las economías de mercado, pero en las economías tradicionales de no-mercado, el ahorro y la inversión así como la productividad y el empleo y, sobre todo, el subempleo, son mucho menos fácilmente determinables.

El institucionalista está convencido de que la indeterminación y la carencia de precisión son sólo en parte el resultado de las lagunas en nuestros conocimientos sobre la relevancia de las relaciones causales. Ambas constituyen un residuo forzoso de la indeterminación que tiene su base en las condiciones existentes y que es inherente a las interdependencias y a la carencia de valoraciones humanas homogéneas²⁷. El intento de superar esta forzosa indeterminación por medio de conceptos formulados con mayor precisión de lo que se justifica por las condiciones existentes, sería evidencia, no de claridad lógica, sino del error lógico y del sesgo oculto, es decir, de un tipo de pensamiento ilógico que es perjudicial para el análisis científico. Estas consideraciones sobre la forzosa indeterminación de muchos conceptos y de medidas agregadas, que se utilizan en varios modelos convencionales suscitan serias cuestiones no sólo con respecto a su relevancia y adecuación sino también con respecto a la supuesta compatibilidad entre el enfoque institucional y la sabiduría convencional.

RESUMEN Y CONCLUSIONES

Espero haber conseguido no sólo defender la economía institucional frente a sus críticos sino también haber mostrado que el institucionalismo ofrece una salida al actual callejón sin salida al que nos ha llevado nuestra disciplina como consecuencia de la mala utilización de la abstracción de la realidad social. Lejos de reflejar un ingenuo empirismo y lejos de cualquier hostilidad a la teorización, el institucionalismo ve a la economía como un sistema abierto, cuyo análisis requiere nuevas categorías, conceptos y perspectivas que han de encontrarse fuera del aparato convencional de las teorías estáticas y teleológicas. Por tanto, los institucionalistas han desarrollado, como alternativa al

²⁷ Sobre este problema, véase Gunnar Myrdal, «Value loaded» concepts», en H. Hegeland (ed.), *Money, growth and methodology, Essays in honour to J. Akerman*, Lund, 1962, pp. 273-275, y Paul Streeten, «The use and abuse of models in development planning», en Kurt Martin y John Knapp (eds.), *The teaching of development economics*, London, 1967, pp. 60-65.

concepto y a la teoría del equilibrio estable, el principio de la causación circular como base de un marco teórico en función del cual será posible llegar a una explicación y a un entendimiento generalizado del *modus operandi* de los complejos sistemas sociales abiertos incluyendo sus cambios estructurales.

Además, los institucionalistas se han preocupado por cuestiones no ortodoxas tales como el papel del conflicto, la violencia y el poder en la vida económica; dudan de los precios de mercado como un indicador del bienestar individual y social y como criterios de eficiencia a la hora de asignar recursos escasos; han estudiado los fenómenos de los costes sociales y ponen mayor énfasis sobre el papel que la ciencia, los conocimientos compartidos y la tecnología juegan como determinantes de la productividad del trabajo humano y de los bienes de capital y, finalmente, están comprometidos con el análisis crítico de la calidad de la vida individual y social en una civilización técnica.

Creo que la economía institucional no necesita tanto una defensa sino una sistematización, porque si los críticos de la economía institucional se equivocan al considerarla como hostil a la teoría, están en lo correcto al señalar que el institucionalismo no es todavía un cuerpo sistemático de pensamiento. No creo que la naturaleza de nuestro objeto de estudio o nuestras lagunas de conocimientos hagan imposible una sistematización de esta índole. Esto se debe al hecho de que los institucionalistas se han preocupado por una cuestión central y no han escrito la clase de libros de texto que tienden a sistematizar y a perpetuar una escuela dominante. Aunque esto los ha protegido contra una dogmatización prematura de sus ideas, ha facilitado un cuestionamiento parcialmente legítimo de la coherencia de sus conceptos y sus teorías. Creo que es tiempo de una sistematización del pensamiento económico institucional.

Aparte de esto, una de las tareas más urgentes de los economistas institucionales consiste en superar su aislamiento relativo. En vez de mantenerse en la solitaria postura del disidente, hay que trabajar juntos y en estrecho contacto, no sólo con algún otro, sino con los demás científicos sociales, porque el economista institucional tendrá que saber más, de lo que sabe el economista puro, de las disciplinas relevantes que están relacionadas.

Sobre todo, no deben permitir que el peso de la sabiduría convencional les calle. Aunque deban mantener una humildad apropiada ante los múltiples problemas y su complejidad, esta humildad no justifica una indebida actitud defensiva de su postura y de su trabajo, porque incluso si muchas de sus conclusiones pueden ser imprecisas, es mejor tener respuestas imprecisas o aproximadas a preguntas correctas que tener respuestas precisas a cuestiones erróneas²⁸. Iré algo más lejos. Creo que ha llegado el momento de que los institucionalistas de los países desarrollados y subdesarrollados se unan y sean más enérgicos de lo que lo han sido la mayoría de los economistas institucionales en el pasado, con algunas excepciones. No necesitan gritar sus argumentos, pero tampoco susurrarlos²⁹.

²⁸ Peter Wiles, *The political economy of communism*, Cambridge, 1962, pp. 246-247.

²⁹ D. F. Down, «On Veblen, Mills and the decline and criticism», *Dissent*, Winter 1964, p. 37.

RECENCIONES DE LIBROS

GEORGE A. AKERLOF Y ROBERT J. SHILLER,
*ANIMAL SPIRITS. HOW HUMAN PSYCHOLOGY
DRIVES THE ECONOMY AND WHY IT MATTERS
FOR GLOBAL CAPITALISM,*
Princeton University Press, 2009 (264 Páginas)

Jordi Roca Jusmet¹

Universitat de Barcelona

En este interesante libro, George A. Akerlof –premio Nobel de economía 2001- y Robert J. Shiller tratan diversos temas. El principal de ellos –y que da título al libro- es el papel fundamental de lo que Keynes llamaba el *animal spirits* para explicar las fluctuaciones macroeconómicas y el desempleo. Con este término, el gran economista inglés, en su *Teoría general del empleo, el interés y el dinero* (1936), indicaba que las decisiones privadas de inversión no se regían por fríos cálculos sobre las probabilidades de los diferentes resultados sino por estados de ánimo, de optimismo que predisponían a la inversión o, al contrario, por estados de pesimismo que la retraían. Para los autores del libro éste es un punto esencial de Keynes desvirtuado por la mayoría de sus seguidores: los “keynesianos” que, para minimizar la distancia respecto a las viejas teorías, mantuvieron el supuesto de que básicamente (con algunas pequeñas desviaciones) las personas se mueven por motivos racionales y estrictamente económicos.

El keynesianismo académico, dominante hasta los años 1970s, habría olvidado las complejas dinámicas psicológicas –como son la generación o pérdida de confianza, los comportamientos imitativos, las euforias y pánicos- y así habría facilitado la vuelta a la ortodoxia económica. La vuelta a la ortodoxia se revistió con el argumento de la necesidad de buscar fundamentos microeconómicos a los fenómenos macroeconómicos pero en realidad no se trataba de buscar explicaciones realistas de los comportamientos humanos, que partiesen de la psicología humana, sino de restringir los modelos según el supuesto de la estricta racionalidad económica excluyendo cualquier otro tipo de comportamiento. Desde el punto de vista teórico, ésta es la principal denuncia del libro y se expresa en varias ocasiones de forma contundente: “La macroeconomía de los últimos treinta años ha ido en la dirección equivocada” (p. 120) y “muchos han ido tan lejos en la dirección de las “expectativas racionales” y de los “mercados eficientes” que son incapaces de comprender las dinámicas de las crisis económicas” (p.167).

Desde el punto de vista de la política económica, los autores denuncian ante todo la

¹ jordiroca@ub.edu

deriva de las últimas décadas hacia la exaltación de la "mano invisible" de los mercados. Creen en los mercados y el capitalismo pero también denuncian la proliferación periódica de comportamientos poco honestos o incluso corruptos y se preocupan del hecho de que "en el capitalismo resulta beneficioso producir todo aquello que los consumidores quieren comprar pero también resulta beneficioso hacer que los consumidores quieran comprar lo que los productores quieren vender" (p. 129) con la tendencia a ocultar qué es lo que en realidad se está vendiendo, como pasa cuando los inversores particulares son incapaces de tener información adecuada de los sofisticados productos financieros que les ofrecen. En definitiva, los autores están convencidos de que el capitalismo sin una adecuada regulación puede llevar a los peores escenarios: "Sin intervención del gobierno, la economía sufrirá masivos cambios en el empleo. Y los mercados financieros caerán, periódicamente, en el caos" (p.173).

El libro analiza con diversos ejemplos históricos, especialmente de los Estados Unidos, los comportamientos inestables de la economía, con periodos de euforias y olas de pesimismo, y destaca en particular la frecuente volatilidad de los precios de los valores financieros y el comportamiento típicamente cíclico de los mercados inmobiliarios. El papel de los estados de confianza sobre el futuro y de las "historias" que la gente se forma sobre la marcha y el futuro de la economía y sobre los mercados particulares se consideran tan cruciales que exigen, según los autores, aproximaciones muy diferentes a las habituales de la teoría económica. Por poner un ejemplo, consideran que la idea de que los efectos acumulativos de los cambios en un componente de la demanda efectiva se pueden analizar mediante un rígido multiplicador, tal como Hicks interpretó a Keynes, es una visión demasiado "estrecha" (p.14). Por otro lado, es frecuente el desprecio a las explicaciones basadas en "historias" aunque parece indudable que, como se afirma en el libro, uno no puede explicar el anterior boom inmobiliario de los Estados Unidos –iy qué decir del español!- sin aludir a la difusión de la falsa creencia de que el precio de los activos inmobiliarios nunca bajaría, idea que se asentó profundamente a pesar de la existencia de experiencias históricas recientes (como la del Japón en los noventa) de hundimiento de dichos precios.

Cuando el libro se estaba escribiendo estalló la actual crisis económica y no es extraño que se dedique bastante espacio a analizar el origen de la crisis y las respuestas posibles. Se describen –en la parte más ardua del libro- algunos de los complicados mecanismos mediante los que obtienen beneficios jugando con el dinero de otros consiguen enriquecerse asumiendo elevados riesgos que son traspasados a otros. Para los autores una de las claves de la gravedad de la crisis está en la pérdida de poder efectivo de los bancos centrales cuya función principal consideran que no es tanto regular la oferta monetaria y los tipos de interés como infundir confianza y evitar crisis sistémicas. Para ellos la experiencia histórica de la Gran Depresión había llevado a crear importantes líneas de defensa como son la supervisión de entidades, la función de servir como prestatario de último recurso, la garantía de depósitos individuales y la posibilidad de intervenir en caso de insolvencia; sin embargo, estas líneas de defensa no afectan a todas las instituciones de crédito ya que en los últimos años se desarrolló –especialmente en EEUU que es el caso que analizan- un sistema bancario en la sombra que califican

como *non bank banks* (bancos de inversión, *hedge funds* y otros): instituciones que no son bancos de depósitos tradicionales pero que en realidad hacen actividad bancaria, es decir, obtienen crédito a corto plazo e invierten este dinero.

Para los autores –que tanto papel dan a la confianza- no basta con los estímulos tradicionales de gasto y monetarios sino que para superar la situación de *credit crunch* y volver al pleno empleo se tendría que establecer un objetivo de crédito y apuntan tres tipos de métodos de los que se han de sopesar ventajas y desventajas. En primer lugar, se puede abrir mucho la ventana del descuento adquiriendo masivamente activos de las entidades bancarias por parte del banco central; el principal problema es que si ello se extiende a activos de cada vez menos calificación el coste público puede ser elevado y, además, generar el problema de los *lemons* (en referencia al ejemplo de los malos coches de segunda mano o *lemons* que utiliza Akerlof en un famoso artículo): cuando la información es asimétrica los productos que se acaban vendiendo pueden ser los peores. Un segundo método es invertir dinero público directamente en los bancos para hacerlos solventes aunque “a la gente y a la prensa no le gusta la idea de salvar los bancos. Ello ofende su –y nuestro- sentido de justicia. A la gente también le preocupa –seguramente también de forma justificada- que banqueros altamente remunerados se apropien de algunos de los fondos para aumentar sus propias primas” (p.94). Una tercera opción sería utilizar empresas públicas o semipúblicas para dar crédito lo que plantea el problema de que los beneficiarios sean seleccionados según criterios burocráticos aunque los autores no muestran prejuicios insalvables contra lo público: “De todas formas muchas operaciones gubernamentales funcionan bien. Y muchas compañías privadas no funcionan bien y también pueden ser burocráticas e ineficientes” (p.95).

Entre los temas tratados está el del importante papel de las consideraciones sobre la justicia especialmente en las relaciones laborales y la fijación de salarios. Akerlof es uno de los teóricos sobre los salarios de eficiencia o, para ser más precisos, de una de las líneas –la más fértil a mi entender- de las versiones de este concepto según el cual los empresarios no siempre están interesados en pagar el mínimo salario posible. (Hay otra versión, académicamente más exitosa, la de Shapiro-Stiglitz, que se basa en el “frío cálculo económico que los economistas piensan que habría de estar en la base de cualquier comportamiento económico” (p.104)). A diferencia de otras mercancías, en el caso del mercado laboral, la relación entre comprador y vendedor no acaba en absoluto con la venta (lo que en la tradición marxista, que no es en absoluto la de los autores, tiene que ver con la distinción clave entre fuerza de trabajo y trabajo): la mayoría de trabajadores tienen una complicada relación con sus empleadores y un cierto sentido de obligación que depende de cómo se sienten tratados por la empresa y en ello interviene si se consideran o no pagados de forma justa. No es que los libros de texto actuales se olviden totalmente de los aspectos ligados a los sentimientos sobre la justicia pero éstos se relegan “a aquellas partes que no van para examen” (p. 20).

Otro tema que aparece ampliamente en el libro es el de la ilusión monetaria. Creen que las pruebas de que existe cierta ilusión monetaria son contundentes y que se relacionan con las ideas sobre la justicia: incluso cuando los precios están cayendo significativamente se considera que es injusto que se reduzcan los salarios; por ejemplo,

según los autores, en la Gran Depresión, los precios cayeron un 27% en cuatro años mientras los salarios mostraron bastante inflexibilidad a la baja con disminuciones muy moderadas. Ello me recuerda la polémica desencadenada hace poco por el gobernador del Banco de España cuando defendió que en situaciones de deflación se deberían indexar también –disminuyéndolas– las pensiones; la idea puede parecer razonable si pensamos en que lo importante es el poder adquisitivo de los ingresos y no su valor nominal pero el gobierno –sabiendo bien la reacción que ello generaría– se desmarcó rápidamente de dicha propuesta. Para los autores, es verdad que la justificación de la curva de Phillips tradicional es *naive* al no tener en cuenta las expectativas de inflación; sin embargo, la posición opuesta, según la cual no hay en absoluto ilusión monetaria también es *naive*. La conclusión de política es que un objetivo bajo de inflación (quizás de inflación cero) puede afectar a la desocupación a largo plazo: en otras palabras, existiría un *trade-off* entre inflación y paro a largo plazo lo que se opone a la teoría de la “tasa natural de paro” defendido por autores como Friedman y que está tan bien asentado en la macroeconomía actual pero sobre la que se afirma: “no creemos que sea verdadera. Y ha sido también la justificación para una política económica de gran estupidez” (p. 107).

El libro trata, pues, de muchos aspectos de la psicología humana y los utiliza para explicar diversos fenómenos económicos (los enumerados y bastantes más). Está escrito de forma brillante y amena aunque puede objetarse que la utilización del término *animal spirits* en el libro, tan amplia como para incluir prácticamente todas las anomalías respecto al supuesto habitual del comportamiento económico racional, quizás no ayuda a orientar al lector a lo largo de la amplitud de temas. El libro comparte el objetivo habitual del crecimiento económico pero es muy heterodoxo respecto a algunos de los conceptos que forman parte del núcleo de lo que hoy se enseña en la mayoría de facultades de economía; a pesar de ello en algún momento apunta conclusiones increíblemente simplistas y que parecen contradictorias con la argumentación general del libro: por ejemplo, que si no fuese por la inflexibilidad de salarios (explicada básicamente por la teoría de los salarios de eficiencia y la ilusión monetaria) desaparecería el paro involuntario. En cualquier caso, se trata de un libro que considero totalmente recomendable para los que quieren acercarse a la macroeconomía con mayor amplitud de miras que la teoría económica ortodoxa.

JOAQUIM SEMPERE Y ENRIC TELLO
(COORDINADORES),
EL FINAL DE LA ERA DEL PETRÓLEO BARATO,
Icaria, Barcelona, 2007, (232 páginas)

Jesús Ramos Martín¹

Departamento de Economía e Historia Económica, e
Instituto de Ciencia y Tecnología Ambientales (ICTA)
Universidad Autónoma de Barcelona

El final de la era del petróleo barato es un libro que conviene volver a leer en la actualidad, cuando los precios del petróleo se han vuelto a colocar por debajo de los 50 dólares debido a la recesión mundial, y parece que se vuelven a relajar nuestras actitudes frente al consumo de energía. La situación vivida a mediados de 2008 con el barril alcanzando los 147 dólares puede que tarde algo en repetirse, pues no solo se deberá superar la crisis, sino también habrá que tener en cuenta que las perspectivas de crecimiento a nivel mundial son más conservadoras que en el pasado. Aun así, está claro que nuestra dependencia de los combustibles fósiles va a continuar por un tiempo, por lo que es necesario establecer el debate acerca de la transición a una economía menos dependiente del petróleo, aunque sólo sea porque estamos ante el fin de la era del petróleo barato.

En la introducción de Joaquim Sempere y Enric Tello, además de entrelazar los contenidos del resto del libro y darles una unidad que no es obvia a simple vista, se nos presenta ya el dilema fundamental de nuestra sociedad moderna en cuanto a su relación con la energía. Por una parte el metabolismo social depende, en su lado energético, de los combustibles fósiles en más de un 80%. Esta disponibilidad reciente de energía fósil (barata) es lo que nos ha permitido una "emancipación temporal de la tierra" en palabras de Kozo Mayumi, es decir, no basar nuestra economía en los flujos de energía solar directos o indirectos (en forma de viento o biomasa). No obstante, al hecho ya aceptado por la sociedad en general del cambio climático se une recientemente una mayor atención hacia quienes, desde hace ya tiempo, vienen recordando que los combustibles fósiles son finitos y que por tanto también lo es nuestro modelo de sociedad tal y como lo conocemos en la actualidad.

Ernest García introduce el debate acerca de una sociedad post-fosilista que utilice menos recursos y tenga menos impactos, algo que en la actualidad plantea el movimiento por el decrecimiento, pero un tema que antes habían tocado economistas

¹ Jesus.Ramos@uab.es

como Nicholas Georgescu-Roegen o como Herman Daly, o ecólogos y teóricos energéticos como Howard T. Odum en su obra póstuma *The Prosperous Way Down*, que el propio García indica como uno de sus libros favoritos sobre estos temas.

Joaquim Sempere pone de manifiesto que en la actual situación, en la que el petróleo (y la energía fósil en general) será cada vez más escaso debido a la imposibilidad de los países extractores de aumentar sus exportaciones al ritmo que lo hace la demanda, se abren nuevas puertas a conflictos internacionales por el acceso a los recursos. En este contexto son peligrosas tanto la ofensiva pro-nuclear como el hecho de que cada vez más el control sobre las decisiones en materia energética esté en manos privadas, por eso se defiende la participación pública como mecanismo que puede hacer posible una necesaria planificación de la reducción del consumo. Destaca la defensa del Protocolo de Agotamiento del Petróleo propuesto por ASPO, la Asociación para el Estudio del Cenit del Petróleo. En una línea parecida se enmarca el trabajo de Eduardo Giordano, quien analiza los recientes conflictos en Oriente Medio en clave de control de recursos petroleros en una manera ampliamente aceptada en la actualidad.

Mariano Marzo, en su revisión de las perspectivas de la evolución de la demanda energética de la Agencia Internacional de la Energía, discute, sin nombrarla de manera explícita, una contradicción que cualquier lector informado encontraba al repasar los documentos de los organismos oficiales de la energía. En concreto, hasta 2005 estos organismos no tenían en cuenta si las previsiones de aumento de la demanda de energía que pronosticaban podían ser cubiertas con las reservas y las tasas de extracción previsibles. Se daba por sentado que así era. Además, las previsiones de demanda sólo se basaban en estimaciones de crecimiento del PIB. Podemos decir que esta manera de actuar va a cambiar no sólo porque cada vez más los argumentos del cenit del petróleo son más obvios, sino porque la actual crisis económica ha puesto de manifiesto que las enormes inversiones financieras necesarias para mantener las tasas de extracción no son asumibles por la iniciativa privada, como sucede con las inversiones en energía eléctrica de origen termonuclear. Al mismo tiempo no queda claro que las compañías de carácter público que controlan la mayoría de las reservas de petróleo en Oriente Medio y de gas en Rusia y Eurasia tengan incentivos a invertir en aumentar la extracción, lo que eventualmente podría bajar el precio del crudo. Como dice Marzo, independientemente de cuándo se produzca el cenit del petróleo, el tema a discutir es el modelo de crecimiento económico.

Jordi Roca nos recuerda que la actual preocupación por nuestra dependencia de los combustibles fósiles no ha venido tanto por el temor a su agotamiento, como a las consecuencias que su quema indiscriminada han tenido sobre el medio ambiente global, en la forma de un calentamiento global inducido por el hombre. Su capítulo presenta de manera muy completa y sucinta a la vez tanto los arreglos institucionales a nivel internacional en el ámbito del cambio climático como la situación particular del Estado español, destacando la falta de acción que muestran nuestras autoridades, y que no hacen más que agravar nuestra situación de dependencia en un contexto de crecimiento de precios.

Ante los problemas en el abastecimiento de energía y en las consecuencias negativas de la combustión de energía fósil, se proponen soluciones de oferta como la generación de electricidad de origen nuclear. Josep Puig nos recuerda no sólo que la electricidad de origen fósil a sustituir es sólo una parte pequeña de nuestro consumo total de energía primaria, sino que la energía termonuclear, como los combustibles fósiles, es un recurso no renovable y que tiene fuertes impactos ambientales. El autor hace el esfuerzo de recordarnos que sólo la dependencia de recursos renovables puede hacer que los sistemas humanos (y por tanto nuestras economías) puedan subsistir en el tiempo. Algo tan obvio hay que recordarlo siempre en todo debate acerca de nuestro modelo energético. Por tanto los sistemas energéticos del futuro deberán ser renovables y, además, deberán generar la energía de uso final cerca de los lugares de consumo, algo que se conoce como generación distribuida.

Otros han propuesto como solución que la parte de los combustibles fósiles destinada al transporte sea sustituida por biocombustibles como el etanol o el biodiesel, pues en teoría serían más sostenibles. Dos trabajos de este libro desarmen esta hipótesis desde diferentes puntos de vista. Por un lado, Jorge Riechmann nos presenta una serie de tesis que resumen la relevancia del debate así como su situación actual. Nos vuelve a recordar el problema de la escala (efectivamente, de la población y de su nivel material de vida, que raramente aparecen en los debates acerca de la sostenibilidad). No es lo mismo sustituir vectores energéticos para usos locales que el sistema energético mundial. Así, nos recuerda que nuestro consumo anual de combustibles fósiles equivale a cuatrocientos años de plantas prehistóricas. También analiza cuestiones como la necesidad de tierra y los rendimientos energéticos de los biocombustibles, algo que Óscar Carpintero toca magistralmente en su capítulo. Carpintero, con su habitual claridad, serenidad y contundencia, revisa la literatura sobre los biocombustibles para discutir acerca del supuesto rendimiento energético de los mismos, concluyendo que estamos ante otra nueva falacia (o falsa ilusión según el último trabajo de Mario Giampietro y Kozo Mayumi, *The Biofuel Delusion*), pues esos supuestos rendimientos positivos se basan en hipótesis de utilización de los subproductos derivados que no son realistas. Posteriormente analiza de manera crítica las propuestas de políticas energética públicas en España para acabar con una defensa de una transición hacia una economía más basada en la energía solar, como también había defendido Georgescu-Roegen.

Un último tema abordado por este libro es el tratamiento que, desde el punto de vista del analista de sostenibilidad, se debe hacer de las cuestiones energéticas. José Manuel Naredo, tras presentar de manera precisa el cenit del petróleo y los trabajos de M. King Hubbert no sólo sobre el petróleo sino también sobre el crecimiento exponencial como fenómeno transitorio en la historia humana (algo que Daly recogió más tarde y completó con su análisis del crecimiento exponencial de la deuda vs. la imposibilidad del crecimiento físico de la riqueza), nos introduce a su trabajo con Antonio Valero sobre la utilización del análisis exergético para una cuantificación del coste real, en términos físicos, que implica el agotamiento de (o la disipación de la energía contenida en) los recursos minerales.

En conclusión, a pesar de que en la actualidad el precio del petróleo haya vuelto a situarse por debajo de 50 dólares, o precisamente por lo mismo, es necesario abrir el debate acerca de la insostenibilidad del modelo energético actual, de nuestro elevado nivel de dependencia, y de la necesaria planificación de la transición hacia una economía menos intensiva en energía. Este tipo de debates sólo pueden ser fructíferos si se analizan los diferentes elementos presentados en este libro, por lo que su lectura está plenamente recomendada.

ECONOMÍA E IGUALDAD DE GÉNERO: RETOS DE LA HACIENDA PÚBLICA EN EL SIGLO XXI

Dirección: María Pazos.

Colección: Estudios de Hacienda Pública, Instituto de Estudios Fiscales (IEF) 2008. (293 páginas)

Yolanda Jubeto Ruiz¹

Euskal Herriko Unibertsitatea

Este volumen de la colección de Estudios de Hacienda Pública aborda, tal como indica su título, un reto clave para la Hacienda Pública actual, la relación entre la economía y la igualdad de género. Este es el segundo libro que dentro de esta colección se dedica de forma monográfica al papel de la igualdad de género en las políticas públicas. El primero, editado en 2005, estuvo centrado en el análisis de los sesgos de género de la política fiscal. Su objetivo principal consistía en identificar posibles reorientaciones de dicha política para hacerla más acorde con los objetivos de igualdad actualmente asumidos por nuestra sociedad, tal como el Director del Instituto de Estudios Fiscales (IEF), Jesús Ruiz-Huerta, manifestaba en la presentación de esa primera obra. En esta ocasión, se reflexiona también de forma colectiva sobre la relación entre las políticas públicas y el modelo de sociedad en las que están insertas. Ambos textos tienen su base en sendos debates organizados por el IEF, en este caso llevado a cabo en la primavera del 2007, origen de esta publicación. Los dos trabajos se han realizado bajo la dirección de la matemática María Pazos, Jefa de Estudios de Investigación del IEF.

El punto de partida de esta reflexión, tan necesaria como abierta en la actualidad, se encuentra en los profundos cambios que se están viviendo en el panorama social y económico mundial y en sus efectos sobre las discriminaciones seculares a las que deben hacer frente las mujeres, haciéndose especial hincapié en la esfera mercantil. Se subraya asimismo la importancia de la crisis de la fecundidad a partir de la consideración de que el envejecimiento de la población es uno de los principales problemas de las economías occidentales. A partir de ahí se plantea una serie de preguntas relacionadas con las soluciones propuestas para frenar la caída de las tasas de fecundidad en estos países. Asimismo, se constata que este debate ha hecho emerger un ámbito marginado por las teorías económicas predominantes: el trabajo doméstico y de cuidados. Y se pone énfasis en la falta de asunción de responsabilidades por parte de los hombres en el ámbito doméstico, como un eje central en los desequilibrios existentes en el mercado laboral, en la crisis demográfica y en la ineficiencia del gasto público. En este sentido, se plantea su vínculo con la pobreza femenina e infantil y con la violencia de género.

¹ yolanda.jubeto@ehu.es

Respecto a las experiencias internacionales, se toma el referente nórdico y en particular el sueco como portador de elementos de análisis sobre las reformas implementadas a favor de la corresponsabilidad total de los hombres en el cuidado y su relación con la incorporación de las mujeres al trabajo asalariado.

El texto se divide en tres secciones diferenciadas pero relacionadas entre sí. En la primera, se recogen tres ponencias con reflexiones sobre los modelos de sociedad, la evolución demográfica y su relación con la economía y las políticas públicas. El segundo bloque agrupa cuatro aportaciones relativas a las relaciones existentes entre el trabajo, tanto remunerado como doméstico, y las políticas públicas en la era actual. El tercero y último se centra en un instrumento básico para el conocimiento y gestión de las políticas públicas, a saber, cuál es el presupuesto público y su relación con la igualdad de género; tema que se discute por medio de otras cuatro ponencias.

Entrando a comentar brevemente los contenidos de cada apartado, en el primero, Gosta Esping-Andersen en un breve artículo plantea las dos caras del familiarismo, y argumenta que en el contexto español éste es un obstáculo tanto para la formación de familias como para el empleo femenino, destacando que la revolución femenina en curso se ve frenada por esta gran fuente de asimetrías. En su análisis comparado, manifiesta que una individualización muy avanzada puede hacer que las redes familiares se refuercen y aumente la solidaridad familiar, como en el caso de Dinamarca, ya que los cuidados básicos están cubiertos en gran parte por los servicios públicos, lo que permite dedicar más "tiempo de calidad" a la infancia y a las personas mayores. Concluye su aportación destacando que la revolución de la feminización de los hombres es también muy asimétrica en relación a la clase y el nivel de estudios. Así, está concentrada en el nivel alto de la sociedad, mientras que en el caso de las parejas con bajo nivel educativo la dedicación de los hombres a las tareas domésticas y de cuidados continúa siendo escasísima. Sostiene que los cambios se están produciendo por el mayor nivel negociador de las mujeres que obtienen mayores niveles de ingresos en el mercado y por lo tanto las políticas sociales se deberían centrar en las mujeres de bajo nivel educativo casadas con hombres de similar condición, puesto que "ahí es donde se encuentra el gran drama". En mi opinión habría que analizar en mayor profundidad cómo resuelven el conflicto las familias con mayor poder adquisitivo, ya que en muchos casos no parece ser tanto por medio de la mayor corresponsabilidad por parte de los hombres sino con mayor externalización del trabajo doméstico y de cuidados, tema de interés para el debate.

Siv S. Gustafsson de la Universidad de Ámsterdam analiza las restricciones económicas que inciden en la decisión de formar una familia. Comienza comparando la evolución de la fecundidad en España y Suecia en las últimas décadas, así como la edad en la que abandona la juventud la casa familiar y las principales razones esgrimidas para ello. A continuación analiza los mercados matrimoniales y su relación con el nivel formativo de sus integrantes. Finalmente estudia las relaciones existentes entre la planificación de la maternidad, el nivel de formación y la situación en el mercado laboral. Su propuesta es que conviene analizar cómo ayudan las políticas públicas a las mujeres trabajadoras a tener una familia, a la juventud a independizarse y a la combinación de la inversión en capital humano con la inversión en la próxima generación.

Anita Nyberg de la Universidad de Estocolmo cierra esta sección introduciéndonos de forma clara en el desarrollo del modelo de dos sustentadores/dos cuidadores en Suecia, y se pregunta si realmente se ha logrado implantarlo, tal como se defiende, haciendo especial hincapié en el papel de los sistemas de educación infantil y de los permisos parentales. Para ello describe la evolución de éstos desde la década de los 70, cuando se comenzó a instaurar el sistema, los pasos que ha dado y la situación actual. Concluye que la lectura de los hechos que se hace frecuentemente concede excesiva importancia al papel del estado e infravalora el papel que han tenido las mujeres, las madres y las feministas en la consecución de los cambios. Así, las políticas han ido incorporando las demandas a favor de impulsar la corresponsabilidad de los hombres suecos en el cuidado, asignándoles un tiempo específico e intransferible para ello, dada la creciente incorporación de las mujeres al mercado laboral. No obstante, "el comportamiento de los progenitores o de los padres no ha cambiado mucho a este respecto", por lo que concluye, que "queda un largo camino que recorrer para que padres y madres compartan el permiso parental de forma equitativa, puesto que "ahora hace falta un cambio en la vida y en el comportamiento de los hombres".

La segunda sección comprende aportaciones relacionadas con el trabajo asalariado, el trabajo doméstico y las políticas públicas en la era de la globalización. Coral del Río y Olga Alonso, de la Universidad de Vigo, nos ofrecen un extenso e interesante análisis de las diferencias entre mujeres y hombres en el mercado laboral español, centrandó el interés en las brechas existentes en términos de salarios y tasas de desempleo, y en la reflexión sobre las razones de dichas diferencias, cuestionando los argumentos esgrimidos por la teoría económica ortodoxa. Así, ponen de manifiesto el significativo papel que juega la discriminación contra las mujeres en la explicación de dichas brechas salariales y los efectos que genera en términos de desigualdad y pobreza económica. Concluyen abogando por una decidida intervención pública encaminada a reducir las brechas en participación y empleo entre los sexos y la amplitud de los servicios públicos a las personas dependientes en general, y no sólo para los menores, ya que el mero paso del tiempo no permitirá corregir los desequilibrios existentes mientras las fuerzas del mercado puedan beneficiarse de ellos.

Los otros tres capítulos de esta sección están dedicados a los permisos parentales a partir de diferentes experiencias internacionales. Anna Thoursie, de Estocolmo, reflexiona también sobre las lecciones que se pueden extraer de la experiencia sueca en el impulso de un modelo de familia de dos sustentadores con un permiso parental prolongado. Tras analizar los diferentes efectos del permiso parental retribuido sobre el empleo y los salarios de mujeres y hombres, incide en las causas de las diferencias salariales por razón de género en el mercado laboral sueco y el papel que juegan los prejuicios y la racionalidad en esa realidad. Estudio revelador de una realidad que a veces en el sur idealizamos y que todavía muestra múltiples sesgos de género. La autora concluye que un sistema de permisos parentales efectivo debería estar distribuido entre los dos progenitores de forma intransferible.

A continuación, Anna Escobedo de la Universidad Autónoma de Barcelona reflexiona sobre las políticas de licencias parentales y de atención infantil a partir del caso español

y de sus comunidades autónomas, situándolo en el contexto internacional. De este análisis comparado extrae algunas claves para el debate como la retribución, la individualización, la seguridad del empleo, la flexibilidad y una cultura laboral favorable al uso de estas medidas. Es decir, hay que actuar en diversos aspectos y seguir investigando sobre el uso que hacen los hombres de estos tiempos de licencias en el interior de los hogares, entre otros temas de interés. Concluye resaltando el papel del sector público como motor y referente para generar buenas prácticas y políticas, así como la necesidad de mejorar los sistemas de información, monitorización y evaluación de estas políticas en España para poder afinar el desarrollo futuro de las mismas. En este mismo sentido, Carmen Castro y María Pazos inciden en su artículo en los permisos de maternidad, paternidad y parentales en Europa, resaltando algunos elementos de la situación actual, reiterando algunos de los puntos mencionados en los artículos anteriores, y haciendo especial hincapié en las últimas reformas llevadas a cabo en algunos países de la UE. Concluyen su aportación enfatizando la necesidad de que los permisos parentales sean intransferibles, puesto que es una condición indispensable para que las mujeres se incorporen al empleo de calidad con una red de servicios públicos adecuada y con medidas que impliquen a los hombres al 50% en el cuidado.

El libro acaba con una tercera sección sobre igualdad de género y el presupuesto público. Alain Cuenca y Cristina Galache del Ministerio de Economía y Hacienda en su capítulo persiguen recopilar la información relativa a la perspectiva de género incluida en los Presupuestos Generales del Estado para 2007. Para ello, han revisado las memorias de objetivos de cada grupo de programas e identificado las políticas de igualdad de oportunidades en cada uno de ellos, al no existir ningún otro apartado en el presupuesto que recoja el impacto de género de las políticas públicas. Este artículo permite observar todo el trabajo que le queda por delante a la administración para incorporar la perspectiva de género en sus presupuestos. A continuación, la Viceconsejera de Economía y Hacienda de la Junta de Andalucía, Carmen Martínez Aguayo, describe la experiencia de la Junta en presupuestos sensibles al género tras tres años de andadura en este proceso. Esto le permite presentar el enfoque seguido, las dificultades y resistencias, así como los resultados obtenidos hasta el momento. Subraya la necesidad de voluntad política, situarse ante datos contrastables, e incardinar esta estrategia en el proceso presupuestario. Considera que la introducción de esta perspectiva está resultando una experiencia ardua pero extremadamente rentable en términos de calidad democrática y transparencia, por lo que concluye animando a otras administraciones u organismos a que la inicien.

Finalmente, María Pazos plantea las ventajas que tendría orientar el presupuesto público hacia la igualdad de género en términos de eficiencia económica, sugiriendo algunos elementos para una aproximación al coste-beneficio social de una reforma estructural que elimine los sesgos de género de las políticas públicas. Defiende la importancia de aprovechar el momento actual, ya que en su opinión nos encontramos en unas circunstancias históricas favorables al cambio, que no durarán eternamente.

En suma, todas estas aportaciones nos permiten tener más argumentos para continuar profundizando en el debate sobre cuál debe ser el papel de las políticas públicas

en el cambio de modelo de sociedad que queremos impulsar con objeto de avanzar hacia una estructura social más equitativa, donde el reparto de los trabajos y los tiempo entre mujeres y hombres sea más equilibrado. Libro imprescindible para quien tenga interés en los análisis sobre permisos parentales con el fin de incrementar la corresponsabilidad de los hombres en los trabajos domésticos y de cuidados.

El texto está disponible en internet en la siguiente dirección del IEF:

http://www.ief.es/Investigacion/Temas/Genero/Libro_Genero.pdf

NACHO ALVAREZ, LUIS BUENDÍA, JUAN PABLO MATEO, BIBIANA MEDIALDEA, RICARDO MOLERO, MIGUEL MONTANYÀ, M^a JOSÉ PAZ Y ANTONIO SANABRIA, *AJUSTE Y SALARIO. LAS CONSECUENCIAS DEL NEOLIBERALISMO EN AMÉRICA LATINA Y ESTADOS UNIDOS*, Fondo Cultura Económica, Madrid 2009 (244 páginas)

Albert Recio Andreu¹

Departamento de Economía Aplicada
Universidad Autónoma de Barcelona

Estamos ante una obra colectiva cuyo objetivo explícito es evaluar las políticas neoliberales aplicadas en diversos países del continente americano (Argentina, Brasil, Venezuela, Bolivia, Guatemala y EE.UU.). Se trata de analizar estas políticas desde una óptica bien definida: la de sus efectos sobre las clases sociales. Como los autores indican se trata de una obra colectiva surgida a partir de debates planteados en las IX Jornadas de Economía Crítica, celebradas en Madrid, y continuado en el X Congreso de Latinoamericanistas celebrado en Salamanca. Se trata por tanto de una buena muestra de lo que puede conseguirse a partir de un proceso de cooperación colectivo.

El enfoque global de los trabajos está recogido claramente en el primer capítulo, obra de Antonio Sanabria, "La naturaleza salarial del ajuste", en el que se sitúan las hipótesis comunes que ilustrarán el resto de análisis empíricos. La idea fundamental es que los procesos de ajuste representan, sobre todo, un cambio en las relaciones de clase a favor del capital y la consiguiente reducción de la participación de los salarios en la renta. Un ajuste, ésta es la segunda hipótesis crucial, que obedece a la necesidad de responder a la crisis de rentabilidad. De este modo las políticas de ajuste resultarían en una caída de las rentas salariales, aunque el autor señala que las políticas de ajuste incluyen cinco aspectos básicos: ajuste fiscal, liberalización comercial, reforma del sistema financiero, privatizaciones y desregulación laboral. El balance, ilustrado con estadísticas de la propia OCDE para los países ricos, muestra efectivamente que el resultado final de estas políticas ha significado un cambio en la distribución de la renta favorable al capital.

¹ albert.recio@uab.cat

El resto de capítulos está orientado a explicar este proceso en los diferentes países objetos de estudio. Miguel Montanyà analiza el caso argentino en "Crisis financiera y ajuste salarial en Argentina", Bibiana Medialdea el caso brasileño "Ajuste salarial en Brasil: 1994-2007", Juan Pablo Mateo el venezolano en "La doble fuga del excedente en Venezuela", Ricardo Molero el boliviano en "Bolivia 1985-2005: dependencia, crisis, ajuste y salario", M^a Paz Antolín el guatemalteco en "Ajuste y salario en la economía guatemalteca" y, por último, Nacho Alvarez y Luis Buendía el estadounidense en "El ajuste salarial en EE.UU.; 1980-2007 ¿La excepción norteamericana?"

Se trata de trabajos detallados, con abundante elaboración estadística y bibliografía bastante completa, que permiten dar cuenta de las particularidades de cada caso. Y asimismo permite constatar que en todos ellos las políticas de ajuste han tenido efectos negativos para los asalariados. El recorrido permite por tanto contar con una excelente sinopsis de lo que ha tenido lugar en gran parte de América en las décadas de predominio neoliberal. Juan Pablo Mateo aporta, como contraste, algunos datos de la experiencia chavista alegando que en los últimos años estas políticas han revertido en parte los efectos desastrosos del ajuste anterior.

Se trata por tanto de un libro meritorio que aporta nuevas y fundamentadas evidencias del significado real de las políticas neoliberales dominantes hasta hoy mismo. Permite también vislumbrar, en clave europea, cuáles pueden ser los efectos de eventuales ajustes en el caso de que los inevitables déficits presupuestarios de la crisis presente den lugar a futuras políticas de ajuste fiscal parecidas a las que se han desarrollado al otro lado del Atlántico. Por tanto, se trata de una buena obra de referencia para discutir los efectos de éstas o parecidas políticas.

Puestos a introducir algún elemento de debate (al fin y al cabo éste es uno de los resultados que deben generar los buenos trabajos) me gustaría reseñar dos cuestiones críticas. En primer lugar, la elección del ajuste como eje discursivo. En mi opinión lo que explican los diferentes trabajos es la sucesión de políticas neoliberales a lo largo del tiempo, mucho más que los efectos directos de procesos de ajuste estructural en un período corto de tiempo. Creo que se trata de una cuestión menor pero no despreciable. En un caso se trataría de analizar los tipos de respuesta aplicables a una situación de emergencia. Y ésta no siempre se produce como mero efecto de una crisis de rentabilidad, sino como resultado de otros desastres provocados por políticas insensatas (por ejemplo "en algunos casos" el endeudamiento externo puede ser el producto de un gasto público o privado generado por las élites económicas, o puede ser el producto de un saqueo por parte de multinacionales extranjeras, o por grupos de poder locales, sin que medie una crisis de rentabilidad sustancial), aunque los efectos de las políticas de respuesta puedan ser parecidos. En otro se trata de la implantación de un modo de capitalismo, el neoliberalismo, con características más estructurantes y para el que los casos de ajuste económico son meros "accidentes" que permiten reforzar la dinámica general. En segundo lugar, aunque es innegable que se produjo una crisis de rentabilidad en la década de los setenta, a mi entender explicar los cambios políticos como meras respuestas a esta crisis es excesivamente mecanicista. Las políticas neoliberales pueden haber sido tanto respuestas defensivas como el reconocimiento de oportunidades para

un enriquecimiento desmedido. El peso del sector financiero, bien explicado en los capítulos de Brasil y Estados Unidos, indica que estamos ante una mutación del sistema en el que la fracción financiera ha conseguido captar para sí una cuota desproporcionada de la renta mundial y ha alcanzado, privadamente, unos niveles insólitos de rentabilidad (y de elusión del riesgo). Por último en el estudio de las condiciones concretas de cada país creo que es necesario introducir una mayor sofisticación en el análisis de las clases y los grupos sociales, en sus estrategias y alianzas, para entender cómo y bajo qué lógicas concretas tienen lugar estas políticas. Sobre todo para entender cómo, a pesar de que en las mismas subsisten muchos elementos comunes, dan lugar a situaciones diferentes. Por ejemplo, el de las mayores desigualdades que subsisten en el continente americano cuando se comparan con la experiencia tanto de Europa como del Este de Asia.

Estos comentarios sólo pretenden introducir algunas notas críticas cuyo único objetivo es animar la elaboración colectiva de análisis y respuestas frente al elevado coste social de las políticas neoliberales. Y creo que el libro comentado aporta suficientes reflexiones, datos y análisis para promover este debate y para servir de incentivo a la elaboración de nuevos análisis colectivos. La crisis actual y sus amenazantes secuelas obliga, más que nunca, a seguir el camino de investigación que nos propone este grupo de jóvenes investigadores

FEDERICO AGUILERA, Y JOSÉ MANUEL
NAREDO (EDS), ECONOMÍA,
PODER Y MEGAPROYECTOS.
Teguiise (Lanzarote): Fundación César
Manrique, 2009 (227 páginas)

Xoán Ramón Doldán García

Profesor de Economía Aplicada.
Universidade de Santiago de Compostela.

El origen de este libro se encuentra en el dilatado conocimiento de sus coordinadores en megaproyectos hidráulicos, grandes infraestructuras o negocios inmobiliarios, plasmado en múltiples reflexiones, escritos o compromisos con movimientos ciudadanos. El texto tiene un precedente principal en un curso realizado en 2007, con el mismo nombre, en Lanzarote, bajo los auspicios de la Fundación César Manrique. Esta institución es la responsable de la imprescindible colección Economía y Naturaleza, a la que también pertenece esta obra, continuación de la que en su momento dirigió José Manuel Naredo desde la desaparecida Fundación Argentaria. El libro se divide en siete capítulos, de otros tantos autores. Se trata de un conjunto de piezas que, a modo de capas, nos permiten descubrir con claridad meridiana los modos ocultos en que actúan las oligarquías en España y los nexos de los grupos empresariales y el poder político.

En el primer capítulo, Naredo nos adentra en las divergencias entre el enfoque económico ordinario y el mundo económico real, es decir, entre una concepción de las relaciones económicas como intercambio entre iguales y una realidad que nos muestra cómo las desigualdades emergen constantemente. Incide el autor, como en otras obras suyas, en el disfraz científico con que se ha vestido la ideología económica que le ha permitido separar el mundo económico del físico y de la base territorial, elaborando conceptos como el de sistema económico o transformando otros como el de producción en una metáfora que abarca todo tipo de actividades económicas para finalmente reducirse a una reventa con beneficio. Pese a esta deriva, el medio ambiente físico se ha convertido en un ámbito ensombrecido que encubre las formas imperantes de adquisición de riqueza en la actualidad. Además existe un medio ambiente social en donde las penurias de las personas, las servidumbres del trabajo o las desigualdades en el reparto de la riqueza también se ocultan y, lo que es peor, se propician al situar el mercado como piedra angular de la economía. Por último, este oscurecimiento se extiende a los enfoques políticos. Bajo la apariencia de una sociedad democrática, empresas y partidos políticos, dos instituciones jerárquicas, centralizadas y coercitivas, permitirán que el despotismo siga existiendo, más aún cuando la separación entre ambas se reduce escapándose el poder hacia el campo económico. Completa Naredo su análisis con varias experiencias de primera mano con el poder aportándonos datos de cómo esa vinculación poder-negocios es común en sociedades como la nuestra que, se supone, dispone de

resortes democráticos para evitarlo. Especialmente recomendable es el repaso a los megaproyectos nucleares de la década de los setenta del pasado siglo. Treinta años después podemos reconocer en la campaña del lobby nuclear español los mismos argumentos y pasos de hoy en día, lo que debería servirnos de seria advertencia sobre el peligro de volver a cometer viejos errores. Los megaproyectos hidráulicos y los inmobiliario-constructivos son también ejemplos ilustrativos de los despropósitos interesados que están detrás de la gestión del agua o de la burbuja inmobiliaria que tan nefastas consecuencias ecológicas y financieras han tenido en los últimos tiempos.

Federico Aguilera aborda, desde la economía institucional, el discurso y práctica de aquellos grupos empresariales y políticos que no sólo conocen la estrecha relación que vincula política y negocios sino que, además, se aprovechan de ella para impulsar la construcción de megaproyectos infraestructurales, de forma que, con el recurso a megamentiras, los fondos públicos son utilizados a favor de grupos empresariales o partidos políticos. El Plan Hidrológico Nacional o el Plan Especial de Infraestructuras de Transporte son buena muestra de esta forma de actuar, en donde se traslucen las verdaderas intenciones de sus promotores que, a pesar de las referencias al progreso y la modernidad, se mueven por electoralismo, corrupción y, sobre todo, por las necesidades del capitalismo mafioso o gangsteril en el que se inscriben. Para conseguir sus objetivos es necesario mentir sobre los verdaderos costes de los megaproyectos, sobreestimar los beneficios e ignorar los impactos ambientales, como se ilustra en el caso del proyecto del Puerto de Granadilla en Tenerife. Es interesante la reflexión de Aguilera sobre la necesidad, en cualquier caso, de conocer el contexto local en el que se toman las decisiones de modo que se conozcan los sujetos que participan en la toma de decisiones, a quién benefician, en qué argumentos se apoyan etc, aun sabiendo que pueden existir agentes legitimadores exteriores como, por ejemplo, la Comisión Europea, relacionada estrechamente con los lobbies empresariales.

En el tercer capítulo, Oscar Carpintero hace un análisis detallado de ese medioambiente financiero oculto al que se había referido Naredo, consiguiendo que finalmente nos resulte inteligible. Es el sistema financiero uno de los soportes fundamentales sobre los que se ha podido mantener el modelo económico actual, manifestado en las dos últimas décadas a través de la concentración de la propiedad, en torno a grandes transnacionales, de las empresas que extraen y exportan energía y materiales desde ciertos países a aquellos más "desarrollados". A consecuencia de estos cambios, el dinero ha mutado desde su forma metálica (o en papel) y bancaria hacia un "dinero financiero" emitido ya no por el Estado sino por empresas que se permiten establecer nuevas reglas de juego. Gracias a ello la capacidad para financiar ha aumentado vertiginosamente en el mundo, de modo que los activos financieros crecen en los últimos veinticinco años a un ritmo que duplica el seguido por el PIB o por la formación bruta de capital fijo. Además, estos activos financieros han ido escorando a favor de los fondos de inversión o de pensiones y de la emisión directa de valores de renta fija o variable, en detrimento de los créditos bancarios. Asociado a todo esto, nos encontraremos con que el ahorro generado en los diferentes lugares es captado por los países más ricos a través de la emisión de pasivos (exigibles o no) merced a lo cual pueden adquirir activos en otros territorios, a la vez que obtienen recursos con los que

amortizan parte de su deuda. Este terrible juego descubre el porqué la tremenda burbuja inmobiliaria de ciertos países acabó por pincharse. España no ha sido ajena a todos estos avatares y, de hecho, ha permitido que las empresas transnacionales españolas se hayan expandido en Latinoamérica y en la Unión Europea llevando a que se convirtiese en un país que se ha transformado en comprador neto de activos de terceros países.

Los rasgos del nuevo poder oligárquico en España son tratados por Albert Recio. El autor sostiene que la existencia de grupos que detentan un considerable poder económico es una realidad visible y que el núcleo central del capitalismo español ha sabido adaptarse, en gran medida, a los cambios habidos de un régimen dictatorial a uno democrático y a la globalización, influyendo notablemente con sus decisiones en el ámbito económico y social. Esta adaptación se da en diferentes niveles, por ejemplo, en el sector bancario con un importante proceso de concentración en dos grandes grupos (Santander y BBVA), además de haberse expandido al exterior, primero en Latinoamérica y, posteriormente, en Europa o Estados Unidos. Por otra parte, han dirigido su actividad básicamente a actividades financieras y han facilitado el "boom" inmobiliario, reduciendo su participación en el capital de actividades industriales. A destacar el análisis que Recio hace de las constructoras. Favorecidas por el negocio inmobiliario, la urbanización y las obras públicas, se ha continuado con la concentración empresarial cuyo núcleo central son seis o siete empresas que se benefician de la práctica totalidad de los contratos de obra pública. Casi todas ellas tienen viejas raíces empresariales vinculadas al régimen franquista y han diversificado su actividad, pasando a prestar, además, otros servicios, preferentemente públicos, cuyo negocio ha aumentado por la acción política de dejar la gestión de lo público en manos de empresas privadas. Al igual que en el sector bancario, estas empresas se han internacionalizado progresivamente en un camino de expansión semejante que comienza en Latinoamérica. Otro elemento común a las constructoras es la entrada en el sector energético, favorecido por la privatización de diferentes monopolios energéticos.

Manuel Delgado nos introduce en las transformaciones del poder económico en Andalucía centrándose en la industria agroalimentaria y en el negocio inmobiliario que detentan los puestos más relevantes del patrimonio empresarial andaluz. Mediante su análisis se ilustra cómo, lejos de la producción y el comercio de mercancías, serán en la apropiación, desposesión y utilización de activos patrimoniales donde se centre la actividad económica de la que se benefician grupos concretos. El papel de la economía andaluza es el típico de una economía periférica, abastecedora de materiales y energía, con actividades generadoras de daños sociales y ambientales, con industrias que cubren las primeras fases de la elaboración de procesos que se rematarán en las áreas centrales. El capital local se centrará en la industria agroalimentaria, con un tamaño medio de inversión menor. Desde la pasada década de los ochenta se comienza a dar una reestructuración, consecuencia de la participación en una dinámica de los mercados hacia una escala global, que se concentrará en una importante polarización y concentración de la industria agroalimentaria andaluza. En este proceso destaca la creciente vinculación a grandes grupos empresariales externos que adquieren patrimonio empresarial local, pasando a participar de las estrategias globales del capital transnacional. Por otra parte, algunas empresas locales se expanden y consiguen globalizarse. A un tiempo, la vieja

oligarquía local participa directa o indirectamente en los negocios asociados a las grandes marcas globales. En cuanto al negocio inmobiliario, éste ha tenido en Andalucía un peso mayor que en el resto del Estado, demostrando que el fin económico del sector ha sido acumular para poder seguir acumulando y no para atender necesidades ya que el acceso a una vivienda sigue estando vetado para muchos ciudadanos. El negocio se realiza mediante una red de intereses en la que participan empresas, la administración y las Cajas de Ahorro, entidades que, a su vez, están bajo control del poder político, llevando a la paradoja de que los que deberían controlar la ordenación del territorio, el uso del suelo y la planeación urbanística son los que soportan el negocio inmobiliario.

El capítulo seis nos explica los megaproyectos urbanos madrileños. Félix Arias ejemplifica en tres mega-actuaciones (operación Chamartín, las Torres del Real Madrid y la ampliación de la M30) el tipo de urbanismo que se ha optado por priorizar en Madrid. Apoyados en fortísimas operaciones de marketing dirigidas a la opinión pública, los promotores privados y las administraciones que las impulsan publicitan mediante eslóganes ideológicos la imperiosa necesidad de las obras, evitando en todo momento el análisis de los impactos locales en la estructura real de la ciudad o de los efectos sobre los barrios. Las mega-actuaciones tienen vida propia, al margen de la lógica de la ciudad y el debate ciudadano, generando plusvalías extraordinarias para las élites inmobiliarias.

A modo de epílogo o conclusión, Marcos Roitman nos habla de la relación entre la oligarquización del poder, la democracia y los megaproyectos. Un logro del autor es el juego de semejanzas y diferencias entre los megaproyectos actuales y de otras épocas pasadas. Quizás las obras faraónicas de otros tiempos, los fastos reales o la megalomanía de los dictadores nos pueden llevar a pensar que nos encontramos ante un fenómeno ya antiguo; no obstante Roitman nos hace ver que los megaproyectos de hoy en día tienen ciertas particularidades a destacar. Una de ellas es que los promotores son representantes electos, de ideologías variadas y constituyen la manifestación de una involución política que acompaña a la refundación de un capitalismo neo-oligárquico que hace desaparecer al ciudadano político frente a la figura del consumidor. Para conseguirlo se debe perder la centralidad de la política, espacio que ya no sirve para direccionar el futuro sino para gestionar y administrar al margen del control ciudadano, permitiendo funcionar finalmente la dictadura del capital. Además, se necesita una desarticulación del pensar, en donde los individuos ya no deben pensar sino actuar de acuerdo con las máximas del sistema. El siguiente paso es fomentar el desconcierto teórico, abandonando la reflexión y abrazando el pragmatismo, sustituyendo el sentido común por la opinión pública. Otro factor es el desánimo de la conciencia y el juicio crítico, el triunfo de un relativismo moral que no compromete a asumir responsabilidades. Es dentro de este caldo de cultivo donde afloran y se promueven los megaproyectos.

Estamos, en definitiva, ante un libro básico para entender los entresijos económicos y políticos que esconden los megaproyectos. Uno de sus grandes méritos es, precisamente, introducir el poder, habitualmente ausente en el pensamiento económico convencional, en el análisis. Las relaciones de poder enlazan el ámbito político y el económico, permiten destacar a los protagonistas principales en la toma de decisiones y dan respuestas a porqué se acometen determinadas actuaciones, aparentemente

incongruentes, o cuál es la lógica que está detrás de proyectos con grandes impactos ambientales y sociales. Asociar el papel del poder a los megaproyectos infraestructurales e inmobiliarios y acompañarlos de un diagnóstico de cómo funciona el sistema financiero, acaba por descubrirnos los cimientos que han llevado a configurar muchos de los elementos críticos de la economía actual.

FRÉDÉRIC LORDON, *EL PORQUÉ DE LAS CRISIS FINANCIERAS Y CÓMO EVITARLAS*,
CIP-Ecosocial y Los Libros de la Catarata, Madrid, 2009, (191 páginas)

José Miguel Rodríguez

Universidad de Valladolid

Durante los últimos meses, se ha multiplicado la publicación de obras dedicadas al análisis de la actual crisis económica y financiera, a la vez que algunos autores se han atrevido a sugerir diversas medidas que deberían adoptarse para impedir su repetición en el futuro. Frédéric Lordon emprendió el mismo camino en el otoño de 2008 y el resultado es el libro que ahora se ha publicado en castellano, en una pulida y elegante traducción del francés realizada por Francisco Javier Gutiérrez y Luis Fernando Lobejón.

Cuanto hayan tenido la oportunidad de leer otros textos previos de Lordon tienen de antemano una garantía: pocos autores hoy en el campo de la economía son capaces de aunar tan acertadamente como él la calidad literaria, el rigor en el análisis, la ironía perspicaz y la claridad expositiva. Seguramente, la peculiar trayectoria vital de este economista francés puede haber contribuido a ello. Dedicado ahora por completo a la investigación, su inicial formación en ingeniería y gestión de empresas pronto se reorientó hacia el examen formal de la dinámica económica en su tesis doctoral. Más tarde, abordó el estudio de la política económica desde un enfoque innovador y posteriormente aportó sugerentes análisis en torno a las finanzas, tanto en el marco internacional como en cuanto a su influencia en el modelo de empresa basado en el *mantra* del "valor accionario". Todo ello le ha llevado también a introducirse en el ámbito de la ética, la antropología y la epistemología económica. Unos sólidos antecedentes que se reflejan a lo largo del presente libro, señalando a la vez la buena salud de esa corriente socioeconómica francesa que algunos quisieran enterrar.

La obra aquí comentada se estructura en una introducción, cinco capítulos y un epílogo, en el cual aparece una síntesis final del modelo de fondo subyacente en el sistema hoy en crisis: un pretendido "nuevo capitalismo", que en realidad sólo tiene la novedad--¡claro que muy llamativa!--de que es un capitalismo sin capital, es decir, fundamentado en la deuda, por decirlo con el título del último libro de Dimitris N. Chorafas (Chorafas 2009).

En los varios capítulos que Lordon dedica al estudio en sí de la crisis desde una perspectiva financiera, se evidencia el núcleo del debate en las muy actuales y omnipresentes "finanzas de mercado": el paradigma de unos mercados financieros pretendidamente eficientes frente al paradigma de sus imperfecciones. En un lado de la controversia se sitúan quienes sostienen con ardor la hipótesis teórica de la racionalidad

plena de los actores económicos, los cuales adoptarán decisiones óptimas simplemente por el hecho de contar con información. En el lado contrario aparecen cuantos se interesan por la "exhuberancia irracional" y las denominadas "finanzas del comportamiento", poniendo en duda la captación completa e interpretación objetiva de las informaciones, en línea con la referencia práctica que ya hacía John M. Keynes a las convenciones y a la "psicología de los mercados" —reparar el capítulo 12 de su *Teoría general*, sigue siendo un buen ejercicio intelectual en los tiempos que corren.

A partir de este segundo enfoque, Lordon presenta tres tesis difícilmente refutables: a) las explosivas consecuencias de la codicia humana unida a la dinámica de una competencia viciada por incentivos profesionales perversos; b) la quimera de unas finanzas sin riesgo, un reino de Jauja donde la innovación financiera actúa con mayores efectos taumatúrgicos que la pócima de Panoramix; y c) las insuperables dificultades para medir *ex ante* y correctamente el riesgo, algo subrayado desde tiempo atrás por diversos economistas y que hacía vislumbrar el talón de Aquiles de los mecanismos de control bancario prudencial articulados en el Acuerdo de Basilea II (véase Rodríguez Fernández 2001).

Dentro de este marco, Lordon obliga a desfilas por las páginas de su obra a reguladores que no creen en la regulación; académicos intelectuales orgánicos de las finanzas y proveedores de soporte científico para mundos inexistentes; agencias de calificación sin cualificación para analizar los productos financieros estructurados; banqueros impulsados por la presión accionarial en pro de altas rentabilidades sobre los recursos propios invertidos; o profesionales con un recurrente llamamiento retórico a la virtud mientras están instalados en el individualismo radical y aplican el principio del "toma el dinero y corre"—todos ellos ahora se dedican oficialmente a realizar ejercicios espirituales, hasta que con toda seguridad intenten escaparse de nuevo al casino cualquier noche—. En algunos capítulos el autor efectúa una exposición más técnica, al introducirse por ejemplo en el negocio de la titulización; pero siempre mantiene su buen y pedagógico saber hacer, de forma tal que puede ser bien comprendido por un lector ajeno al mundo de la banca y las finanzas de mercado. Tan sólo el recuadro 2 de la pág. 67 tiene una pequeña errata, al olvidar el término LIBOR en sus primeras líneas, pero se resuelve durante la lectura del texto principal.

Avanzando en el análisis, el autor llega a la descripción y, sobre todo, interpretación de las medidas adoptadas por los diversos Estados para afrontar la crisis en su vertiente financiera y efectuar el rescate de las entidades bancarias. Estamos ante unos Estados rehenes de instituciones financieras "demasiado grandes para quebrar". Y unos bancos centrales pasmados ante un riesgo sistémico que había ido creciendo sin control tras su "seguidismo" en los años pasados, cuando alimentaron la circulación monetaria, facilitaron la construcción de lo que Morin (2006) ha calificado como el "nuevo muro del dinero" y permitieron que una economía basada en el endeudamiento aportase los recursos necesarios para sostener la demanda global, en peligro por la limitación del crecimiento de los salarios.

El capítulo previo al epílogo porta como rótulo un significativo "cambiar todo". Incluye seis principios y nueve propuestas para poner coto a las crisis financieras. Como era de

esperar, aquí es donde el lector con más facilidad puede distanciarse de lo sugerido por Lordon. Desde mi punto de vista, cabe compartir la mayoría de los pilares o principios sobre los cuales construye el elenco posterior de posibles medidas a adoptar. Es el caso de considerar a las finanzas como siervas; comprender que lograr un completo control del riesgo es una utopía; entender que es preciso impedir la formación de burbujas financieras, dado que después ya es demasiado tarde; resaltar la desregulación competitiva y el "mínimo común denominador" que, en términos de regulación, son el resultado obvio de las políticas adoptadas en los últimos años por los supervisores financieros; o insistir en la necesidad de "situar en su sitio" al sector financiero y sus reacciones. Sin embargo, tengo más dudas acerca de la consideración de Europa como zona autosuficiente de actividad financiera.

Justamente por esto último, algunas de las propuestas finales concretas que efectúa Lordon pueden dar la sensación de un cierto voluntarismo o ser inconsistentes en su aplicación dentro de la práctica efectiva de unas finanzas de mercado mundializadas. Es verdad que puede admitirse con facilidad la lógica general de sus sugerencias para desincentivar la asunción de riesgos—lo que implica reformar las políticas de remuneración de los profesionales financieros—; frenar la innovación financiera y sus artificios; reducir el volumen de deuda inyectado en los balances de las entidades financieras o circulando por los mercados de derivados ("desapalancar"); y extender el perímetro de instituciones sujetas a regulación *hard*, poniendo fin a tanta autorregulación o regulación *soft*. No obstante, en varias de esas medidas propone tanto su aplicación de modo drástico como su introducción de una forma más suave, si no se entendiera factible lo primero—algo que resulta muy probable—. Pues bien, tal vez la versión moderada de dichas medidas tenga la misma consecuencia que las dosis insuficientes de antibióticos: falta de efectividad y generación de cepas de bacterias resistentes, por cuanto entonces sería fácil aprovechar los agujeros del sistema de regulación. Al fin y al cabo, el mundo de las finanzas viene demostrando una gran perspicacia para aprovechar lo que eufemísticamente denomina "arbitraje regulatorio".

Nos encontramos así con una paradoja nada fácil de resolver, pues al optar por lo único factible puede desembocarse en una escasa eficacia. A esto cabe añadir la dificultad política para poner en práctica las sugerencias del autor orientadas a la nacionalización "europea" de las empresas de bolsa del viejo continente y el rediseño de la política monetaria y el estatuto de funcionamiento del Banco Central Europeo. Pese a todo ello, las propuestas de Lordon son un buen punto de partida para un debate ciudadano a fondo, con el fin de remover lo que, en palabras de Oskar Lafontaine, ha venido siendo la "dictadura del monetariado". Máxime a la vista de que la mayor parte de quienes han estado al frente de semejante régimen político parece que se están apresurando a regresar de sus cuarteles de invierno. Pretenden ocupar de nuevo la plaza pública, plenamente convencidos de sus buenos argumentos económicos. Y hasta de sus mejores razones morales...

BIBLIOGRAFÍA

Chorafas, D.N. (2009): *Capitalism without capital*, Basingstoke: Palgrave Macmillan.

Morin, F. (2006): *Le nouveau mur de l'argent*, Paris: Seuil.

Rodríguez Fernández, J.M. (2001): "Regulación bancaria y nuevo acuerdo de capital de Basilea", *Ekonomiaz* nº 48, pp. 192-227.