

**LIBRO DE ACTAS**

**XVII**

**JORNADAS DE ECONOMÍA CRÍTICA**

**EMERGENCIAS, TRANSICIONES Y  
DESIGUALDADES SOCIOECONÓMICAS**



**4 Y 5 DE FEBRERO DE 2021  
SANTIAGO DE COMPOSTELA**

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES  
UNIVERSIDADE DE SANTIAGO DE COMPOSTELA**

**Libro de actas XVII Jornadas de Economía Crítica:  
‘Emergencias, Transiciones y Desigualdades  
Socioeconómicas’**

**4 y 5 de Febrero de 2021**

**Universidad de Santiago de Compostela**

**Editores:**

**Adrián Dios-Vicente, PhD**

**Raul Rios-Rodríguez, PhD**

**Copyright de los autores, 2021. Todos los derechos reservados.**

**Esta obra esta sujeta a la Licencia Reconocimiento-NoComercial-SinObraDerivada 3.0 España de Creative Commons. Para ver una copia de esta licencia, visite <http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/3.0/es/> o envíe una carta Creative Commons, PO Box 1866, Mountain View, CA 94042, USA.**



**Los resúmenes y comunicaciones fueron leídos y seleccionados por el Comité Científico de las XVII Jornadas de Economía Crítica para ser presentados en el congreso.**

**ISBN: 978-84-09-29488-6**

**EDITOR: AEC – Asociación de Economía Crítica**

## **Comité Científico**

**Luis Buendía**

*Universidad de León*

**Cristina Carrasco**

*Universitat de Barcelona*

**Óscar Carpintero Redondo**

*Universidad de Valladolid*

**Paloma de Villota**

*Universidad Complutense de Madrid*

**Yolanda Jubeto**

*Universidad del País Vasco / Euskal Herriko Unibertsitatea*

**Aurélia Mañé**

*Universitat de Barcelona*

**Miguel Montanya**

*Universidad Complutense de Madrid*

**Albert Recio Andreu**

*Universitat Autònoma de Barcelona*

**Jordi Roca Jusmet**

*Universitat de Barcelona*

**Paula Rodríguez Modroño**

*Universidad Pablo de Olavide*

**Patxi Zabalo**

*Universidad del País Vasco / Euskal Herriko Unibertsitatea*

## **Comité organizador**

**Xoán Ramón Doldán García (coordinador)**

*Universidade de Santiago de Compostela*

**María Luisa Chas Amil**

*Universidade de Santiago de Compostela*

**Adrián Dios-Vicente**

*Universidade de Santiago de Compostela*

**Alba Lugilde Sanchez**

*Universidade de Santiago de Compostela*

**Emilio Nogueira Moure**

*Universidade de Santiago de Compostela*

**Pablo Piñero Mira**

*Joint Research Centre, Comisión Europea*

**Rosa M Regueiro Ferreira**

*Universidade de Santiago de Compostela*

**Raul Rios Rodríguez**

*Universidade de Santiago de Compostela*

**Beatriz Valcarcel Aguiar**

*Universidade de Santiago de Compostela*

**Alexandre Vecino Aguirre**

*Universidade de Santiago de Compostela*

## ÍNDICE

Comité Científico .....	3
Comité organizador .....	4
ÍNDICE .....	5
<b>DINERO Y FINANCIARIZACIÓN .....</b>	<b>9</b>
Financiarización en los hogares de la periferia europea desde 2007 hasta la actualidad. Una aproximación a Irlanda, Grecia, España y Portugal. ....	10
Análisis de la metodología de Moody's para asignar calificaciones a la deuda soberana ..	11
<b>DESCARBONIZACIÓN Y POBREZA ENERGÉTICA .....</b>	<b>12</b>
Metodología para el análisis de la generación de energía solar fotovoltaica en tejado y su contribución al autoconsumo energético sostenible .....	13
El sector eléctrico español antes de la Guerra Civil: Los orígenes del oligopolio .....	15
MODESLOW: Modelización y simulación de escenarios de transición energética hacia una economía baja en carbono: el caso español. ....	16
Valoración de la contribución del bono social a la mitigación de la pobreza energética en españa (2008-2018) .....	23
Análisis crítico de la contribución de la Agenda 2030 a la identificación de la vulnerabilidad energética .....	36
Comunidades del Bien Común. De la emergencia climática al Desarrollo Comunitario.....	53
Consumo de energía y eficiencia energética en la industria: análisis de descomposición. España, 1995-2017 .....	97
<b>TRANSFORMACIÓN SOCIAL Y EMPRESA .....</b>	<b>117</b>
Grandes Empresas Vs Pymes: ¿Quién se beneficia del impacto de los Fondos Estructurales en innovación? Análisis microeconómico del programa <i>FEDER- Innterconecta</i> del Fondo Tecnológico 2007-2013 en Galicia .....	118
Innovación Social Transformadora frente al capitalismo neoliberal .....	149
<b>EDUCACIÓN Y ENSEÑANZA .....</b>	<b>169</b>
Las aspiraciones educativas y el rendimiento académico en perspectiva de género: ¿Cómo influyen las madres? .....	170
Diagnóstico sobre la situación de la enseñanza de la economía en las universidades españolas .....	194

Experiencias de la docencia de un Seminario Interdisciplinar (inter-facultades) en Pensamiento Económico Crítico sobre las implicaciones socio-económicas de la desigualdad.....	206
Subversión de la Educación Financiera hacia la Pluriversidad.....	230
<b>VULNERABILIDAD Y POBREZA.....</b>	<b>235</b>
Una primera aproximación al efecto de la desigualdad económica en los homicidios en la Unión Europea .....	236
Identificación de la población más vulnerable al impacto de los incendios forestales ....	249
<b>ESTADO Y CRISIS.....</b>	<b>251</b>
La gran recesión en España: análisis y controversias .....	252
¿Pueden los medios de comunicación contribuir a prevenir las crisis económicas alertando de los riesgos que las originan? Un debate a partir de la crisis iniciada en 2008 .....	284
El enfoque de las Estructuras Sociales de Acumulación y el Modelo Sueco .....	288
<b>METABOLISMOS, ECOLOGÍA POLÍTICA Y ECONOMÍA CIRCULAR .....</b>	<b>292</b>
MuSIASEM: una metodología para el estudio de las bases biofísicas de los sistemas socioeconómicos desde la complejidad .....	293
¿Es posible superar la maldición de los recursos? Un estudio de caso del sector petrolero en el Ecuador.....	323
Análisis de los flujos materiales de China en el contexto de las reformas económicas capitalistas .....	355
La Economía Circular vista desde la Economía Solidaria: Estudio de caso en el País Vasco. ....	380
Participación de las organizaciones socio ambientales en la defensa del territorio, frente al extractivismo minero energético en el departamento del caquetá colombia .....	415
<b>HORIZONTES Y PRECARIEDAD EN EL MERCADO LABORAL .....</b>	<b>451</b>
La precariedad laboral que enfrentan los jóvenes en la España postcrisis .....	452
Terminator 4.0: robotización y trabajo: Análisis del discurso sobre la relación entre la robotización y el trabajo.....	486
El diseño social de la tecnología como debate. ¿Hacia una IV revolución industrial? .....	517
Una visión heterodoxa acerca de la enseñanza de las instituciones y resultados en el mercado laboral .....	536
<b>PENSAMIENTOS HETERODOXOS.....</b>	<b>571</b>

Algunos aspectos teórico-metodológicos de la aproximación antropológica a <i>lo económico</i> : tendiendo puentes con la economía (heterodoxa) .....	572
Panteísmo, naturaleza y economía. La alternativa humanista de la economía de Engels y Marx a la percepción de la naturaleza como una mercancía .....	600
Una crítica de suficiencia a la teoría neoclásica respecto al fenómeno de la desigualdad	615
Trabajo abstracto, objetivación, alienación, fetiche: Marx leído por postone .....	642
<b>DESARROLLO E IGUALDAD.....</b>	<b>668</b>
El desarrollo periférico en Yibuti: un análisis estructural (2000-2018) .....	669
¿Están obsoletas las viejas discusiones sobre el desarrollo? : Algunas reflexiones históricas sobre la problemática de las políticas estructurales.....	709
<b>ANÁLISIS SECTORIAL Y EMPRESA.....</b>	<b>722</b>
Evaluación del contexto institucional y organizativo para la protección de la población ante los incendios forestales .....	723
¿Una nueva burbuja inmobiliaria sobre la base del alquiler? Presentación de un debate necesario.....	726
El despalancamiento empresarial en España durante la gran recesión: Un enfoque postkeynesiano. ....	731
<b>BIENESTAR Y SERVICIOS PÚBLICOS .....</b>	<b>751</b>
Cuidados e Uso do tempo entre as titulares do Programa Bolsa Família-Brasil.....	752
Reducción de la jornada laboral a 34 horas semanales en España. Justificación y estudio de impactos .....	768
La segregación escolar y las aspiraciones educativas en las ciudades gallegas: ¿una relación estable?.....	803
Evolución e impacto social de las disparidades regionales en los Servicios Públicos Fundamentales para el período 2009-2017 .....	830
<b>CAMBIOS GLOBALES.....</b>	<b>835</b>
Estados Unidos y China. Un análisis de la correlación de fuerzas en la lucha por la hegemonía mundial.....	836
El proceso de transformación de la economía de Polonia, ¿un milagro económico? .....	867
Ley del valor y la relación centro-periferia, ¿explotación del sur y transferencias de valor? Reflexiones desde la economía política .....	905
<b>TURISTIFICACIÓN, COMERCIO Y SOSTENIBILIDAD.....</b>	<b>926</b>
Turismo y el crecimiento en el medio y largo plazo: el caso de las Islas Baleares.....	927

<b>Globalización y responsabilidad en los problemas ecológicos .....</b>	<b>977</b>
<b>Cadenas globales de valor y sostenibilidad: un análisis crítico .....</b>	<b>1001</b>
<b>MERCADO DE TRABAJO .....</b>	<b>1009</b>
<b>De la crisis del neoliberalismo a la crisis del COVID-19: economía y mundo laboral bajo la tormenta.....</b>	<b>1010</b>
<b>Segmentación laboral en economías avanzadas. Análisis de los casos de Alemania y España.....</b>	<b>1030</b>

# DINERO Y FINANCIARIZACIÓN

## **Financiarización en los hogares de la periferia europea desde 2007 hasta la actualidad. Una aproximación a Irlanda, Grecia, España y Portugal.**

**Asier Díaz Calvo**

### Resumen:

Los hogares irlandeses, griegos, españoles y portugueses se han visto afectados por una crisis de graves consecuencias sociales y económicas durante los últimos años. En este trabajo se ha pretendido conocer la evolución y los efectos que ha tenido el proceso de financiarización en las familias de territorios desde 2007 hasta 2018. Desde los postulados convencionales se afirma la posibilidad de una patrimonialización financiera generalizada, la cual conduce a que sea posible que todos los hogares puedan lograr un efecto riqueza. En cambio, este trabajo siguiendo los escasos planteamientos desde escuelas críticas se comprueba cómo no todas las familias han podido beneficiarse positivamente de esta dinámica. Además, al propio examen se aproximado desde un enfoque de clase social tradicional a través principalmente de un rasgo socioeconómico, como es el ingreso. Así se ha planteado el estudio de estos vínculos desde una perspectiva de la distribución de la posesión tanto de los bienes financieros como de la deuda. Se ha constatado como en estos países existen más familias con crédito que con bienes financieros, amplificándose esta diferencia conforme más baja es la renta del hogar. Pero estas tendencias identificadas se han acompañado de un repaso por políticas de ajuste salarial aplicadas durante la recesión, y sus efectos sobre la renta y el consumo. Esto ha dejado como resultado dificultades económicas y unas mínimas posibilidades de acceso a la obtención de rentas financieras en la mayoría de hogares trabajadores, incidiendo sobre su consumo. Como diferencia entre estos países, tanto en España como en Grecia ha sido mayor esta dinámica respecto a los hogares de clase capitalista, en parte por la dureza de las medidas a favor del ajuste salarial como por la propia dinámica económica vivida.

Palabras clave: patrimonialización financiera de las familias; crisis económica; efecto riqueza; periferia de la eurozona.

Clasificación JEL: G01, G51, P16

## **Análisis de la metodología de Moody's para asignar calificaciones a la deuda soberana**

**Angel Vilariño**

**Nuria Alonso**

**David Trillo**

### Resumen:

Las agencias de calificaciones de rating han estado en el centro de las crisis y turbulencias del final del siglo pasado. Durante la gran crisis financiera ocurrió lo mismo y de nuevo se planteó que las metodologías de calificación de rating podían tener problemas para calificar correctamente a los acreditados. En el caso de los ratings soberanos, se observaron rápidas rebajas de rating que se llevaban a cabo en momentos de turbulencias e incertidumbre como respuesta a acontecimientos concretos que afectaban directa o indirectamente al país en cuestión, y no por cambios efectivos de las variables evaluadas y del marco analítico que estas instituciones plantean en sus metodologías de calificación. En los años siguientes a la crisis, las agencias de calificación han cambiado las metodologías de calificación de rating, aumentando el número de variables, su tratamiento y la interacción entre ellas, como reacción a las críticas recibidas sobre la validez y subjetividad de las calificaciones. A partir de esto, nos planteamos como objetivo fundamental de este trabajo realizar un análisis crítico de la nueva metodología de calificación de rating soberano de Moody's y su operatividad para la evaluación de la capacidad de cumplimiento de las obligaciones crediticias de los países. Este será un punto de partida para posteriormente añadir el análisis de las metodologías de Standard and Poors y Fitch.

Palabras clave: Agencias de calificación; deuda soberana, riesgo; crisis financiera; política económica

Clasificación JEL: H63; E62; E02; E44

# DESCARBONIZACIÓN Y POBREZA ENERGÉTICA

## **Metodología para el análisis de la generación de energía solar fotovoltaica en tejado y su contribución al autoconsumo energético sostenible**

**Rosa Lago-Aurrekoetxea**

**Itziar Martínez de Alegría**

**Alvaro Campos-Celador**

**Estitxu Villamor**

**Ane Uriarte Rodríguez**

**Ander Echeverria**

Resumen:

El crecimiento económico basado en recursos energéticos fósiles de alta Tasa de Retorno Energético (TRE) ha aportado una complejidad social elevada, especialmente en los países enriquecidos. Por contra, el consumo creciente de materiales nos ha arrastrado hasta los límites de seguridad planetarios, manifestados en el cambio climático, entre otros. A esto se suman los pasivos ambientales por las actividades económicas, especialmente de las empresas transnacionales, tales como contaminación, personas desplazadas, o pérdida de formas tradicionales de vida. En el caso de España, un oligopolio de empresas controla el mercado eléctrico, y en los últimos años, la pobreza energética se ha disparado. Por otro lado, el pico de extracción de los recursos energéticos fósiles y expectativas de TRE cada vez menores, imponen la transformación del modelo socioeconómico. Con el fin de impulsar un modelo energético basado en fuentes renovables locales, con alto grado de autosuficiencia energética y control democrático sobre el destino de la energía, este artículo presenta una metodología basada en Sistemas de Información Geográfica (GIS), enfocada en el cálculo del potencial de generación fotovoltaica en tejados. Los resultados, asociados a cada tejado de la zona estudiada, incluyen la tasa de retorno energético, recuperación económica y energética de la inversión y grado de autoconsumo eléctrico. Se presenta como caso de estudio la Escuela de Ingeniería de Bilbao y el campus de Álava de la Universidad del País Vasco (UPV/EHU), con una tasa de retorno energético en torno a 2,2-2,4, que podría verse incrementada en el futuro hasta 4,1-4,5 con mejoras tecnológicas de los sistemas fotovoltaicos. La ampliación futura del estudio, pretende aportar una herramienta útil para

particulares, pequeñas empresas y cooperativas energéticas, así como datos estadísticos del TRE y otros parámetros significativos por sus implicaciones socioeconómicas.

Palabras clave: Tasa de retorno energético, autoconsumo energético, transición

Clasificación JEL:17 Q

## **El sector eléctrico español antes de la Guerra Civil: Los orígenes del oligopolio**

**Luis Llases González Correo**

Resumen:

La presente comunicación es una revisión histórica de los orígenes del oligopolio eléctrico español y surge como un trabajo previo necesario para el estudio del sector eléctrico en la actualidad. El objetivo del trabajo es mostrar los rasgos característicos que propiciaron la creación de oligopolios/monopolios regionales en el sector y que dieron origen al dominio de ciertas empresas que, con fusiones y absorciones de por medio, siguen teniendo un papel relevante en el sector a día de hoy. Finalmente, se llega a la conclusión que el predominio de la energía hidráulica y sus fuertes economías de escala, junto con las que se dan en las redes de transporte y distribución, son las causantes de favorecer la creación de oligopolios/monopolios regionales.

Palabras clave: Sector eléctrico, oligopolio, monopolio.

Clasificación JEL: N74

## **MODESLOW: Modelización y simulación de escenarios de transición energética hacia una economía baja en carbono: el caso español.**

**Óscar Carpintero** (carpin@eco.uva.es)

**Pablo García-García** (pablo.garciag@uva.es)

**Jaime Nieto** (jaime.nieto@eco.uva.es)

**Luis Fernando Lobejón** (flobejon@eco.uva.es)

**Ignacio de Blas** (ignaciodeblas@eii.uva.es)

**Íñigo Capellán** (inigo.capellan@uva.es)

**Luis Javier Miguel** (ljmiguel@eii.uva.es)

**Margarita Mediavilla** (marga@eii.uva.es)

**Carlos de Castro** (ccastro@termo.uva.es)

**Fernando Frechoso** (frechoso@eii.uva.es)

**Jorge García Arias** (jrgara@unileon.es)

**Luis Buendía** (lbug@unileon.es)

**Eduardo Fernández** (ecferh@unileon.es)

**Xoán Doldán** (xoan.doldan@usc.es)

**Juan Pablo Mateo** (jpmateo@ucm.es)

### **Resumen:**

Esta comunicación tiene como objetivo presentar el modelo MODESLOW, sus características metodológicas y los resultados provisionales obtenidos con su aplicación. MODESLOW es un modelo de simulación y evaluación integrada (IAM) energía-economía-medio ambiente (E3) de tipo híbrido (top-down y bottom-up) destinado a valorar la transición energética de España hacia una economía baja en carbono en el horizonte 2030-2050. El modelo ha sido construido mediante dinámica de sistemas sobre tablas input-output en un entorno poskeynesiano. Interconecta siete módulos (económico-financiero, energético, de materiales, usos del suelo, infraestructuras, climático y social) para generar un sistema integrado que permite cuantificar los costes económicos y energéticos, los efectos y realimentaciones de los escenarios y políticas públicas tanto en lo referente a la cuestión tecnológica como a la gestión de la demanda. Este modelo aporta un enfoque novedoso: además de combinar las mencionadas metodologías y de introducir

el modelado con consistencia stock-flujo de la dimensión financiera, permite analizar las variaciones en la distribución de la renta primaria y personal a lo largo de la senda de transición y adecuar la capacidad de crecimiento de la economía a la disponibilidad de flujos energéticos suficientes a través de la realimentación energía-economía.

Palabras clave: Transición energética, economía baja en carbono, modelos de evaluación integrada, dinámica de sistemas, input-output.

Códigos JEL: C63, C67, Q4, Q5.

En las últimas décadas se han multiplicado los indicios de una doble crisis energética mundial. Desde la perspectiva de los sumideros, se ha producido una aceleración del cambio climático ocasionado por el funcionamiento socioeconómico, apoyado en la quema de combustibles fósiles (IPCC, 2014, 2019; PNUMA, 2010). El cambio climático es la evidencia de que se han sobrepasado los límites atmosféricos de absorción de gases de efecto invernadero, ocasionando un incremento de la temperatura media, que podría llegar a los 4,6°C a finales de siglo (IPCC, 2014, 2019). Por el lado de los recursos, el pico del petróleo preludia la fase descendente de la extracción de crudo, al tiempo que afloran los límites físicos del modelo actual de producción y consumo: de los nueve límites planetarios, ya se habrían sobrepasado tres (cambio climático, extinción de la biodiversidad y ciclo de nitrógeno de uso humano) (Rockström et al., 2009).

Ante tal situación, y siguiendo las recomendaciones de la comunidad científica (Hansen & et al., 2013; IPCC, 2014, 2019; McGlade & Ekins, 2015) y los compromisos de la COP21 (ONU, 2015), se ha efectuado un llamamiento a que los países emprendan una transición energética hacia una economía baja en carbono en el horizonte 2050 (Comisión Europea, 2019).

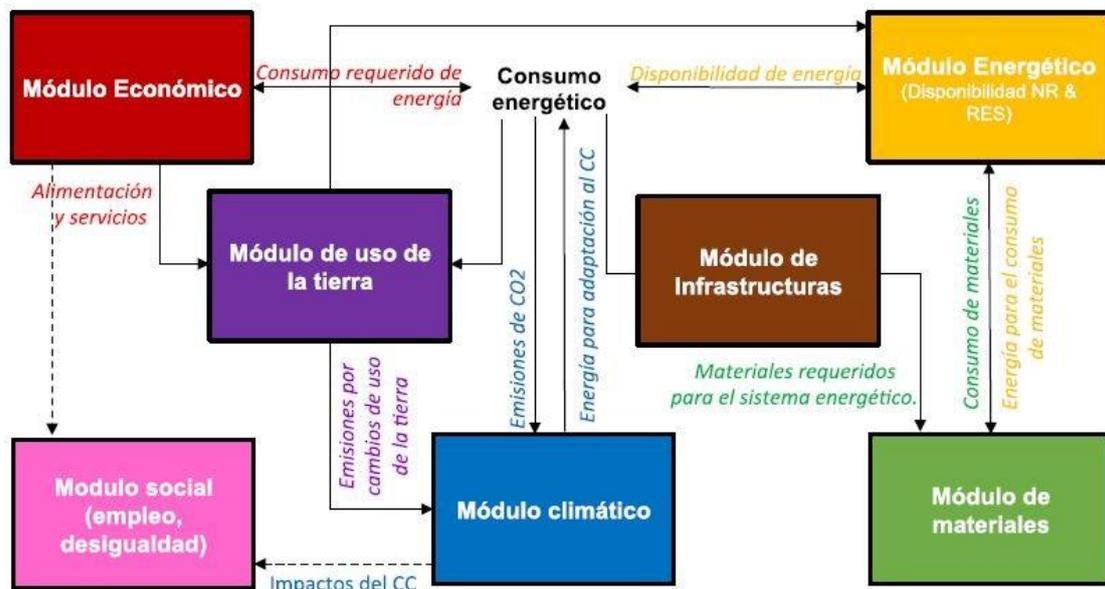
Con el fin de estudiar tal proceso de transición, se presenta el modelo MODESLOW, un modelo de evaluación integrada (IAM) que permite simular y valorar la senda de transición energética española en el periodo 2030-2050 mediante la integración novedosa de la dinámica de sistemas y el análisis input-output.

Los objetivos del modelo son tres: 1) cuantificar los efectos y costes de las políticas de la transición energética española; 2) identificar las barreras tecnológicas y sociales que

pueden bloquear el proceso; y 3) facilitar una comparativa con los resultados aportados por otros IAMs a nivel nacional y europeo.

Conceptualmente, MODESLOW es un modelo de simulación y evaluación con una concepción híbrida (combina las perspectivas top-down y bottom-up) y modular: se estructura en siete módulos interconectados que forman un sistema integrado (economía-finanzas, energía, materiales, usos del terreno, infraestructuras, clima y sociedad). Así, el modelo no solo permite calcular los consumos energéticos con base en el marco input-output, sino también las realimentaciones, frecuentemente complejas y no lineales, que se producen entre módulos y que impulsan el nivel de emisiones.

**Figura 1. Esquema del modelo MODESLOW.**



Fuente: Elaboración propia.

Si bien MODESLOW se nutre de los desarrollos previos en el estudio de las transiciones energéticas (Fischer-Kowalski & Haberl, 2007; Sovacool, 2016), sus efectos sociales (Cambridge Econometrics, WIER, Exergía, E&Y, & E3M-Lab, 2013; García-García, Carpintero, & Buendía, 2020; OIT, 2015), las técnicas de modelado de evaluación integrada (Barker, Pan, Köhler, Warren, & Winne, 2006; Capellán-Pérez, 2016; JRC EC, 2010; Meadows, Randers, & Meadows, 2004; Pindyck, 2013), la macroeconomía ecológica (Hardt & O'Neill, 2017), sobre todo en su vertiente poskeynesiana, y las investigaciones previas del Grupo de Energía, Economía y Dinámica de Sistemas (GEEDS) de la Universidad de Valladolid (Capellán-Pérez et al., 2020; Nieto, Carpintero,

Lobejón, & Miguel, 2020; Nieto, Carpintero, Miguel, & de Blas, 2019), aporta cinco aspectos novedosos: 1) el acoplamiento de una tabla input-output con coeficientes dinamizados en un modelo de dinámica de sistemas activado vía demanda; 2) el análisis de los cambios en la distribución de la renta a lo largo de la senda de transición energética; 3) la inclusión de un submódulo financiero con consistencia entre stocks y flujos estableciendo una conexión plena con las tablas input-output, algo inusitado entre los IAMs medioambientales; 4) la integración endógena y dinámica de la tasa de retorno energético (EROEI); y finalmente, 5) la estimación de la trampa de la energía.

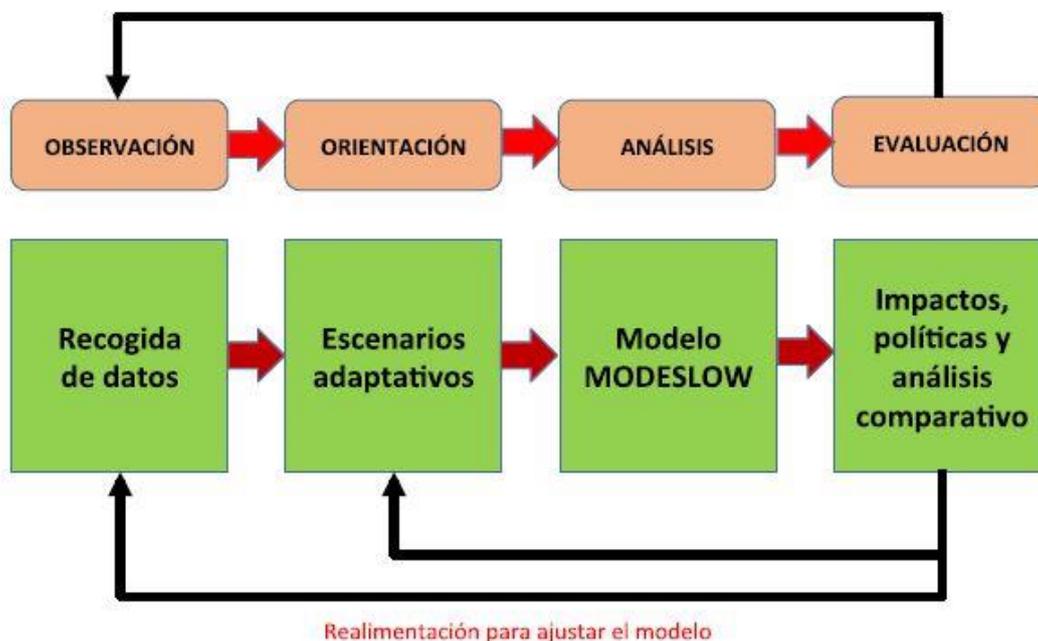
Metodológicamente, MODESLOW sigue la siguiente secuencia. Desde el punto de vista de la información, se utiliza los datos procedentes de la Contabilidad Nacional de España (INE, 2020) y de las tablas input-output proporcionadas por WIOD para España a 35 sectores económicos (WIOD, 2016). Para el submódulo financiero, se ha tenido acceso a los datos financieros sectorializados proporcionados por el Banco de España. El módulo social se sirve de las cuentas socioeconómicas de WIOD; el de usos de la tierra, de los registros de la FAO (FAOSTAT, 2020); mientras que los restantes módulos extraen sus datos y parámetros de la literatura y otras fuentes secundarias.

A partir de aquí se contemplan tres escenarios, alineados en parte con la literatura en este campo y con los planes públicos (IPCC SRES, 2000): un escenario BAU, un escenario de Green Growth o, finalmente, un escenario denominado Postgrowth.

MODESLOW es un modelo de macroeconomía ecológica poskeynesiano y demand-driven, es decir, activado por la demanda final (como suma de la demanda de consumo, inversión y exterior) en estrecha relación con sus impactos energéticos. Así, se estiman los consumos energéticos asociados a las demandas mediante las intensidades energéticas sectoriales (35 sectores) y se confrontan con la disponibilidad energética y las emisiones de gases de efecto invernadero a través del módulo energético y el climático. Los módulos económico, energético y climático activan los módulos de materiales, infraestructuras y usos del terreno, que proporcionan las extracciones de materiales precisadas para la fabricación de las nuevas tecnologías de la transición, el consumo de energía asociado al despliegue de infraestructuras (trampa de la energía) y el coste territorial y de emisiones que tendría el aumento de renovabilidad, respectivamente. El submódulo financiero permite además comprobar la influencia del endeudamiento en las variaciones del consumo energético, además de la financiación necesaria para acometer la transformación productiva y sectorial requerida. Por último, el módulo social calcula las implicaciones

de la transición sobre el empleo y la renta en distribución primaria y personal a partir de las interacciones entre los módulos económico y climático.

**Figura 2. Secuencia metodológica de MODESLOW**



Fuente: Elaboración propia.

En este sentido, la implementación de MODESLOW conlleva la estimación de los efectos económicos, energéticos y sociales de los escenarios reseñados en función de políticas tanto tecnológicas como de gestión de la demanda adoptadas. Transversalmente a estos tres ámbitos, se pueden simular los efectos de la aplicación de una fiscalidad ecológica selectiva. En términos de renta, la distribución primaria se analiza a través de la reconfiguración sectorial y los cambios de empleo resultantes, así como mediante los impactos que diferentes políticas fiscales pueden generar. Estos escenarios distributivos también posibilitan la comprobación de los efectos de estrategias de reparto del trabajo social. La figura 2 resume el esquema metodológico planteado.

En la presentación de esta comunicación se expondrán algunos de los resultados que, en términos de consumo energético, emisiones y empleo, se desprenden de la simulación de los tres escenarios: BAU, Green Growth y Postgrowth.

## Agradecimientos

Los autores agradecen el apoyo del Ministerio de Economía e Innovación a través del proyecto I+D: MODESLOW (Modelización y simulación de Escenarios hacia una economía baja en carbono: El caso español: ECO2017-85110-R), financiado a través del programa estatal de I+D de dicho Ministerio.

## Referencias:

- Barker, T., Pan, H., Köhler, J. H., Warren, R., & Winne, S. (2006). Decarbonizing the global economy with induced technological changes: scenarios to 2100 using EMG. *The Energy Journal*, (Special Issue), 241–258.
- Cambridge Econometrics, WIER, Exergia, E&Y, & E3M-Lab. (2013). Employment effects of selected scenarios from the Energy roadmap.
- Capellán-Pérez, I. (2016). Development and application of environmental integrated assessment modelling towards sustainability. UPV/EHU.
- Capellán-Pérez, I., de Blas, I., Nieto, J., de Castro, C., Miguel, L. J., Carpintero, Ó., ... Álvarez-Antelo, D. (2020). MEDEAS: a new modeling framework integrating global biophysical and socioeconomic constraints. *Energy & Environmental Science*. <https://doi.org/10.1039/C9EE02627D>
- Comisión Europea. (2019). National Energy and Climate Plans (NECPs). <https://ec.europa.eu/energy/en/topics/energy-strategy-and-energy-union/governance-energy-union/national-energy-climate-plans>
- FAOSTAT. (2020). Land Use. <http://www.fao.org/faostat>
- Fischer-Kowalski, M., & Haberl, H. (2007). *Socioecological Transitions and Global Change*. Cheltenham: Edward Elgar.
- García-García, P., Carpintero, Ó., & Buendía, L. (2020). Just energy transitions to low carbon economies: A review of the concept and its effects on labour and income. *Energy Research & Social Science*, 70, 101664. <https://doi.org/10.1016/j.erss.2020.101664>
- Hansen, J., & et al. (2013). Assessing “dangerous climate change”: Required reduction of carbon emissions to protect young people, future generations and nature. *PLoS ONE*, 8(12).
- Hardt, L., & O’Neill, D. W. (2017). Ecological Macroeconomic Models: Assessing Current Developments. *Ecological Economics*, (134), 198–211.
- INE. (2020). Contabilidad Nacional de España. <https://www.ine.es/>

- IPCC. (2014). *Climate Change 2014: Synthesis Report. Contribution of Working Groups I, II and III to the Fifth Assessment Report of the Intergovernmental Panel on Climate Change*. Ginebra.
- IPCC. (2019). *Global warming of 1.5°C*. [https://www.ipcc.ch/site/assets/uploads/sites/2/2019/06/SR15\\_Full\\_Report\\_Low\\_Res.pdf](https://www.ipcc.ch/site/assets/uploads/sites/2/2019/06/SR15_Full_Report_Low_Res.pdf)
- IPCC SRES. (2000). *Special Report on Emissions Scenarios*. Ginebra.
- JRC EC. (2010). *No Prospective Outlook on Long-term Energy Systems (POLES Manu)*.
- McGlade, C., & Ekins, P. (2015). The Geographical Distribution of Fossil Fuels Unused when Limiting Global Warming to 2°C. *Nature*, (517), 187–190.
- Meadows, D. H., Randers, J., & Meadows, D. L. (2004). *The limits to growth: the 30-year update*. Chelsea Green Publishing Company.
- Nieto, J., Carpintero, Ó., Lobejón, L. F., & Miguel, L. J. (2020). An ecological macroeconomics model: The energy transition in the EU. *Energy Policy*, 145, 111726. <https://doi.org/10.1016/j.enpol.2020.111726>
- Nieto, J., Carpintero, Ó., Miguel, L. J., & de Blas, I. (2019). Macroeconomic modelling under energy constraints: Global low carbon transition scenarios. *Energy Policy*, (August 2018). <https://doi.org/10.1016/j.enpol.2019.111090>
- OIT. (2015). *Guidelines for a just transition towards environmentally sustainable economies and societies for all*. Ginebra.
- Pindyck, R. S. (2013). *Climate Change Policy: What Do the Models Tell Us?* (No. 19244).
- PNUMA. (2010). *Towards a Green Economy. Pathways to Sustainable Development and Poverty Eradication*. Ginebra.
- Rockström, J., Steffen, W., Noone, K., Persson, Å., Chapin, F. S., Lambin, E. F., ... Foley, J. A. (2009). A safe operating space for humanity. *Nature*, 461(7263), 472–475. <https://doi.org/10.1038/461472a>
- Sovacool, B. K. (2016). How long will it take? Conceptualizing the temporal dynamics of energy transitions. *Energy Research & Social Science*, 13, 202–215.
- ONU. (2015). *Transforming our world: the 2030 Agenda for Sustainable Development*. [https://sustainabledevelopment.un.org/content/documents/21252030\\_Agenda\\_for\\_Sustainable\\_Development\\_web.pdf](https://sustainabledevelopment.un.org/content/documents/21252030_Agenda_for_Sustainable_Development_web.pdf)
- WIOD. (2016). *World Input-Output Tables*. <http://www.wiod.org/release16>

## **Valoración de la contribución del bono social a la mitigación de la pobreza energética en España (2008-2018)**

**Rosa M<sup>a</sup> Regueiro Ferreira (rosamaria.regueiro@usc.es)**

*Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la USC*

**María Cadaval Sampedro (maria.cadaval@usc.es)**

*Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la USC*

**María Loureiro García (maria.loureiro@usc.es)**

*Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la USC*

Resumen:

Con el crecimiento económico de los dos últimos siglos, la energía se ha convertido en un bien estructural de primera necesidad (Sovacool, 2011). El modelo de “economía iceberg” imperante en la actualidad ha provocado que, la pobreza energética sean una realidad palpable, en el ámbito urbano y rural de España. En particular, el mercado eléctrico ha generado pérdida de aceptación social por parte de la ciudadanía, en parte justificado por los crecientes precios de la electricidad, el poder monopolístico del lobby eléctrico y la falta de transparencia.

En esta comunicación, considerando datos del mercado eléctrico en España del período 2008-2018, se presenta una valoración de la contribución del Bono Social a la mitigación de la pobreza energética y a la creación de un modelo energético más sostenible. En este sentido, se debe señalar que el modelo de bono social establece criterios de concesión no lo suficientemente equitativos, que pueden penalizar a los consumidores más vulnerables y favorecer a otros que no serían posibles beneficiarios, por cuestión de renta. Se emplearán datos obtenidos de la Estadística de la Industria Eléctrica en España, así como variables económicas, que contribuirán a la caracterización de la realidad socioeconómica de España.

Palabras clave: bono social, pobreza energética, bienestar, tarifas eléctricas.

JEL: I31, Q28, Q48

## **1. Introducción: sector público y pobreza energética.**

El peso del sector público varía de un país a otro e incluso utiliza instrumentos diferentes para su intervención, pero se acepta con carácter general que la orientación de la actividad presupuestaria, instrumento más importante de política económica de un país, se encamine al cumplimiento de tres funciones relacionadas con la asignación eficiente de recursos, la equidad y la estabilización macroeconómica (Musgrave, 1959).

El andamiaje de la regulación queda envuelto bajo el paraguas de los fallos de mercado, si bien su alcance se presta a la interpretación, que va desde las medidas más intervencionistas como la de Pigou, (1946) o extremos contrarios como el de Posner (1973) que defienden hasta el extremo el derecho de propiedad y los costes de transacción cero, lo que niega la necesidad de la intervención pública.

En la práctica, la corrección de externalidades por parte del sector público comenzó siendo una intervención directa que se moduló según la ideología política y las “modas” ideológicas dominantes. La instauración del Estado de bienestar que se implantó tras la Segunda Guerra Mundial en los países de Europa occidental, introdujo un proceso de reversión anticipada de numerosas concesiones previamente puestas en manos de empresas privadas. Se promovió la nacionalización del sector eléctrico en el Reino Unido, Italia o Francia, a la que le siguieron otras.

El movimiento pendular contrario se produce en la última mitad del S.XX, cuando la convicción de que la gestión privada de los servicios públicos era sinónimo de eficiencia económica se extendió y redujo el papel del sector público a favor del privado, con la transferencia de actividad y/o venta de activos (Savas 1987). Tras la crisis de 2007, la tendencia ha vuelto a cambiar y torna la mirada otra vez hacia la provisión pública directa, más aún después de la pandemia de la COVID-19.

De todos modos, no hay un modelo único y estático de prestación de servicios públicos. En el ámbito europeo, el Libro Blanco sobre los servicios de interés general (2004) de la Unión Europea reconoce que “los servicios de interés general son aquellos que las administraciones públicas de los Estados miembros de la UE consideran como tales y, en consecuencia, están sujetos a obligaciones específicas de servicio público, que puede prestar tanto el Estado como el sector privado” entre los que se distinguen tres categorías: económicos, no económicos y sociales. Estos últimos atienden las necesidades de los más vulnerables, bajo los principios de igualdad de acceso y solidaridad, mientras

los no económicos carecen de legislación europea específica, a diferencia de los primeros. Los servicios de interés económico general se consideran básicos, son prestados a cambio de una remuneración y el acceso está garantizado para todos los ciudadanos. Entre ellos se cuentan los grandes servicios de redes tales como el ferrocarril, las telecomunicaciones, el gas, la electricidad, el servicio postal, etc. Su titularidad –pública o privada- no es óbice para dejar de garantizar el interés general, de ahí que son regulados, con carácter de servicio público y universal. Las obligaciones que el sector público puede imponer al proveedor de servicios para preservar los objetivos de interés público se basan en garantía de acceso, seguridad del suministro, diferencias tarifarias, protección ambiental, cobertura a usuarios desfavorecidos, etc., desde la normativa europea o nacional y, de haberlas, las compensaciones para garantizar la rentabilidad se articulan a través de ayudas o pago directo, reserva de otros derechos o servicios en exclusiva mediante los fondos de compensación.

PRINCIPIOS RECTORES DE LOS SERVICIOS DE INTERÉS GENERAL	
1.	Facilitar a las <u>autoridades públicas</u> la proximidad a los ciudadanos
2.	Lograr objetivos de servicio público en los mercados abiertos y competitivos
3.	Garantizar la cohesión y el acceso universal
4.	Mantener un elevado nivel de calidad y seguridad
5.	Garantizar los derechos de los consumidores y usuarios a través del control y la evaluación sistemáticos de los servicios.
6.	Vigilar y evaluar el funcionamiento de los servicios
7.	Respetar la diversidad de los servicios y las situaciones
8.	Aumentar la transparencia.
9.	Garantizar la seguridad jurídica

Fuente: Libro Blanco sobre los servicios de interés general, 2004

Resulta innegable que la energía se ha convertido en un bien de primera necesidad, en un elemento dinamizador de la prosperidad, pero también en uno de los factores más críticos por su cuestionable garantía de suministro, la desigualdad de acceso, su impacto ambiental, social y sus vinculaciones políticas. En este sentido, y de forma clara con la

reciente crisis sistémica, los aspectos negativos derivados de las condiciones de acceso de la sociedad a la energía no han tardado en mostrarse, incluso en los países de las regiones más desarrolladas. El aumento de la tasa de desempleo, la reducción de la renta per cápita y la parte creciente de los presupuestos familiares destinada a las necesidades energéticas, han sido variables coayudantes a la generación de la pobreza en general, y de la energética en particular (Aca, 2014). Por lo tanto, la energía es un elemento crucial a considerar en la diferenciación entre crecimiento económico y desarrollo económico, además de una variable clave para el bienestar en términos globales.

La pobreza energética puede definirse como (Tirado Herrero et al., 2012, 21):

...Puede considerarse que un hogar está en situación de pobreza energética cuando es incapaz de pagar una cantidad de energía suficiente para la satisfacción de sus necesidades domésticas y/o cuando se ve obligado a destinar una parte excesiva de sus ingresos a pagar la factura energética de su vivienda....

Esta definición de pobreza energética presenta una clara relación con el confort de habitabilidad de una vivienda, sin despreciarse otras actividades vinculadas con la satisfacción de las necesidades básicas, es decir, con el total de energía consumida en una vivienda (Aca, 2014).

## **2. El Bono social en España.**

En la lucha contra la pobreza energética, el bono social se ha presentado como una figura destacada en diversos países de nuestro entorno, para tratar de aliviar el efecto que los precios de la electricidad ejercían sobre el consumo, entre otros factores.

La ley del sector Eléctrico de 1997 introdujo por primera vez la diferencia entre las tarifas reguladas y el precio de la energía, lo que después derivó en el déficit tarifario, como consecuencia del gap que se produjo entre el precio fijado por la administración y el que pagan los consumidores. Tras la aprobación del Real Decreto 1432/2002 se fijó una tasa de crecimiento máxima independiente de los costes de producción que hizo crecer el déficit y llevó al gobierno a intentar su contención a través de la aplicación del Real Decreto-ley 3/2006. En el Real Decreto 1634/2006, de 29 de diciembre, por el que se establece la tarifa eléctrica para 2007, se reconoció un déficit ex ante de 1.500 M€ hasta septiembre de 2007 y estableció que se financiaría a través de los ingresos obtenidos mediante subastas del derecho a percibir mensualmente un determinado porcentaje de la facturación mensual por tarifas reguladas de suministro y peajes, como máximo, en los

siguientes 15 años. Pero la crisis económica y una inadecuada regulación del déficit de tarifa llevó a actualizaciones recurrentes y cambios regulatorios que derivaron en la aprobación de una nueva Ley del Sector Eléctrico, 24/2013, con revisión automática de los peajes o cargos que correspondan cuando se desajusten más de lo previsto.

De manera paralela a la liberalización del sector, se introdujeron medidas de protección para los colectivos vulnerables a la pobreza energética que, de manera estructural se recogió en las Directivas 2009/72/EC y 2009/73/EC sobre reglas comunes para el mercado interno de gas y electricidad, que apelaban a los Estados Miembros a establecer mecanismos para mudar la situación de los consumidores vulnerables en riesgo de pobreza energética, como así lo hicieron a través del Bono Social la mayor parte de los países europeos(Cuadro XXX).

**Medidas para paliar la pobreza energética. Política comparada.**

Alemania	Bono social aplicable hogares bajo criterio de exclusión social (renta < 12.000 euros ponderado por la situación familiar) Ayuda fija anual en función del número de miembros del hogar .
Bélgica	Clientes protegidos con una tarifa especial, revisable dos veces al año. Forma de la ayuda: regional o federal, con subcategorías y no acumulables entre sí.
Francia	2 Tarifas sociales: Tarifa de Primera Necesidad (TPN) y Tarifa Especial de Solidad (TSS) para electricidad y gas respectivamente. Los consumidores con situación de vulnerabilidad son aquellos que tienen esta situación reconocida y son beneficiarios de ayudas especiales como la CMU-C Couverture Maladie Universelle Complémentaire, ACS Aide pour une Complémentaire de Santé), con un límite máximo de renta por hogar. Otro tipo de ayudas como el Cheque de la Energía, con un campo de acción más amplio y cubre no solo el consumo sino la inversión en eficiencia energética.
Grecia	Bono social para familias con rentas inferiores a 12.000€ : descuento en la factura hasta 42% anual, con cargo a los presupuestos generales.
Italia	Existe el “bonus sociale” desde 2016 que ofrecen todas las compañías como un descuento sobre el coste anual de la electricidad (20%) y el gas (15%) Se concede según criterios económicos (7.500 eur/año), familiares y de dependencia
Portugal	Bono Social Dual para gas y electricidad sobre tarifa común calculada por el OMIE Descuento en factura superior al 30%, condicionado tipo consumo y potencia contratada. 2 tipos de ayuda: Tarifa social regulada por regulador nacional ERSE (20% descuento sobre precio final aplicado al peaje de acceso); Tarifa ASECE, descuento que los comercializadores de mercado están obligados a aplicar y supone un Apoyo Social Extraordinario al Consumo de Energía.
Reino Unido	Mercado liberalizado con programas de ayuda para colectivos específicos: Cold Weather Payment –bono de ayuda cuando la temperatura es < 0 grados durante una semana-, Winter Fuel Payment –ayuda al pago de facturas energéticas personas mayores-, Warm House Discount –ayuda fija anual para ayudar a mantener hogares a una temperatura determinada-.

Fuente: Elaboración propia

En España, el Real Decreto-Ley 6/2009 introdujo el bono social, que en un primer momento consistió en un descuento del 25% sobre la factura eléctrica, si bien, resultó ser insuficiente para atajar el problema de la pobreza energética, del mismo modo que los mecanismos de acompañamiento de las comunidades autónomas y entidades locales. El Real Decreto-Ley 13/2012 aproximó transitoriamente la definición de bono social al concepto de consumidor vulnerable que recogía la normativa europea. Tras la aprobación de la Ley 24/2013 del sector Eléctrico, (Directiva 2009/72 traspuesta RDL 13/2012), se introdujo el Precio Voluntario al Pequeño Consumidor, PVPC, en sustitución de la antigua TUR –Tarifa de último recurso- y el comercializador de referencia aplica al

beneficiario del bono social una bonificación que se calcula como diferencia entre el PVPC y el valor base establecido.

A partir del año 2017, tras la aprobación del Real Decreto 897/2017, se introduce la distinción entre los consumidores vulnerables y los vulnerables severos, asociados a determinados umbrales de renta referenciados al Indicador Público de Renta de Efectos Múltiples (IPREM), en función del número de miembros que compongan la unidad familiar.

La inflación normativa y los cambios en la forma y el acceso al bono social tras algo más de una década desde su entrada en vigor no facilita el análisis de sus efectos. Con todo, en el siguiente apartado modelizamos las variables determinantes para la evaluación del bono social como elemento que trata de mitigar la vulnerabilidad y la pobreza energética.

### 3. Estimación y resultados

Con el fin de entender el impacto de los cambios normativos en los beneficiarios del bono social en España, se crea una base de datos que combina las siguientes variables provenientes de la Estadística de la Industria Eléctrica en España (2013-2018) y del Instituto Nacional de Estadística (datos tratados para obtener la media por año y provincia):

- beneficiarios del bono social
- potencia y suministro de dichos beneficiarios
- PIB percapita (PIBpc)
- hogares monoparentales (hogar\_monoparental)
- hogares unifamiliares (hogar\_unifamiliar)
- hogares de familias numerosas<sup>1</sup>.
- TASA\_AROPE<sup>2</sup>. Tal como se puede mostrar en la tabla 1, en el período de estudio, su media es de un 28,37%.

---

<sup>1</sup> Estas variables relativas a hogares se consideran especialmente relevantes, pues sus magnitudes permiten que un determinado usuario pueda disfrutar o no del bono social. Se postula que a nivel agregado, son variables relevantes en cuanto a la definición del alcance del bono social y el impacto de los cambios normativos.

<sup>2</sup> La TASA AROPE se usa con el fin de contextualizar estas variables en un espectro socio-económico más amplio, al ser un indicador compuesto por la suma de tres sub-indicadores que representan a tres conjuntos de población: personas en riesgo de pobreza, personas con privación material severa y personas en hogares con baja intensidad de empleo. Aunque potencialmente

**Tabla 1: Media de las variables explicativas usadas en el análisis empírico**

Variable	Obs	Mean	Std. Dev.	Min	Max
Cientes Bonol	244	47422.7	37973.21	43	183034
Potencia Bono	244	119145.1	102607.3	122.42	614552.3
Suministro Nono	244	85148.93	82068.16	80.46	415747
PIBpc	244	21701.52	4724.661	14987	36921
hogar monoparental	195	35.85436	47.3395	2.7	272
hogar unifamiliar	195	88.81846	116.7075	4	659.6
Tasa AROPE	244	28.37582	9.200668	13	47.9

Un análisis un poco más detallado de los datos, permite entender la dinámica de los beneficiarios del bono social durante ese en España. En concreto, el número de beneficiarios del bono social ha descendido durante el periodo 2013-2017, a pesar de la existencia de dos reformas legislativas. De especial interés, es la reducción de casi 2000 beneficiarios por provincia en el año posterior a la reforma del 2013. Dicha tendencia a la baja se constata de forma especialmente clara comparando el año 2013 con el último de nuestra serie, donde se observa una reducción de más de 4000 beneficiarios.

**Tabla 2: Media Clientes\_Bono Social**

Media Clientes_Bono_social			
Año	Mean	Std. Dev.	Freq.
2013	49771.184	38915.64	49
2014	47464.857	39145.391	49
2015	47725.327	39074.665	49
2016	46552.479	36752.024	48
2017	45581.878	37333.827	49

Con el fin de entender el impacto legislativo desde el inicio del período de estudio, se modeliza el número de clientes o beneficiarios del bono social en función del PIB y la estructura del hogar. Además, se denota con una variable dummy, la existencia de reforma legislativa en el año 2003 y 2007 (fundamentalmente para este estudio). Para ello, se crea

correlacionada con el PIB, la tasa AROPE ayuda a contextualizar mejor la situación económica de las familias por provincias que sean posibles beneficiarias del bono social.

Otra serie de variables relacionadas con la dificultad del hogar de llegar a fin de mes no se incluyen en el modelo econométrico debido su alta correlación.

la variable reformas, que toma el valor 1 si se corresponde con datos de estos años y 0 en cualquiera de las otras situaciones.

Los resultados demuestran que las reformas efectuadas en este período no han modificado de forma significativa el número de beneficiarios. Sin embargo, otras variables tales como PIB del hogar, taxa pobreza AROPE y número de hogares monoparentales si son estadísticamente significativos al determinar la evolución de los clientes de bono social.

**Tabla 3: Resultados Regresión lineal: Clientes Bono Social**

. regress Clientes_Bono_social PIBpc hogar_unipersonal reformas						
Source	SS	df	MS	Number of obs	=	195
Model	2.3053e+11	3	7.6842e+10	F(3, 191)	=	313.34
Residual	4.6840e+10	191	245235885	Prob > F	=	0.0000
				R-squared	=	0.8311
				Adj R-squared	=	0.8285
Total	2.7737e+11	194	1.4297e+09	Root MSE	=	15660

Clientes_Bono_s~1	Coef.	Std. Err.	t	P> t	[95% Conf. Interval]	
PIBpc	-2.685745	.2504526	-10.72	0.000	-3.179754	-2.191737
hogar_unipersonal	310.6931	10.14357	30.63	0.000	290.6853	330.7009
reformas	1363.461	2606.608	0.52	0.602	-3777.974	6504.895
_cons	78082.4	5382.416	14.51	0.000	67465.79	88699.02

#### 4. Conclusiones a partir de los resultados preliminares

La “economía iceberg” contemporánea ha provocado que la pobreza energética sea una realidad palpable, en el ámbito urbano y rural de los países de la Unión Europea, entre otros. En algunos países como España, esta situación se ha visto favorecida por los excesivos precios de la electricidad, por un mercado eléctrico extremadamente complejo que carece de un sistema de control integral y que penaliza a los consumidores en favor de las empresas que en dicho mercado operan. Es decir, ha primado la parte visible de la economía, del mercado, mientras que se ha discriminado la parte sustentadora de dicha economía, a los consumidores, especialmente los más vulnerables, sin tampoco dinamizar un nuevo modelo energético que actúe frente al cambio climático y la vulnerabilidad energética (Hodgson, 2011).

Las medidas aplicadas por algunos países de la Unión Europea para paliar la falta de bienestar energético permiten valorar un grado de implicación muy diverso, y por lo tanto,

también de previsión de cara a la problemática planteada en esta comunicación. El bono social es una medida de apoyo necesaria pero insuficiente si no actúa sobre los principales elementos de generación de pobreza energética. Por ejemplo, Alemania recoge en su modelo de bono social programas de actuación que impactan directamente sobre el estadio inicial que sería la desigualdad energética, además de en la vulnerabilidad y la pobreza. Reino Unido también presenta un modelo de actuación amplio, que al igual que Alemania, aborda variables adicionales a parte de la renta, de las características especiales del colectivo beneficiario, etc. En el caso de España, el modelo de bono social establece criterios de concesión no lo suficientemente equitativos, que pueden penalizar a los consumidores más vulnerables y favorecer a otros que no serían posibles beneficiarios, por cuestión de renta. No obstante, existen otras medidas, como las ayudas directas a hogares para el abono de la factura eléctrica por parte de las autoridades municipales o autonómicas en España, necesarias para contrarrestar la falta de bienestar energético existente.

En el modelo planteado, una regresión estilizada que modeliza el número de clientes del bono social en función del PIB per capita, el número de hogares unipersonales por provincia y los años de reforma legislativa, muestra que esta última variable no es estadísticamente significativa. Por ello, y de forma preliminar, se puede concluir que los datos no demuestran ningún impacto positivo de las reformas en el número de beneficiarios.

Estos resultados deberían, sin embargo, ser tomados con cautela, por varias razones:

en el momento de escribir este trabajo, acaban de ser publicados los datos de beneficiarios del bono social pertenecientes al año 2018. Este año post-reforma puede añadir más claves del efecto real de la reforma llevada a cabo en el año 2017.

Se es consciente del posible sesgo de nuestros resultados motivado por la omisión de variables relevantes (se están recopilando los datos de precipitación y temperaturas medias provinciales del API (Application Programming Interface) de la Agencia Estatal de Meteorología. Esta información meteorológica puede ser relevante a la hora de modelizar consumos, pero no tanto en el número de beneficiarios del bono social).

## **Referencias**

-Asociación de Ciencias Ambientales (Aca) (2014): Pobreza energética en España. Análisis de tendencias. Asociación de Ciencias Ambientales, Madrid.

- Comisión Europea (2004): Comunicación de la Comisión al Parlamento Europeo, al Consejo, al Comité Económico y Social Europeo y al Comité de las Regiones, de 12 de mayo de 2004, titulada «Libro Blanco sobre los servicios de interés general». <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/?uri=LEGISSUM%3A123013b>
- Fundación Foessa (2019): Informes Foessa sobre pobreza. <https://www.foessa.es/blog/viii-informe-foessa-presentacion/>
- Instituto Nacional de Estadística (2020): [www.ine.es](http://www.ine.es)
- Jefatura del Estado (2006): Real Decreto-ley 3/2006, de 24 de febrero, por el que se modifica el mecanismo de casación de las ofertas de venta y adquisición de energía presentadas simultáneamente al mercado diario e intradiario de producción por sujetos del sector eléctrico pertenecientes al mismo grupo empresarial.  
<https://www.boe.es/buscar/pdf/2006/BOE-A-2006-3435-consolidado.pdf>
- Jefatura del Estado (2009): Real Decreto-ley 6/2009, de 30 de abril, por el que se adoptan determinadas medidas en el sector energético y se aprueba el bono social. <https://www.boe.es/buscar/doc.php?id=BOE-A-2009-7581>
- Jefatura del Estado (2012): Real Decreto-ley 13/2012, de 30 de marzo, por el que se transponen directivas en materia de mercados interiores de electricidad y gas y en materia de comunicaciones electrónicas, y por el que se adoptan medidas para la corrección de las desviaciones por desajustes entre los costes e ingresos de los sectores eléctrico y gasista. <https://www.boe.es/boe/dias/2012/03/31/pdfs/BOE-A-2012-4442.pdf>
- Ministerio de Economía (2002): REAL DECRETO 1432/2002, de 27 de diciembre, por el que se establece la metodología para la aprobación o modificación de la tarifa eléctrica media o de referencia y se modifican algunos artículos del Real Decreto 2017/1997, de 26 de diciembre, por el que se organiza y regula el procedimiento de liquidación de los costes de transporte, distribución y comercialización a tarifa, de los costes permanentes del sistema y de los costes de diversificación y seguridad de abastecimiento. <https://www.boe.es/boe/dias/2002/12/31/pdfs/A46333-46338.pdf>
- Ministerio de Energía, Turismo y Agenda Digital (2017): Real Decreto 897/2017, de 6 de octubre, por el que se regula la figura del consumidor vulnerable, el bono social

- y otras medidas de protección para los consumidores domésticos de energía eléctrica. <https://www.boe.es/buscar/doc.php?id=BOE-A-2017-11505>
- Ministerio de Industria y Energía (1997): Ley 54/1997, del 27 de noviembre, de regulación del Sector Eléctrico. BOE. Boletín Oficial del Estado. 28 de noviembre, nº 285.
  - Ministerio de Industria, Energía y Turismo (2013): Ley 24/2013, de 26 de diciembre, del Sector Eléctrico. BOE-A-2013-13645. [http://www.boe.es/diario\\_boe/txt.php?id=BOE-A-2013-13645](http://www.boe.es/diario_boe/txt.php?id=BOE-A-2013-13645)
  - Ministerio de Industria, Turismo y Comercio (2006): REAL DECRETO 1634/2006, de 29 de diciembre, por el que se establece la tarifa eléctrica a partir de 1 de enero de 2007. <https://www.boe.es/boe/dias/2006/12/30/pdfs/A46656-46679.pdf>
  - Musgrave, R. (1959): *The Theory of Public Finance*, McGraw-Hill, New York. (V.c. (1.968): *Teoría de la Hacienda Pública*, Ed. Aguilar, Madrid)
  - Parlamento Europeo e Consejo Europeo (2009a): Directiva 2009/72/CE del Parlamento Europeo y del Consejo de 13 de julio de 2009 sobre normas comunes para el mercado interior de la electricidad y por la que se deroga la Directiva 2003/54/CE. <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2009:211:0055:0093:ES:PDF>
  - Parlamento Europeo e Consejo Europeo (2009b): Directiva 2009/73/CE del Parlamento Europeo y del Consejo de 13 de julio de 2009 sobre normas comunes para el mercado interior del gas natural y por la que se deroga la Directiva 2003/55/CE. <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2009:211:0094:0136:es:PDF>
  - Pigou, A. (1.920): *The economics of Welfare*, Ed. McMillan, London. (V.c. (1.946): *La Economía del Bienestar*, Ed. Aguilar, Madrid.).
  - Posner, R. (1973): *Economic Analysis of Law*. Little Brown and company, Boston.
  - Savas, E. S. (1987): *Privatization: The Key to Better Government*. Chatham, New York.
  - Secretaría de Estado de Energía (2019): Estadística de la Industria de la Energía Eléctrica. <https://energia.gob.es/balances/Publicaciones/ElectricasAnuales/Paginas/ElectricasAnuales.aspx>

- Sovacool. B. (2011): Conceptualising urban household energy use: climbing the “energy services leader”. *Energy Policy*, volume 39, issue 3, march, pp.1659-1668.
- Tirado, S., López, J.L., and Martín, P. (2012). *Pobreza energética en España, Potencial de generación de empleo directo de la pobreza derivado de la rehabilitación energética de viviendas*. Madrid, Asociación de Ciencias Ambientales.

## **Análisis crítico de la contribución de la Agenda 2030 a la identificación de la vulnerabilidad energética**

**Rosa M.<sup>a</sup> Regueiro Ferreira (rosamaria.regueiro@usc.es)**

*Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la USC*

**Beatriz Valcárcel Aguiar (beatriz.valcarcel@usc.es)**

*Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la USC,*

**Alexandre Vecino Aguirre (alexandre.vecino@usc.es)**

*Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la USC,*

Resumen:

Con el crecimiento económico de los dos últimos siglos, la energía se ha convertido en un bien estructural de primera necesidad (Sovacool, 2011). La parte creciente de los presupuestos familiares destinada a costear las necesidades energéticas (Grave *et al.*, 2016) ha sido variable coadyuvante en la generación de la pobreza en general, y de la energética en particular (Tirado *et al.*, 2016).

Recientemente, el concepto de vulnerabilidad energética, como estadio previo a la pobreza energética, ha ido apareciendo tímidamente en los foros científicos internacionales, destacando su carácter “ex ante”, temporal y menos grave que la pobreza, radicando parte de su fortaleza en la prevención, y permitiendo al legislador anticiparse y establecer medidas correctivas antes de que la población sufra el daño de la pobreza (Directivas 2009/72/EC y 2009/73/EC).

En la presente comunicación, se pretende realizar un análisis teórico-crítico de la contribución de la Agenda 2030 a la erradicación de la vulnerabilidad energética, a partir de los objetivos de desarrollo sostenible (ODS), metas e indicadores propuestos. Para ello, se partirá de la premisa de que los ODS sacrifican la condición de “consumidor” en aras de actuar sobre la presión que el crecimiento económico constante ejerce sobre el bienestar de la población.

Palabras clave: vulnerabilidad energética, Agenda 2030, bienestar, pobreza energética

JEL: I32, O50, Q40

## 1.- Introducción

En septiembre del año 2015, los países miembros de Naciones Unidas suscribieron la Agenda 2030, también conocida como *programa de desarrollo mundial sostenible*. La Agenda 2030 está formada por 17 objetivos, denominados objetivos de desarrollo sostenible (en adelante ODS) (imagen 1), mediante los cuales se pondrán en marcha un conjunto de compromisos y actuaciones por parte de los países firmantes. El objetivo principal de los ODS es poner fin a la pobreza, a las desigualdades económicas y sociales, y fomentar el empoderamiento de las mujeres, construyendo sociedades más justas, en un entorno de protección de los recursos naturales como garante del desarrollo sostenible (Naciones Unidas, 2015). En definitiva, la Agenda 2030 pivota sobre tres ejes fundamentales: inclusión social, crecimiento económico y protección medioambiental.

**Imagen 1: Objetivos de desarrollo sostenible de la Agenda 2030.**



Fuente: Naciones Unidas (2015)

La Agenda 2030 se rige por los siguientes principios fundamentales: universalidad, no dejar a nadie atrás, interconexión e indivisibilidad, inclusión, y cooperación entre múltiples partes interesadas. La Agenda 2030 se basa en cinco dimensiones fundamentales conocidas como *5p*: personas, prosperidad, planeta, participación colectiva y paz.

## 2.- Concepto de vulnerabilidad energética

En los últimos años, se han implementado numerosas políticas para mitigar el efecto de la pobreza en el ámbito energético, como el bono social y la promoción de la eficiencia energética en las viviendas (Tirado *et al.*, 2018; Energy Poverty Observatory (EPOV), 2019). Estas medidas, que son fundamentales para paliar los efectos de la pobreza energética, no consiguen sin embargo actuar sobre ninguna de las causas que puede haberla generado.

En este contexto, el concepto de vulnerabilidad energética adquiere especial relevancia en el ámbito institucional por su vínculo con el concepto de pobreza energética. La vulnerabilidad es un “ex ante” de la pobreza, anticipa este tipo de situaciones, permitiendo abordar la probabilidad de la cobertura de necesidades energéticas y el grado de satisfacción alcanzado con dicha cobertura, para poder prevenirla (Directivas 2009/72/EC y 2009/73/EC; Bourzarovski *et al.*, 2012; Bourzarovski y Petrova, 2011). En ese sentido, parece clara la utilidad del concepto de vulnerabilidad energética.

La mayoría de los trabajos que se aproximan a la vulnerabilidad energética se centran de hecho en el análisis de colectivos que, por sus circunstancias sociales o económicas, son ya población vulnerable (Llera-Sastresa *et al.*, 2012; Gillard *et al.*, 2017; Bouzarovski, 2018; Moore, 2012). No es adecuado, sin embargo, identificar vulnerabilidad energética con vulnerabilidad socioeconómica. Esto implicaría no tener en consideración otro tipo de circunstancias (políticas, físicas, climáticas...) que pueden hacer que cualquier persona, con independencia de cuáles sean sus circunstancias socioeconómicas en el presente, sea más o menos vulnerable desde un punto de vista energético en el futuro (Middlemiss y Gillard, 2015; Bouzarovski, 2018; Bouzarovski and Thompson, 2019). La vulnerabilidad energética no describe una situación en la que se está o no actualmente, sino el riesgo que existe para cualquier hogar o individuo de encontrarse en dicha situación. En ese sentido, todos los hogares, y no solo los formados por individuos de bajos ingresos o con mayores necesidades energéticas, pueden ser vulnerables, aunque en distinta medida. De acuerdo a esto, la vulnerabilidad energética es una cuestión de grado (Llera-Sastresa *et al.*, 2012; Bouzarovski y Petrova, 2011; International Federation of Red Cross and Red Crescent Societies, 2019; Day y Walker, 2013).

La mejora de las condiciones de vulnerabilidad requiere de su estimación previa. Sin embargo, esta no es una tarea fácil al tratarse, como se ha dicho, de un concepto abstracto

y multidimensional. La definición de vulnerabilidad energética de Day y Walker (2013) entiende el concepto como una situación en la que una persona u hogar es incapaz de conseguir un acceso suficiente a suministros energéticos asequibles y fiables, y que en consecuencia está en riesgo de tener perjuicios sobre su salud y/o bienestar. Aunque no hemos encontrado en la literatura un estudio sistemático de las dimensiones que conforman esta noción, algunos de los factores que determinan la vulnerabilidad energética se pueden deducir a través de definiciones y trabajos teóricos y empíricos (Freund y Wallich, 1996; Jones, 2016; Wright, 2004; Liddell, 2009; Wang *et al.*, 2014; Healy *et al.*, 2004; Buzar, 2007; Scarpellini *et al.*, 2015; Hiemstra-van der Horst y Hovorka, 2008; Buchs *et al.*, 2011; Bouzarovski *et al.*, 2014; Maxim *et al.*, 2016; Day *et al.*, 2016; Sen, 1993; Nuusbaum, 2011; Gillard *et al.*, 2017). En base a esta literatura, nuestra propuesta presenta un marco conceptual basado en cuatro dimensiones: entorno energético, entorno residencial, entorno físico y entorno socioeconómico.

La dimensión *entorno energético* hace referencia a las características de acceso a la energía por parte de los consumidores. Esta dimensión integra dos subdimensiones: *condiciones de mercado* y *acceso a la energía renovable*. Dentro de las *condiciones de mercado* se incluyen los precios de los suministros, en particular el gas natural y la electricidad. Los precios de ambos son un elemento determinante en el desarrollo de la pobreza energética (Day *et al.*, 2016).

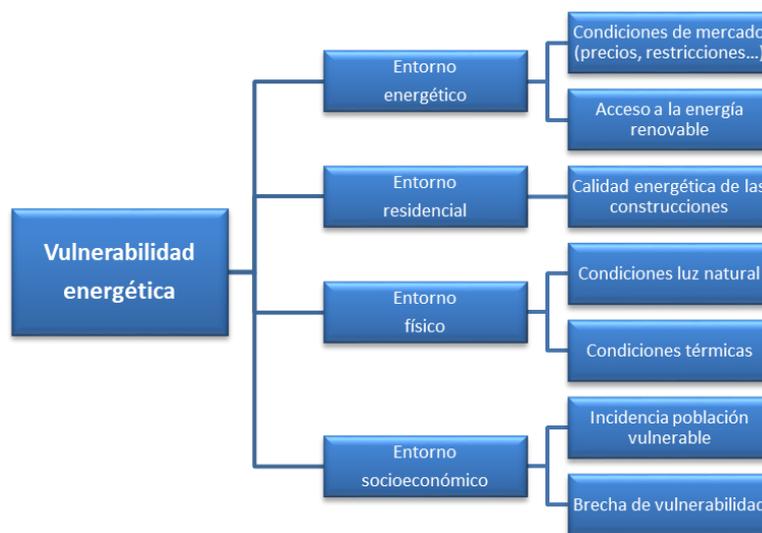
La dimensión *entorno residencial* hace referencia a la calidad en eficiencia energética que presentan los edificios, y en particular los hogares. Se justifica su inclusión por el impacto positivo que las medidas de eficiencia energética tienen sobre la pobreza energética. En las últimas décadas, se ha hecho un esfuerzo en la mejora de la planificación urbana, como en la gestión de las aguas residuales o el acceso al agua potable en pueblos y ciudades, pero este no ha sido suficiente en el ámbito de la eficiencia en la construcción y conservación de viviendas, las condiciones de habitabilidad, etc. (Cruz Roja Española, 2018).

El *entorno físico* está relacionado con el entorno residencial y también afecta a la calidad de vida de las personas e incide en su bienestar en múltiples dimensiones, en particular las condiciones de luz natural y la temperatura ambiental. En este sentido, conocer la temperatura ambiental (Idae, 2010) con discriminación geográfica, permite incorporar al modelo el impacto de las condiciones térmicas, porque cuanto más extremas sean las temperaturas, más alto será el consumo (Cuchí *et al.*, 2017; Ministerio para la

Transición Ecológica, 2018). Además, el acceso a la luz natural impacta sobre la calidad del hábitat y reduce el consumo energético.

El *entorno socioeconómico* tiene una importancia destacada, por su relación con la pobreza energética, y por el peso de condicionantes estructurales. La existencia de un modelo distributivo débil, la fragilidad y temporalidad del mercado laboral, la tensión salarial, entre otros, son factores explicativos de la pobreza y la vulnerabilidad al no poder mejorar la disponibilidad de renta de la sociedad (Foessa, 2018). También son relevantes para nuestro estudio los indicadores de vulnerabilidad demográfica, puesto que, como ya se ha indicado anteriormente, existen grupos de población con especial riesgo de sufrir pobreza y/o vulnerabilidad energéticas (Bouzarovski, 2018).

**Figura 1. Dimensiones de la vulnerabilidad energética**



### **3.- Los objetivos de desarrollo sostenible (ODS) y su vinculación con la vulnerabilidad energética**

Los diecisiete ODS presentan características comunes en cuanto a su contribución a conseguir un mundo menos desigual, pero algunos son objetivos finales o generales, mientras que otros se pueden considerar como objetivos medios o puente para alcanzar los objetivos finales. Así, disponer de agua y energía no es un objetivo final, sino que son medios que permitirán lograr salud y bienestar.

Si bien todos los ODS están alineados con la erradicación de la pobreza y con la lucha por lograr una sociedad menos desigualitaria, desde la perspectiva de la pobreza

energética se han seleccionado aquellos ODS que, al menos a priori, muestran una vinculación más directa. El análisis que se presenta a continuación ha considerado los objetivos, las metas relacionadas con la vulnerabilidad, los indicadores asociados (si aparecen definidos) y los entornos y/o dimensiones de la vulnerabilidad energética con los que se relacionarían. Los objetivos de desarrollo sostenible seleccionados son: ODS 1: erradicación de la pobreza; ODS 7: energías limpias y sostenibles; ODS 8: crecimiento económico y trabajo decente; ODS 9: innovación e infraestructura; ODS 10: desigualdad; ODS 11: ciudades sostenibles; ODS 12: producción y consumo responsable; y ODS 13: cambio climático.

ODS 1: ERRADICACIÓN DE LA POBREZA		
META	INDICADORES	VINCULACIÓN CON VULNERABILIDAD ENERG.
Meta 1.2 Reducción de la pobreza relativa en todas sus dimensiones.	% personas en riesgo de pobreza y/o exclusión social (AROPE) % niños en riesgo de pobreza y/o exclusión (AROPE<18) % hogares con niños que sufren pobreza crónica	Entorno socioeconómico
Meta 1.B Creación de marcos normativos para erradicar la pobreza.		Entorno socioeconómico

ODS 7: ENERGÍAS LIMPIAS Y SOSTENIBLES		
META	INDICADORES	VINCULACIÓN CON VULNERABILIDAD ENERG.
Meta 7.1 Garantizar acceso universal a energía.	% personas que no pueden mantener su vivienda a una temperatura adecuada durante el invierno Existe normativa para fomentar el autoconsumo (en vez de penalizarlo con peajes, impuesto al sol)	Entorno energético Entorno socioeconómico
Meta 7.2 Aumento de las energías renovables.	% de energía primaria proveniente de fuentes de energía renovables % de dependencia energética (energía que usamos importada del exterior)	Entorno energético
Meta 7.3 Duplicar la tasa de eficiencia energética.	% mejora de la eficiencia energética	Entorno energético
Meta 7.A Aumento de la investigación e inversión en energías limpias.		Entorno energético Entorno socioeconómico
Meta 7.B Ampliar la infraestructura y tecnología en países en desarrollo.		Entorno energético Entorno socioeconómico

ODS 8: CRECIMIENTO ECONÓMICO Y TRABAJO DECENTE		
META	INDICADORES	VINCULACIÓN CON VULNERABILIDAD ENERG.
Meta 8.1 Mantenimiento del crecimiento económico.		Entorno socioeconómico
Meta 8.2 Elevar la productividad a través de la diversificación, tecnología e innovación.		
Meta 8.3 Fomento de pequeña y mediana empresa.		
Meta 8.4 Mejora de la producción y consumo eficiente y respetuoso	Huella ecológica de España en hectáreas globales hag (per cápita y totales) Biocapacidad de España en hag (per cápita y totales)	
Meta 8.5 Lograr el pleno empleo y trabajo decente.	Salario Mínimo Interprofesional Tasa de trabajadores en riesgo de pobreza, desagregado mujeres y jóvenes Brecha salarial de género	
Meta 8.9 Promoción el turismo sostenible.		

ODS 9: INNOVACIÓN E INFRAESTRUCTURA		
META	INDICADORES	VINCULACIÓN CON VULNERABILIDAD ENERG.
Meta 9.1 Desarrollo de Infraestructura sostenible.		Entorno residencial
Meta 9.2 Promoción de industria inclusiva y sostenible.		Entorno socioeconómico
Meta 9.3 Aumento del acceso PYMES a servicios financieros y cadenas de valor.		Entorno socioeconómico
Meta 9.A Apoyo a infraestructuras sostenibles y resilientes.		Entorno residencial
Meta 9.B Desarrollo de la tecnología, investigación e innovación.		Entorno socioeconómico
Meta 9.C Aumento del acceso a TIC e Internet.		Entorno socioeconómico Entorno residencial

ODS 10: DESIGUALDAD		
META	INDICADORES	VINCULACIÓN CON VULNERABILIDAD ENERG.
Meta 10.1 Crecimiento de Ingresos del 40% población pobre.		Entorno socioeconómico
Meta 10.2 Promoción de la Inclusión social, económica y política.	Índice de Palma Ratio S80/S20 para la población de 0 a 17 años por CCAA. Desigualdad de renta de mercado (antes de transferencias sociales e impuestos) Índice Gini de desigualdad de renta disponible (después de transferencias sociales e impuestos)	
Meta 10.3 Garantizar la igualdad de oportunidades.		
Meta 10.4 Adopción de políticas fiscales, salariales y de protección social.	Tipo efectivo de impuestos de sociedades para grandes empresas % de la Renta Mínima estatal respecto del SMI	
Meta 10.5 Mejorar de la regulación de los mercados financieros mundiales.		
Meta 10.6 Participación de países en desarrollo en IFIs y OOI.		
Meta 10.7 Facilitar la migración y políticas migratorias ordenadas.	Nº de menores de edad, beneficiarios de protección internacional y víctimas de trata devueltos a Marruecos según el régimen especial de rechazo en las fronteras de Ceuta y Melilla Nº de evaluaciones de impacto en la infancia de las normativas y políticas en el ámbito estatal, autonómico y local relacionadas con la extranjería y la protección internacional	
Meta 10.A Aplicación del principio del trato especial y diferenciado (OMC).		
Meta 10.B Fomento de corrientes financieras para países en desarrollo		
Meta 10.C Reducción de costes de Remesas.		

ODS 11: CIUDADES SOSTENIBLES		
META	INDICADORES	VINCULACIÓN CON VULNERABILIDAD ENERG.
Meta 11.1 Asegurar el acceso a la vivienda.	% anual de rehabilitación energética de edificios con criterios sociales	Entorno residencial Entorno socioeconómico
Meta 11.2 Proporcionar el acceso a transporte público.	% de electrificación de la flota de autobuses urbanos y metropolitanos	Entorno energético Entorno socioeconómico
Meta 11.3 Aumento de la urbanización inclusiva y sostenible.	% de ciudades españolas que utilizan procesos participativos para promover presupuestos Nº de ciudades con una estructura de participación infantil estable y reconocida	Entorno socioeconómico
Meta 11.4 Protección del patrimonio cultural y natural.		Entorno socioeconómico
Meta 11.5 Reducción del número de muertes por desastres y reducción de vulnerabilidad.		Entorno socioeconómico Entorno residencial Entorno físico
Meta 11.6 Reducción del impacto ambiental en ciudades	% hogares con niños que sufren problemas de contaminación y otros ambientales Contaminación del aire por industria cercana (mucho y algo) y Contaminación del aire por otras causas, % población de 15 años a más	Entorno residencial Entorno físico
Meta 11.7 Proporcionar el acceso a zonas verdes y espacios públicos seguros.		Entorno residencial Entorno físico Entorno socioeconómico
Meta 11.A Apoyo a vínculos zonas urbanas, periurbanas y rurales.		
Meta 11.B Aumento de la reducción de riesgos de desastres en ciudades.		
Meta 11.C Apoyo a la construcción de edificios sostenibles y resilientes en PMAs.		

Libro de Actas XVII Jornadas de Economía Crítica  
Emergencias, Transiciones y Desigualdades Socioeconómicas

ODS 12: PRODUCCIÓN Y CONSUMO RESPONSABLE		
META	INDICADORES	VINCULACIÓN CON VULNERABILIDAD ENERG.
Meta 12.1 Aplicación marco de consumo y producción sostenibles.		Entorno socioeconómico
Meta 12.2 Lograr el uso eficiente de recursos naturales.	Evolución del consumo de agua por la agricultura de regadío	Entorno socioeconómico Entorno físico
Meta 12.6 Adopción de prácticas sostenibles en empresas.		Entorno socioeconómico
Meta 12.7 Adquisiciones públicas sostenibles.	Nº de administraciones (estatal, regional, local) con políticas de compra pública responsable Implantadas	Entorno socioeconómico
Meta 12.8 Asegurar la educación para el Desarrollo Sostenible		Entorno socioeconómico
Meta 12.A Fortalecimiento de ciencia y tecnología para sostenibilidad.		Entorno socioeconómico
Meta 12.B Lograr turismo sostenible.		Entorno socioeconómico
Meta 12.C Regulación de subsidios a combustibles fósiles.		Entorno socioeconómico Entorno energético

ODS 13: CAMBIO CLIMÁTICO		
META	INDICADORES	VINCULACIÓN CON VULNERABILIDAD ENERG.
Meta 13.1 Fortalecimiento de la resiliencia y adaptación.	Estrategia nacional de conectividad e infraestructura verde aprobada y nº de CCAA que la aplican	Entorno residencial
Meta 13.2 Incorporación del cambio climático en políticas, estrategias y planes nacionales.	Se aprueba una Ley de cambio climático y transición energética que sea justa con los sectores y colectivos más vulnerables y establezca un objetivo ambicioso de reducción de emisiones Emisiones de gases de efecto invernadero GEI - variación respecto a 1990 (1990= 100)	Entorno socioeconómico
Meta 13.3 Mejora de la Educación y sensibilización medioambiental.		Entorno socioeconómico
Meta 13.A Movilización de recursos económicos.	Contribución de España al Fondo Verde adicional a la AOD	Entorno socioeconómico
Meta 13.B Gestión cambio climático en los países menos avanzados.		Entorno socioeconómico

Como puede observarse, los distintos objetivos de desarrollo sostenible analizados se alinean en mayor o menor medida con las cuatro dimensiones de la vulnerabilidad energética identificadas. De entre estas dimensiones, la que presenta una mayor vinculación con los ODS es sin duda el entorno socioeconómico, a cuya mejora contribuirían de manera destacada los ocho objetivos analizados, si bien el 1 (fin de la pobreza), el 8 (crecimiento económico y empleo) y el 10 (reducción de las desigualdades) juegan un papel especialmente relevante para el mismo.

Por su parte, y como cabría esperar, la mejora de la dimensión de entorno energético se articula especialmente a través del ODS 7 (energía asequible y sostenible), si bien también los objetivos 11 (ciudades sostenibles) y 12 (producción y consumo responsables) cuentan con margen para contribuir a esta dimensión, al abordar cuestiones como la limitación del uso de combustibles fósiles y la regulación de los subsidios a los mismos.

A su vez, la dimensión de entorno residencial se ve afectada principalmente por los objetivos 9 (innovación e infraestructura), 11 (ciudades sostenibles) y en menor medida

el 13 (cambio climático). La búsqueda de una mayor eficiencia y sostenibilidad en las construcciones e infraestructuras es sin duda un aspecto central en la mitigación de la vulnerabilidad energética, a través de la dimensión antes referida, por lo que la contribución de estos ODS también debe ser destacada.

Finalmente, la dimensión de entorno físico puede relacionarse con los objetivos 11 (ciudades sostenibles) y 12 (producción y consumo responsables), en la medida en que apuntan a una mejor preparación frente al riesgo de desastres y a un uso más eficiente de los recursos naturales, lo cual contribuiría a mitigar potenciales problemas del entorno físico. En cualquier caso, la afectación de esta dimensión a la actuación de los ODS es posiblemente la menor de las consideradas en el marco de la vulnerabilidad energética, al ser las características físicas de un territorio (térmicas, lumínicas...) menos susceptibles de ser modificadas.

#### **4.- Conclusiones**

La introducción de los objetivos de desarrollo sostenible (ODS), en el marco de la Agenda 2030, supone una aportación fundamental para la identificación, análisis y mejora de los problemas socioeconómicos y medioambientales más importantes que el mundo abordará en los próximos años. De entre estos problemas o amenazas, la cuestión de la vulnerabilidad energética cuenta con una gran relevancia, en la medida en que la desatención de la misma puede poner en riesgo las condiciones económicas y físicas de los individuos, desencadenando una situación de pobreza energética.

Un análisis pormenorizado de los ODS ha permitido poner de manifiesto de qué manera estos pueden orientarse hacia la mejora de los problemas de vulnerabilidad energética que se presenten en una sociedad. En particular, han sido ocho los ODS seleccionados como más relevantes a la hora de abordar la vulnerabilidad energética y sus efectos, los cuales contribuyen de manera heterogénea a las distintas dimensiones que conforman el concepto.

En definitiva, la consideración conjunta de los distintos ODS, con especial atención a aquellos más vinculados a la vulnerabilidad energética, supone un importante avance en la identificación y mejora de la misma, y es por ello que se considera fundamental la profundización en las distintas vías por las cuales dicho problema puede ser abordado en el marco de las posibilidades que ofrece la Agenda 2030.

## 5.- Referencias

- Bouzarovski, S. (2018). *Energy Poverty*. Cham: Springer.
- Bouzarovski, S.; Petrova, S. (2011). A global perspective on domestic energy deprivation: Overcoming the energy poverty–fuel poverty binary. *Energy Policy*, 39(3) 1659-1668.
- Bouzarovski, S.; Sarlamanow, R.; Petrova, S. (2012). Energy poverty policies in the EU: a critical perspective. *Energy Policy*, 49 76-82.
- Bouzarovski, S.; Tirado-Herrero, S.; Petrova, S. (2014). *Energy vulnerability in Europe: New perspectives on the relationships among household expenditure, living conditions and deprivation*. Bruselas: DG Energy.
- Bouzarovski, S. and Thomson, H. (2019). Transforming energy poverty policies in the European Union: second annual report of the European union energy poverty observatory. Available online: [https://www.energypoverty.eu/sites/default/files/downloads/observatory-documents/20-01/epov\\_pan-eu\\_report\\_2019\\_final.pdf](https://www.energypoverty.eu/sites/default/files/downloads/observatory-documents/20-01/epov_pan-eu_report_2019_final.pdf).
- Buchs, M.; Bardsley, N.; Duwe, S. (2011). Who bears the brunt? Distributional effects of climate change mitigation policies. *Critical Social Policy*, 31(2) 285-307.
- Buzar, S. (2007). The ‘hidden’ geographies of energy poverty in post-socialism: Between institutions and households. *Geoforum*, 2 24-240.
- Cruz Roja Española (2018). *Informe sobre Vulnerabilidad Social*, Madrid: Cruz Roja Española.
- Cuchí, A.; Arcas-Abella, J.; Pagès-Ramon, A. (2018). *Estudio de la distribución del consume energético residencial para calefacción en España*. Disponible en línea: [https://www.fomento.gob.es/NR/rdonlyres/53E31468-1B09-4123-A05B-0FBEB86B858E/149686/201804\\_Estudio\\_distribucion\\_consumo\\_energetico\\_re s.pdf](https://www.fomento.gob.es/NR/rdonlyres/53E31468-1B09-4123-A05B-0FBEB86B858E/149686/201804_Estudio_distribucion_consumo_energetico_re s.pdf) (último acceso 3 de junio de 2020).
- Day, R.; Walker, G. (2013). Household energy vulnerability as an “assemblage”. En: Bickerstaff, K., Walker, G., Bulkeley, H. (eds.): *Energy Justice in a Changing Climate*. Londres: Zed Books.
- Day, R.; Walker, G.; Simcock, N. (2016). Conceptualising energy use and energy poverty using capabilities framework. *Energy Policy*, 93 255-264.
- Directiva 2009/7/3/CE del Parlamento Europeo y del Consejo de 13 de julio de 2009 sobre normas comunes para el mercado interior de la electricidad y por la que se deroga la Directiva 2003/54/CE. Bruselas: Parlamento Europeo.

- Directiva 2009/7/3/CE del Parlamento Europeo y del Consejo de 13 de julio de 2009 sobre normas comunes para el mercado interno del gas natural y por la que se deroga la directiva 2003/55/CE. Bruselas: Parlamento Europeo.
- Energy Poverty Observatory (2019). Action in low-income households to improve energy efficiency through visits and energy diagnosis (ACHIEVE). Disponible en línea: <https://www.energypoverty.eu/measure-policy/action-low-income-households-improve-energy-efficiency-through-visits-and-energy> (último acceso 3 de junio de 2020).
- Foessa (2018). *VIII Informe sobre exclusión y desarrollo social en España*. Disponible en línea: <http://www.plataformatercersector.es/sites/default/files/20190612%20VIII%20Informe-FOESSA-2019-completo.pdf> (último acceso 3 de junio de 2020).
- Freund, C.; Wallich, C. (1996). The Welfare Effects of Raising Household Energy Prices in Poland. *The Energy Journal*, 17 53-77.
- Gillard, R.; Snell, C.; Bevan, M. (2017). Advancing an energy justice perspective of fuel poverty: Household vulnerability and domestic retrofit policy in the United Kingdom. *Energy Research & Social Science*, 29 53-61.
- Grave, K; Breitschopf, B.; Ordonez, J.; Wachsmuth, J.; Boeve, S.; Smith, M.; Schubert, T.; Friedrichsen, N.; Herbst, A.; Eckartz, K; Pudlik, M.; Bons, M.; Ragwitz, M.; Schleich, J. (2016). *Prices and costs of EU energy*. Utrecht: ECOFYS.
- Healy, J.D.; Clinch, J.P. (2004). Quantifying the severity of fuel poverty, its relationship with poor housing and reasons for non-investment in energy saving measures in Ireland. *Energy Policy*, 32 207-220.
- Instituto para el Ahorro y la Diversificación Energética (IDAE) (2010). *Guía técnica Instalaciones de climatización con equipos autónomos*. Madrid: IDAE.
- International Federation of Red Cross (2019). *¿Qué es la vulnerabilidad?* Disponible en línea: <https://www.ifrc.org/es/introduccion/disaster-management/sobre-desastres/que-es-un-desastre/que-es-la-vulnerabilidad/> (último acceso 3 de junio de 2020).
- Jones, S. Social causes and consequences of energy poverty (2016). En Csiba, K., Bajomi, A., Gosztanyi, A. (eds.): *Energy Poverty Handbook*. Bruselas: Unión Europea.
- Liddel, C. (2009). *The Health Impacts of Fuel Poverty on Children*. Disponible en línea: <https://www.energypoverty.eu/publication/health-impacts-fuel-poverty-children> (último acceso 3 de junio de 2020).

- Llera-Sastresa, E.; Scarpellini, S.; Rivera-Torres, P.; Aranda, J.; Zabalza-Bribián, I.; Aranda-Usón, A. (2017). Energy Vulnerability Composite Index in Social Housing, from a Household Energy Poverty Perspective. *Sustainability*, 9, 691-711.
- Maxim, A.; Mihai, C.; Apostoae, C.M.; Popescu, C.; Istrate, C.; Bostan, I. (2016). Implications and Measurement of Energy Poverty across the European Union. *Sustainability*, 8 483.
- Middlemiss, L.; Gillard, R. (2015). Fuel poverty from the bottom-up: characterising household energy vulnerability through the lived experience of the fuel poor. *Energy Research & Social Science*, 29 146-154.
- Ministerio para la Transición Ecológica (2018). Estrategia nacional contra la pobreza energética 2019-2024. 2019-2024. Disponible en línea: [https://www.miteco.gob.es/es/prensa/estrategianacionalcontralapobrezaenergetica2019-2024\\_tcm30-496282.pdf](https://www.miteco.gob.es/es/prensa/estrategianacionalcontralapobrezaenergetica2019-2024_tcm30-496282.pdf) (último acceso 3 de junio de 2020).
- Moore, R. (2012). Definitions of fuel poverty: Implications for policy. *Energy Policy*, 49 19-26.
- Naciones Unidas (2015). *Transformar nuestro mundo: la Agenda 2030 para el desarrollo sostenible*. Resolución aprobada por la Asamblea General el 25 de septiembre de 2015. A/RES/70/1, 21 de octubre.
- Nuusbaum, M.C. (2011). *Creating capabilities: the human development approach*. Cambridge: Harvard University Press.
- Scarpellini, S.; Rivera-Torres, P.; Suárez-Perales, I.; Aranda-Usón, A. (2015). Analysis of energy poverty intensity from the perspective of the regional administration: Empirical evidence from households in southern Europe. *Energy Policy*, 86 729-738.
- Sen, A. (1993). Capability and well-being. En: Sen, A., Nuusbaum, M.C. (eds.): *The quality of life*. Oxford: Oxford University Press, 30-53.
- Solvacool, B. (2011). Conceptualising urban household energy use: climbing the “energy services leader”. *Energy Policy*, 39(3), 1659-1668.
- Tirado-Herrero, S.; Jiménez-Meneses, L.; López-Fernández, J.L.; Perero-Van Hove, E.; Irigoyen-Hidalgo, V.M.; Savary, P. (2016). *Pobreza, vulnerabilidad y desigualdad energética. Nuevos enfoques de análisis*. Madrid: Asociación de Ciencias Ambientales.

- Tirado-Herrero, S.; Jiménez-Meneses, L.; López-Fernández, J.L.; Irigoyen-Hidalgo, V.M. (2018). *Pobreza energética en España. Hacia un sistema de indicadores y una estrategia de actuación estatales*. Madrid: Asociación de Ciencias Ambientales.
- Van der Horst, H.; Hovorka, A. (2008). Reassessing the "energy ladder": Household energy use in Maun, Botswana. *Energy Policy*, 36(9) 3333-3344.
- Wang, B.; Ke, R.-Y.; Yuan, X.-C.; Wei, Y.-M. (2014). China's regional assessment of renewable energy vulnerability to climate change. *Renewable and Sustainable Energy Review*, 40 185-195.
- Wright, F. (2004). Old and cold: older people and policies failing to address fuel poverty. *Social Policy & Administration*, 38 488-503.

## **Comunidades del Bien Común. De la emergencia climática al Desarrollo Comunitario**

**Luis F. Campos Saavedra**

### **Contexto:**

Una comunidad gestionada con los principios de la Economía del Bien Común (EBC) ofrece mayor sostenibilidad y bienestar desde diferentes puntos de vista: económico, ambiental, social y político. La satisfacción de necesidades y el bien común se alcanzan de manera sostenible en el tiempo, con dignidad, solidaridad, justicia, transparencia y alta participación, mientras añade una contribución específica a los riesgos globales bio- físicos, como el cambio climático y económicos, como la desigualdad. La gestión *en comunes* de bienes indispensables (agua, energía-e, agroecología, conexión...) aporta resiliencia estructural.

### **Objetivo:**

Diseñar e implementar participativamente un plan de acciones comunitarias siguiendo los principios, valores y procedimientos de la Economía del Bien Común (EBC) para su aplicación al ámbito comunitario, con la gestión o gobernanza de los Bienes Democráticos.

### **Método:**

Dentro del paradigma sociocrítico, se emplea metodología mixta con utilización permanente del diálogo constructivista para la validación y rediseño del modelo teórico de los “bienes democráticos” con aportaciones contextuales de la comunidad de estudio. Basado en la investigación-acción, se aplica el Balance del Bien Común (Felber, 2010) como sistema de monitorización de avances y un cuestionario sobre componentes mínimos e ideales en una comunidad (elaborado partiendo de Krause, 2001).

### **Resultados:**

Un grupo (pre)comunitario ha comenzado a implicarse en esta investigación participativa basada en acciones transformadoras desde “lo comunitario”. Han comenzado los trabajos de contextualización local de la matriz EBC adaptada a comunidades, realizando formación y propuestas para recomunalizar los “bienes

democráticos” en todos los sectores propuestos: agroecología, agua, finanzas, energía-e, movilidad, conexión, cohesión y gobernanza.

Códigos JEL: P25, P32, P46, P47, P48

## Introducción

El movimiento de la Economía del Bien Común (en adelante, EBC) nos ha presentado desde 2012, el año que hizo aparición en nuestro país, un modelo que permite medir el éxito económico atendiendo a factores no monetarios. Su propuesta esencial consiste en un nuevo balance que reúne las principales aportaciones de propuestas aparecidas en los últimos tiempos, tales como: la economía circular, la economía social y solidaria, la economía de bienes comunes, el comercio justo o el decrecimiento. Estas vías para una *nueva economía* quedan recogidas en una matriz con los valores fundamentales en los que se basan la mayoría de las constituciones democráticas (dignidad humana, solidaridad y justicia, sostenibilidad medioambiental, transparencia y participación democrática) en sus columnas, y los grupos de contacto de las organizaciones con un peso en la economía (fundamentalmente empresas, municipios y comunidades) en las filas (generalmente proveedoras/es, financiadoras/es y propietarias/os, empleadas/os, clientas/es y el entorno social).

Si bien el balance fue primeramente aplicado en organizaciones europeas de tipo empresarial, también es cierto que en cuestión de meses nuestros Campos de Energía (grupos locales de impulso) la matriz se adaptó para poder evaluar la gestión económica de las administraciones locales. Desde entonces y hasta la fecha actual, en España se han realizado tres encuentros federales sobre Municipios del Bien Común.

El modelo de la EBC no sólo contempla la gestión privada por parte de entidades privadas (empresas del bien común) y la pública por parte de las administraciones (municipios del bien común). El manual publicado por Felber (2010) que da el impulso teórico inicial a este movimiento insiste en numerosas ocasiones en un reconocimiento expreso a esa tercera categoría estudiada exhaustivamente por Elinor Ostrom a la hora de plantear el modo de gestión de los bienes y servicios: los bienes comunes. El autor de *La Economía del Bien Común* los denomina “bienes comunales democráticos” y, como trataremos de justificar después, posee una estrecha relación conceptual con un sujeto también explorado en el mismo manual de referencia: las Comunidades del Bien Común.

La presente comunicación da cuenta de los avances desarrollados por el Sub-nodo Federal de Comunidades del Bien Común, dentro de la Asociación Federal Española para el Fomento de la Economía del Bien Común (AFEFEBC), a partir de la investigación desarrollada como tesis doctoral en el programa de Ciencias Económicas y Sociales, línea de Antropología Social, de la Universidad de Sevilla, con el título de *Los Bienes Democráticos en la Economía del Bien Común. Acciones participativas para la resiliencia en una comunidad vecinal de Beneixama, Alicante*, y cuyo trabajo de campo se está realizando en la citada localidad alicantina desde 2018 y prosigue en 2020, con la colaboración del Centro Iberoamericano para la Biodiversidad (CIBIO) de la Universidad de Alicante y con cofinanciación de la Consellería de Economía Sostenible, Sectores Productivos, Comercio y Trabajo de la Generalitat Valenciana. Esta comunicación presenta la planificación y los resultados parciales obtenidos en un primer tramo de la investigación.

#### **Punto de partida: Bienes Comunales Democráticos y Comunidades del Bien Común**

Un Bien Comunal Democrático es aquél cuya dirección y control recae sobre una comunidad. A lo largo de este proyecto de investigación abordaremos estructuras de cooperación orientadas a necesidades básicas, como sociedades cooperativas de usuarios y otras formas de autoconsumo. A esto lo llamamos gestión de *sectores estratégicos* como *bienes democráticos*. ¿Cuál será entonces el papel del Estado como garante y promotor de estas comunidades? En un primer momento podrá estimular la creación de ejemplos pioneros, como es el caso de esta investigación. En segundo lugar, podrá adoptar una política fiscal para la propiedad horizontal proporcionada al resultado global de la Hoja de Balance del Bien Común comunitario. Finalmente, este modelo abre nuevas vías para idear un sistema de renta básica, como contra-prestación que la sociedad realiza a quienes aumentan su propia resiliencia generando beneficio social, pudiendo unirse a la introducción de una moneda social, conectable a su vez a empresas EBC, con los consiguientes efectos multiplicadores. La matriz EBC nos ayudará a construir la Comunidad del Bien Común desde su base, como instrumento holístico que permite a los miembros de la comunidad tomar consciencia del impacto de sus acciones con relación a los bienes más elementales para la subsistencia. Por lo tanto, es la matriz y el balance que genera al ser aplicada en un contexto real lo que nos permite disponer de una medida sistematizada del estado de una comunidad respecto de su aporte

al bien común, así como ayuda a divisar progresos futuros de mayor resiliencia y orientación al bien común.

En un artículo anterior<sup>1</sup> se han expuesto las bases teóricas de las que parte la investigación en curso aquí presentada. Los Bienes Democráticos se han definido como: “aquellos sectores económicos que, reunidos en una categoría jurídica propia que el Estado declara como tal, proporcionan la componente material para la satisfacción de las necesidades humanas básicas, determinando las condiciones materiales mínimas y aceptables de dignidad y derechos humanos, mediante una gestión de máximos democráticos, a través de los principios de cooperación sin interés de lucro, organización empresarial desde el lado de la demanda e inclusión de toda la cadena de valor, esencialmente producción, trabajo y consumo, con la mayor eficiencia y transparencia y el menor impacto sobre el medio ambiente, conformándose como un sistema de autoconsumo generalizado para el tramo más básico de estos bienes dentro de un marco de resiliencia comunitaria. A la espera de suficiente consenso, éstos podrían alternativamente denominarse *Bienes Fundacionales*, por su papel fundacional en las sociedades humanas, disparando las principales etapas de la civilización; *Bienes Constituyentes*, por su ubicación natural entre los derechos fundamentales de las constituciones; y finalmente, *Bienes Comunitarios*, por tener –más allá de lo privado y lo público– su sujeto de gestión en la comunidad”. También se han caracterizado a las comunidades como aquellas entidades de la sociedad civil con masa crítica suficiente como para poder ofrecer *sistemas de autoconsumo y estructuras de cooperación de base comunitaria* para la gestión de los sectores categorizados como “bienes democráticos”. De este modo, del conjunto potencial de bienes que una comunidad podría gestionar como *bienes comunales democráticos*, nos referiremos específicamente como *bienes democráticos* al subconjunto capaz de otorgar a la comunidad que los gestiona de suficiente resiliencia estructural como para poder salir airoso de cualquier tipo de crisis económica, ambiental o climática, o de al menos, encontrarse en las mejores condiciones para hacerle frente de manera resiliente, o lo que es lo mismo, *por si misma*, es decir, sin recurrir a un rescate llevado a cabo por las administraciones. En este sentido, llamaremos

---

<sup>1</sup> CAMPOS SAAVEDRA, L.F. & RODRÍGUEZ MORILLA, C. (2017): “Los «Bienes Democráticos» en la Economía del Bien Común: cuatro vías para su delimitación conceptual”, CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa, 90, 223-252 (pp. 243 y 244).

*bienes democráticos* al paquete mínimo de bienes o de sectores económicos que proporcionan los satisfactores de las necesidades (ultra)básicas para la subsistencia humana en el seno de cualquier civilización, siendo tal civilización, la que determina la amplitud del conjunto. Diremos que, para una sociedad paleolítica, es decir, compuesta por cazadores y recolectores el conjunto de bienes democráticos es un conjunto vacío. Para una sociedad neolítica, es decir, compuesta por los primeros pobladores de asentamientos agrícolas, el conjunto contiene dos elementos, la agroecología y la vivienda. En una sociedad compleja, como la que se desarrolló en Mesopotamia o el Valle del Nilo entre 6.000 y 4.000 años a.C., compuesta por una sociedad ya estratificada y comercial, el conjunto sumaría a los anteriores otros dos elementos: el agua, proporcionada por los novedosos sistemas de irrigación y la moneda, ya utilizada como un tipo de cambio universal, abriendo la puerta a los sistemas de financiación. En una sociedad industrial, como la que comienza en el siglo XVIII con la primera revolución industrial y que profundiza en sus consecuencias hasta el final del siglo XX con una sociedad fuertemente caracterizada por un consumo masivo<sup>2</sup>, añade a los sectores anteriores el de la energía-e y la movilidad. Para concluir, la última de las grandes discontinuidades macrohistóricas, la sociedad-red que vaticinó Castells<sup>3</sup>, las personas poseen acceso *online* a todos los recursos para auto-programarse en una sociedad aceleradamente cambiante. En esta última era los bienes democráticos se completan con el acceso a conexión (internet) y acciones colectivas de empoderamiento comunitario que relocalizan la actividad previamente globalizada gracias a la alta conectividad (Cohesión y Gobernanza).

Para dar impulso a la constitución de la primera Comunidad del Bien Común, a partir de la transformación de una comunidad vecinal en una comunidad que auto-gestiona sus bienes democráticos, se ha trabajado en un plan investigador. Desglosamos a continuación el planteamiento del problema, sus antecedentes, el estado del arte, su justificación, los referentes teóricos que se manejan y el objeto de estudio. Los objetivos

---

<sup>2</sup> LIPOVETSKY, G. (2007): La felicidad paradójica. Ensayo sobre la sociedad de hiperconsumo, Anagrama, Barcelona.

<sup>3</sup> CASTELLS, M. (2010): «El poder en la sociedad red» en *Comunicación y poder*, Alianza Editorial.

formulados y la ruta metodológica que se ha seguido completan una visión panorámica previa al trabajo de campo desarrollado durante 2019 y 2020.

### **Referentes teóricos**

Los ejes fundantes del marco de teoría que podemos reconocer en el andamiaje conceptual que forma parte de la presente investigación, son los siguientes:

- *Paz estructural*: eje vertebrador de los siguientes, por cuanto se reconoce como violencia estructural el modelo bipolar, en tanto que no permite la participación de la sociedad civil, al no disponer para ella ningún papel fundamental (des-institucionalización) en el conjunto de las instituciones sociales.

- *Resiliencia Comunitaria Generativa*: dado el marco de sociedad del riesgo, de la amenaza del cambio climático y de la obsolescencia de los fósiles (pico del petróleo y otros) es necesaria la búsqueda de un modelo económico basado que contemple las comunidades de la sociedad civil como entidades de relevancia.

- *Emancipación colectiva y reciprocidad holística o sistémica*: la obsolescencia del paradigma del pleno empleo alienta a la búsqueda de un modelo de emancipación no competitiva sino cooperativa, por lo que encuadramos el contexto económico en las propuestas como Economía Civil (Bruni y Zamagni) y la satisfacción de las necesidades básicas (Max-Neef, Amartya Sen, Galtung).

- *Bienes Comunes* como sistema de propiedad, gestión y dirección de bienes que resultan de esquemas de producción, trabajo y entrega al consumidor final de máximos democráticos (democracia económica). Partimos de la base de que un pequeño número de ellos son suficientes para crear un entorno de subsistencia civilizatorio que asegure las condiciones materiales de la dignidad humana como derechos económicos dentro del derecho fundamental o constitucional (bienes democráticos).

- *Economía del Bien Común*: como sistema económico integrador de valores en el cual se han desarrollado plenamente los ámbitos de empresas (Empresas del Bien Común) y las administraciones (Municipios del Bien Común), pero que adolece de un desarrollo equivalente para la sociedad civil (Comunidades del Bien Común).

Estos ejes van a ser abordados de manera agrupada desde cuatro ángulos o vías de acceso, paralelas entre sí y conducentes a la síntesis conceptual de un nuevo constructo (los bienes democráticos):

1. La *vía histórica*, que descubre el papel que han tenido los factores de resiliencia comunitaria en cada uno de los contextos de civilización, aquí contemplados a través de una "sociología de los grandes cambios".

2. La *vía económica*, que analiza cómo la propiedad y gestión común puede dar la respuesta más eficaz a las necesidades humanas básicas.

3. La *vía política*: que examina cómo la base del contrato social puede migrar desde "el pleno empleo" hacia "la gestión comunitaria (hiper-democrática) de los factores de resiliencia".

4. La *vía jurídica*, por la que avanzamos hacia un formato legal para la gestión de estos bienes, conforme a cuanto se ha descrito con anterioridad.

Para lograrlo, el trabajo teórico se centra en una línea argumental que avanza por cuatro líneas de desarrollo paralelo, abordando un análisis de los elementos que actúan como "disparadores" de las grandes discontinuidades macro-históricas:

Sociedad Neolítica → Sociedad Urbana → Sociedad Industrial → Sociedad-Red

A su vez, el trabajo de campo se centra en observar las dinámicas comunitarias para detectar principalmente los liderazgos, describir y analizar la cohesión grupal y las dinámicas cotidianas como parte del diagnóstico comunitario.

### **Planteamiento del problema**

Con anterioridad a Elinor Ostrom<sup>4</sup> la propiedad pública y la propiedad privada estaban bien arraigadas como conceptualizaciones y el sistema bi-nuclear, bipolar o bipartito, formado por el Estado y el mercado se alineaba bien con ellas. Como el lugar geométrico formado por dos puntos es una recta, el espacio abierto para todo el conjunto de relaciones posibles alberga dos extremos recíprocamente excluyentes como opciones radicales de política real (neo-liberalismo y comunismo) y un continuo de posicionamientos intermedios entre ambos. Ostrom y su demostración de que un tercer tipo de propiedad –los bienes comunes o comunales– puede resultar práctico, viable, útil y deseable, nos pone de manifiesto que es posible superar la dicotomía público-privado

---

<sup>4</sup> Ostrom recibió el premio asimilado a Nobel de Economía en 2009.

en favor de un sistema público-privado-común, es decir, tri-nuclear, tri-polar o tripartito, donde se nos brinda la oportunidad de comenzar a reconstruir las posibilidades que anteriormente se confinaban en una recta (gestión pública, gestión privada y gestión público-privada) ahora ya en un plano, el formado por la ampliación a tres polos: el mercado, el Estado y la sociedad civil, con la consiguiente multiplicación de posibilidades como modos de gestión: privada, pública, común, público-privada, pública-común, privada-común y pública-privada-común.

A la par que ha tomado cuerpo el asentamiento científico de la categoría de *propiedad común* surgen otras opciones alternativas que analizaremos, entre ellas, el eco-feminismo, el *buen vivir/Ubuntu*, y el *procomún*, para desembocar en la Economía del Bien Común (Felber, 2010) como propuesta de síntesis de todas ellas. La EBC constituye un movimiento de activismo económico que sostiene que la libertad propia del mercado no está necesariamente reñida con la equidad propia del Estado, siempre y cuando no olvidemos ni pretendamos hacer olvidar, que el fin de toda actividad económica en modo alguno puede atentar contra la dignidad humana y el resto de valores de consenso, como la solidaridad y la justicia, la sostenibilidad medioambiental, la transparencia y la participación democrática, sino antes bien encaminarse hacia ellas como primer y último objetivo, hallándose en la ética la causa final de toda actividad económica. Como *locus* de economía política, la EBC ocupa una posición dentro del espectro similar o comparable a la socialdemocracia clásica, proponiendo, a diferencia de la anterior, una economía que se desajusta poco, pues desde cualquier elemento que despliega una actividad económica, es precisamente por su actividad y no *a pesar de ella*, como se producen aumentos de "valor añadido" en el fin último: el bien común, desglosado en los valores antes mencionados. La EBC propone una economía de empresa con actividades que permanentemente se orientan al interés general -el bien común-, desde unas relaciones de cooperación entre las distintas partes: empresas y ayuntamientos, todo ello inspirado en un clima de confianza. Por tanto, los tres principios en los que se fundamenta la EBC son:

1. El fin de la economía no es el beneficio sino el bien común, que se identifica con cuatro grupos de valores: dignidad humana, solidaridad y justicia, sostenibilidad medioambiental, participación democrática y transparencia. El beneficio privado, medido en incremento monetario, es solo un medio para lograrlo.

2. El modo de relación entre las partes no es la competición sino la cooperación.

3. Todo su desarrollo ha de ir construyéndose con más y mejor democracia.

Dentro del corpus de la EBC se contempla un lugar para los bienes comunes a los que Felber (2010) llama *bienes comunales democráticos*. Aunque no desarrolla un formato para llevarlo a la práctica y engloba como posibles bienes comunales especies tan dispares como el sistema de correos, los recursos hídricos, el software libre o un bosque, como tampoco conocemos qué tipo de comunidad será la encargada de llevar su gestión. En este sentido, los consultores y auditores de la EBC disponen de la matriz EBC para empresas -entidades del mercado- desarrollada por el propio movimiento EBC y recogida en las versiones más recientes del manual original de Felber y que ha sido adaptada por grupos de redactores del movimiento internacional de la EBC para poder evaluar también a los ayuntamientos –entidades del Estado–. Para proponer un modo de gestión de los bienes comunales, uno de los puntos de partida consistirá en dilucidar qué tipo de entidad (comuna/comunidad) ha de hacerse responsable de ello y dependiendo de cuál sea el tipo de comunidad, la matriz que ha de guiar su auditoría –con un grado de equivalencia aceptable respecto de empresas y ayuntamientos– tomará su caracterización específica.

Por todo lo anterior, resaltamos que en la actualidad nuestro sistema económico tiene una configuración binomial: Estado-mercado sin distinguir un modo de gestión para bienes comunitarios. La EBC reconoce el papel de la sociedad civil (comunidades del bien común) y de los bienes que dependen de ellas (bienes comunitarios o comunales) pero no los enlaza, por lo que las comunidades no se hayan conectadas con la gestión “en comunes”, como sí ocurre en los proyectos *in transition* (ciudades en transición). Además, en la EBC, no se explicita que la sociedad civil constituya un pilar estructural dentro del funcionamiento de la economía, es decir, en el conjunto de las relaciones económicas, antes bien continúa siendo uno subalterno y pasivo (consumir/trabajar en empresas del bien común, fundamentalmente), excepción hecha de la participación democrática en convenciones económicas y de la construcción del propio modelo EBC, al proponerse como un proceso en permanente construcción participativa y de abajo arriba (fase beta / bottom-up). Al hablar de “resiliencia comunitaria” nos estamos dotando de una brújula que nos marca el norte del desarrollo por el cual una comunidad, como entidad de la sociedad civil, se dirige al bien común de la manera que le es más propia, esto es, gestionando “en comunes” (=comunitariamente).

Desde el momento en que añadimos a la sociedad civil como parte consustancial del entramado de relaciones económicas, el sistema se configura ahora como tripolar o tripartito. Necesitaremos abordar el tema de la institucionalización del nuevo polo, la sociedad civil, mediante la creación de entidades reguladas que recojan la responsabilidad de dirigir, controlar y gestionar "en comunes", esto es, las comunidades. En cuanto a su tamaño, las comunidades han de ser lo suficientemente pequeñas como para que la gestión descansa en relaciones reales de proximidad y lo suficientemente grandes como para que sea factible, técnicamente hablando, la organización de los bienes más indispensables. Las comunidades vecinales son el nivel más inmediato de la esfera de las relaciones sociales donde estas prácticas pueden ser generadas, lo que queda ilustrado con los abundantes ejemplos actuales de huertas urbanas, generación de energía en edificios o la constitución de comunidades auto-financiadas (CAF). Una vez construido el sujeto activo que gestiona los bienes comunales –en adelante vamos a emplear provisionalmente la expresión de “bienes comunitarios”, para enfatizar que es la comunidad de proximidad la que los gestiona en primera instancia– hemos de encontrar el "paquete mínimo" de tales bienes, así como los criterios que han de seguirse para su delimitación conceptual y pragmática. Este asunto compondrá la parte central del bloque teórico de la tesis.

Si una empresa para sobrevivir ha de ser *rentable*, una comunidad para sobrevivir - o lo que es lo mismo: *no quebrar-*, ha de ser *resiliente*. Una comunidad es resiliente cuando dispone de lo que vamos a llamar, sumando conceptos de varios autores<sup>5</sup>, *Resiliencia Comunitaria Generativa*. Y para ser comunitariamente resiliente, la comunidad ha de resguardar bajo su propio control, dirección y gestión, sus Factores de Resiliencia. Los factores de resiliencia han sido identificados por los movimientos de acción social como soberanías: alimentaria (incluye agua), energética, telemática y financiera, además del propio *fortalecimiento de la comunidad* como núcleo articulador en los aspectos de *cohesión, liderazgo, transformación de conflictos e identificación de necesidades*. Para ello tomamos en cuenta los principios del trabajo comunitario, a saber:

---

<sup>5</sup> FORÉS, A., GRANÉ, J. & OLLÉ, R.M. (2014): “Generando posibilidades. Organizaciones resilientes. Organizaciones con futuro.”, en: J.M. Madariaga (Coord.), *Nuevas miradas sobre la resiliencia. Ampliando ámbitos y prácticas*, Barcelona, Gedisa, 227-248.

a) *empoderamiento*, por el cual adquieren conciencia de su fuerza grupal, creen en sus posibilidades como grupo y comienzan a sentirse dueños de su propio proceso.

b) *autogestión*, por la cual la comunidad comienza a movilizar sus propios recursos.

c) *cogestión*, por la cual la comunidad aprende a entrar en diálogo/negociación y a cooperar con sus iguales (otras comunidades), así como con entidades administrativas/gubernamentales y otros posibles agentes para aprovechar también recursos externos.

De todos ellos va a depender que la comunidad tenga la capacidad de transformarse en una comunidad del bien común, es decir, una comunidad que además de los elementos generales que se contemplan en empresas o municipios del bien común, tales como contratar/comprar servicios/productos éticos, cooperar para salvaguardar su resiliencia propiamente comunitaria, mediante la gestión “en comunes” o comunitaria de los bienes más indispensables. Una comunidad fortalecida en estos principios, estará en disposición y capacidad de transformarse en una comunidad del bien común.

Si la meta es la orientación al bien común y la resiliencia a través de la gestión “en comunes” de las principales soberanías, el medio principal para conseguirlo, sólo nos falta un formato para llevarlo a cabo, junto a algún tipo de verificación que dé cuenta de su eficacia. El paquete mínimo de sectores que garantiza la dignidad y subsistencia de las comunidades es un subconjunto dentro de todos los bienes comunales posibles. Para distinguirlos de los demás necesitamos acuñar un concepto nuevo<sup>6</sup>. Encontraremos el nombre durante el proceso de delimitación, es decir, por los “caminos” de la economía, la política, la historia y el derecho<sup>7</sup>.

Por último, queda explorar la conexión entre estos factores de resiliencia y la renta básica. En los últimos años crece el interés en el estudio del papel que tendrá la Renta Básica Universal (en adelante, RBU) en nuestra sociedad. Quizá en los próximos años la discusión va a girar desde la pregunta *¿es aconsejable su puesta en marcha?* a *¿qué modelo de RBU es más aconsejable?* Si sumamos a los niveles crecientes

---

<sup>6</sup> Como ejemplo, puede citarse la antena de recepción de la señal de televisión, que en muchas comunidades vecinales de nuestro país son ya un ejemplo manifiesto de bien comunal.

<sup>7</sup> Ver CAMPOS SAAVEDRA, L.F. & RODRÍGUEZ MORILLA, C. (2017): “Los «Bienes Democráticos» en la Economía del Bien Común: cuatro vías para su delimitación conceptual”, CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa, 90, 223-252 (pp. 246 y ss.)

de desigualdad de renta y de acceso a recursos básicos la progresiva automatización de los procesos productivos, y añadimos en sentido inverso la contraposición de las fuertes corrientes de democratización de la economía (las *nuevas economías* con toda su diversidad de formatos) se entiende mejor que la RBU esté recobrando fuerza, sin contar con el posible solapamiento en el tiempo con el colapso energético previsto por la teoría del pico del petróleo y de algunos de los metales de los que nuestra tecnología es más dependiente (cobre, oro, tungsteno, etc.). Por todo ello, la RBU se revela como una salida a la que no existe alternativa; un planteamiento insoslayable y obligado. La propuesta que aquí sostenemos de los bienes comunitarios democráticos, como los vamos a llamar, nos abre a la posibilidad de elaborar un modelo de RBU que no sólo cumple con su objetivo más evidente: la satisfacción real de las necesidades más básicas -ultra-básicas, podríamos decir-, sino que además corrige algunos de sus puntos de fricción ampliamente considerados en el debate de la RBU: el problema de la reciprocidad, es decir, el de la falta de reciprocidad derivada de su gratuidad; o la imposibilidad de desactivarla por parte de aquellas personas de alto poder adquisitivo que así lo preferirían -y que de tal modo realizarían su mayor aporte al bien común, dada su condición de “adineradas”.

### **Breve estado de la cuestión**

Nos adentramos en la Economía del Bien Común como sistema de economía política alternativo al propuesto por la socialdemocracia<sup>8</sup>, si bien conserva el mismo locus, es decir, se sitúa entre los sistemas neoliberal y de planificación, como sistema de economía de mercado. Una vez resumido este sistema se encuadrará dentro de las nuevas economías, destacando su potencial como eje articulador de gran parte de aquellas.

Explicamos las conexiones con un modelo amplio, el de Bruni y Zamagni para poder situarnos bien teóricamente.

En segundo lugar haremos referencia a las bases proporcionadas por Ostrom en lo que se refiere a la consolidación de la propiedad comunal, discutiéndose hasta qué punto sería necesario un régimen de propiedad comunal o puede resultar suficiente una

---

<sup>8</sup> La comparación entre socialdemocracia y la EBC como sistemas de economía política ya se ha explicado (Ibíd., pp. 229-232)

forma jurídica que asegure que detrás del bien en cuestión se esconde una gestión “de propiedad inespecífica” por parte de una comunidad.

Finalmente abordaremos el resto de autores que nos aportan los mimbres necesarios para acotar científicamente los conceptos principales que vamos a utilizar durante la investigación. En este sentido, contaremos con una discusión sobre las necesidades básicas, abordadas por Max-Neef, Galtung, Amartia Sen y otros. Krause Jacob y Maritza Montero para comprender exactamente los elementos que debemos tener en cuenta a la hora de trabajar las comunidades, con vistas a una potenciación comunitaria que les permita tomar conciencia y realizar las acciones conducentes a un aumento significativo de su resiliencia, lo que será estudiado empíricamente en la segunda parte de la tesis (trabajo de campo).

### **Objeto de estudio**

a) En cuanto al contexto:

Una comunidad gestionada con los principios de la Economía del Bien Común garantiza una mayor sostenibilidad y bienestar desde diferentes puntos de vista: económico, ambiental, social y político. Se garantiza la satisfacción de necesidades que permiten una subsistencia y dignidad mínimamente aceptables, a partir de las cuales, se vuelven más factibles los desarrollos propios del mercado (emprendimiento/empleo) y del Estado (gobernanza). Para orientarse al bien común una comunidad necesita dotarse de resiliencia comunitaria. De ahí que, de manera genérica, nuestro objeto de estudio responde a la búsqueda de la resiliencia comunitaria en la comunidad vecinal, a través de unas acciones mediante las cuales se ponen en marcha estructuras cooperativas de gestión orientadas a necesidades básicas, una vez fortalecida propiamente como comunidad. Una comunidad del bien común es consciente de la trascendencia de su papel como entidad gestora de recursos ultra-básicos con autonomía. Sin esta cualificación no dispone de capacidad plena (o soberanía) para su auto-sostenimiento, quedando a merced del carácter contingente de unas empresas vulnerables y generadoras de violencia estructural (oligopolios) que operan dentro de un contexto económico también vulnerable (crisis), con grandes posibilidades de convertirse en la práctica en escenarios de corrupción política estructural (puertas giratorias). Secundariamente, las instituciones administrativas juegan un importante papel como entidades garantes y promotoras de estas comunidades resilientes, determinando la

contra-prestación que la sociedad les devuelve por el beneficio eco-social que generan. Esa contra-prestación puede abarcar desde el ámbito de lo fiscal, como impuestos de acuerdo al “semáforo EBC” en función del valor obtenido en la Hoja de Balance del Bien Común, como también de renta (RBU “en recursos”, que puede ir unida a una moneda social). Por lo tanto, el instrumento holístico que permite tomar consciencia a los miembros de la comunidad del impacto de sus acciones, especialmente en lo que concierne a proveerse de los bienes más indispensables (sobre los que descansa la posibilidad de la resiliencia comunitaria), es la Matriz EBC para Comunidades, como la guía que dirige a la comunidad hacia un estado ideal, verificando objetivamente su progreso.

b) En cuanto a los elementos:

Más específicamente delimitado, el objeto de estudio de esta investigación comprende el conjunto de relaciones que se establecen entre (1) las *acciones participativas* necesarias para alcanzar un estado ideal de perfeccionamiento en tanto que comunidad, lo que vamos a llamar “resiliencia comunitaria”, desde un estado imperfecto de vulnerabilidad, que se expresa fundamentalmente en una absoluta dependencia de oligopolios, que es del cual partimos con anterioridad al trabajo comunitario desarrollado sobre el terreno, (2) las *expresiones de resiliencia* de la comunidad, es decir, las manifestaciones y reacciones que presentan las personas vecinas de la comunidad ante la posibilidad de un plan de acción que les permite fortalecer su comunidad con el aumento de su resiliencia comunitaria y (3) la *comunidad vecinal* en su circunstancia específica, es decir, tomando en cuenta su caracterización, desde una primera descripción sodio-demográfica hasta un diagnóstico del estado en que se encuentra respecto del ideal.

c) En cuanto a las relaciones entre los elementos:

Entrando a un mayor grado de detalle en cuanto al cariz que pueden tomar estas relaciones, podemos decir que una comunidad determinada *presentará*<sup>9</sup> determinadas expresiones en cuanto a su grado de resiliencia comunitaria que van a *predisponer o facilitar*, o por el contrario, dificultar, el preciso diagnóstico y la puesta en práctica de un plan de acciones participativas (terapia), encaminadas a que la comunidad vecinal tome

---

<sup>9</sup> En este y siguiente párrafo se ha usado la cursiva para resaltar el tipo específico de relación que en cada caso vincula a los elementos que forman parte del objeto de estudio.

las decisiones necesarias para aumentar su resiliencia a un grado de mayor perfeccionamiento. A dichas acciones se les supone el poder de *generar* nuevas expresiones de mayor resiliencia o *potenciar* las que ya existían en un estado más débil con anterioridad a la intervención, que a su vez *generarán* una comunidad mucho más y mejor articulada o bien *potenciarán* el grado de perfeccionamiento y características que le son propias a la comunidad vecinal. Estas acciones participativas van a *construir en la práctica* un tipo de comunidad resiliente (Comunidad del Bien Común), a través de un plan articulado de propuestas conducentes a la puesta en marcha de estructuras de auto-organización y cooperación. Esta relación, la más directa entre la comunidad vecinal y las acciones participativas también posee un recorrido de vuelta, dado que estas acciones *fortalecen* los elementos que definen su “calidad” como comunidad en tanto que influyen en sus ingredientes constitutivos: identidad, cultura común y cantidad y calidad de acciones compartidas o a realizar conjuntamente.

d) En cuanto a las relaciones entre elementos empíricos y contexto teórico:

En el extrarradio del esquema central descrito en los párrafos anteriores, el tanteo de un plano de carácter contextual nos permitiría añadir la influencia de otros elementos, algo más secundarios y sus relaciones entre sí y con los tres elementos centrales. En él, aparecerían las instituciones administrativas (ayuntamiento de la localidad, o la misma UE, con su dictamen a favor de la EBC) que pueden *incentivar* poderosamente para la realización efectiva de las acciones participativas necesarias para poner en marcha el modelo de resiliencia comunitaria, mediante la subvención directa y el apoyo que supone el respaldo institucional de las administraciones o bien mediante la cofinanciación de las infra-estructuras necesarias para su puesta en marcha. En el camino inverso, las actividades realizadas por la comunidad *motivan* la generación de políticas institucionales favorables y favorecedoras de las acciones participativas que ha de realizar la comunidad, por ejemplo articulando proyectos municipales orientados a la potenciación de comunidades vecinales para la resiliencia comunitaria. Asimismo, las instituciones pueden *incentivar* con apoyo institucional, pero sobretudo con un sistema de impuestos basado en el semáforo de colores según el valor que obtenga la comunidad en su Hoja del Balance del Bien Común, de tal manera que aquellas comunidades que mejor puntuación obtengan, vean reconocido o “premiado” su carácter ideal o resiliente con menor carga fiscal en cualquiera de las decenas de tasas e impuestos municipales que gravan a la propiedad horizontal. Este tipo de relaciones es posible (léase legal) porque

previamente la Economía del Bien Común (EBC) ha sido institucionalmente *reconocida* por la UE y algunos municipios. El camino de vuelta de este reconocimiento público en documentos de validez jurídica supone que la EBC ha *informado* a –o *influido* sobre– las instituciones político-administrativas acerca de posibles vías que se abren para el mejoramiento de las políticas públicas. La EBC como marco que ofrece el basamento para enmarcar el ideal de comunidad (comunidad del bien común) *fundamenta* la expresión teórica que defendemos (los bienes democráticos) mientras éstos *potencian* el carácter sistémico y vertebrador de un modelo para la economía que aspira a ser completo. Asimismo, los bienes democráticos *informan* desde la teoría, haciendo posible una *orientación* concreta y bien definida en cuanto a los objetivos que deberán satisfacer dichas acciones. Las acciones participativas, en el sentido opuesto, *definen* la intervención concreta de manera que el modo de gestión propugnado por los bienes democráticos tenga “efectos de realidad”. Los bienes democráticos *fundamentan* el modelo de comunidad vecinal propuesto que *adquiere formato* con la *Hoja de Balance del Bien Común para Comunidades* (BBC), mientras que en el sentido inverso este instrumento (BBC) y modelo que lo *justifica, operativizan* un modo de realización efectiva para todo el planteamiento de los bienes democráticos. Dicha Hoja de Balance *pre-evalúa* el estado de la comunidad, *guía* durante el proceso, y *verifica* los logros alcanzados hacia el final del proceso de intervención, mientras una auditoría de la EBC –siguiendo un modelo de comunidad inspirado en sus principios fundadores– *certifica* y *rubrica* a la comunidad vecinal de cara a las ventajas, incluidas las fiscales, que las instituciones se hayan comprometido a aplicar.

e) En cuanto a los resultados esperados:

El objeto de estudio recoge tres elementos: *la comunidad* con su caracterización particular, *las expresiones* de la comunidad, que nos ponen en contacto con su “mentalidad compartida” acerca de cuestiones clave para el proceso de transformación que se necesita para aumentar la resiliencia comunitaria, y por último, *las propias acciones* que conducen hacia ella. Los resultados que podemos esperar de esta investigación emanan de las posibles relaciones ente ellos. Comunidades caracterizadas por una mayor o menor cohesión grupal, por miembros más o menos jóvenes, con mayor o menor presencia femenina, con una actitud más o menos proactiva, inclinada al cambio o con más o menos iniciativa, con un sentido de pertenencia al grupo más o menos pronunciado y con más o menos rasgos de “cultura común”, probablemente sigan

procesos más o menos directos y con distinta velocidad hacia la rúbrica de *Comunidad del Bien Común*. Dar cuenta del proceso participativo que sigue la comunidad desde el primer contacto con nuevas formas de organización comunitaria, pasando por la toma de consciencia y el contacto con realidades alternativas plausibles y viables, hasta la toma de decisión final para ejecutar las acciones que le proporciona la resiliencia comunitaria suficiente para que su aporte al bien común sea significativo nos arrojará un repertorio de datos cuyo análisis habrá de tenerse en cuenta para la puesta en marcha de otras comunidades, con muy diversas características, en el futuro, de modo que el proceso de transformación para orientarse al bien común pueda ser extensible y generalizable. Esperamos confeccionar con los resultados una guía de implementación de la EBC en comunidades vecinales, la identificación de patrones comunitarios (pertenencia/identidad, interrelación y cultura común) y su relación con el transcurso del proceso (facilidades, dificultades, puntos de estancamiento, velocidad de avance y elementos catalizadores...). Idealmente, podríamos obtener -o comenzar a avanzar hacia- la identificación de un conjunto de *factores de resiliencia comunitaria para comunidades vecinales*.

### **Preguntas que dirigen la investigación**

Hacia el final del bloque teórico, habremos definido lo que es una Comunidad del Bien Común, atendiendo a una gestión de tipo comunal –es decir, comunitaria– de los bienes más indispensables (bienes democráticos) que en primer lugar deben dilucidarse teóricamente, fundamentando y justificando su inclusión en una sólida línea argumental (vías histórica, política, económica y jurídica) todo ello dentro del marco de la EBC, como punto de partida. De este trabajo de carácter teórico resultará una Propuesta de Modelo de Comunidad Vecinal del Bien Común (en adelante CV-EBC). Y estaremos en condiciones para recoger información en comunidades vecinales para obtener una evaluación del modelo propuesto en el momento actual. Si bien escogeremos para el estudio comunidades consideradas como *proactivas* o *iniciadas* (en todo caso con actitud de apertura y disposición positiva al cambio) es decir, ya implicadas o con gran aceptación para desplegar actividades y desarrollos relacionados con la propuesta de modelo resultante del apartado teórico anterior. De este trabajo de campo resultará la modelización de *cómo* ha de implementarse el modelo CV-EBC, si bien sólo se estudian algunos de sus aspectos en diversas comunidades.

Para justificar cómo concebimos una CV-EBC comenzamos por una síntesis del contexto teórico en el que se encuadra: la Economía del Bien Común, pasando a construir la definición de las “comunidades” y los “bienes democráticos”, conceptos básicos ya delimitados y que constituye el grueso del trabajo teórico que se desdobra en los cuatro capítulos siguientes. En resumen, esta investigación trata de responder las siguientes preguntas.

¿Cuáles son las condiciones materiales/tangibles de la dignidad humana y qué papel han tenido en el transcurso de la historia?

¿Cómo podemos sustituir al empleo como base del contrato social? ¿En qué cambia nuestra sociedad al pasar de un contrato social sobre la base del primero a otro construido sobre una base alternativa?

¿Qué nuevos formatos jurídicos se necesitan para consolidar –o mejorarían– la institucionalización de comunidades resilientes?

¿En qué se diferencian los *bienes democráticos* de los *bienes comunales* y qué aporta el nuevo constructo al contexto político y social actual como propuesta EBC, y por lo tanto, como modelo alternativo?

¿Cómo construir y aplicar un programa de acciones de manera participativa para que las comunidades pioneras se constituyan en agentes de cambio protagonistas, tomando a su cargo la gestión de sus bienes democráticos?

### **Objetivo general**

Diseñar e implementar un plan participativo de acciones comunitarias para la orientación de una comunidad vecinal a los principios de la Economía del Bien Común (EBC), sobre la base del aumento de su resiliencia comunitaria.

El desarrollo de este objetivo lleva a la realidad el programa que se ha diseñado en el primer bloque de este estudio y que podemos resumir en una cadena lógica como la que sigue:

COMIENZO	EN TRÁNSITO	AL FINALIZAR
COMUNIDAD AFÍN	COMUNIDAD EBC	COMUNIDAD EBC
A LOS PRINCIPIOS EBC	CON COMPROMISOS	CON BBC (1ª SEMILLA)

### **Objetivos específicos**

El objetivo general se compone de los siguientes objetivos específicos:

1. Caracterizar la comunidad vecinal como contexto de intervención participativa, prestando atención a los potenciales atributos que presenta para la resiliencia comunitaria
2. Adaptar la matriz de la EBC en su versión para Municipios/Empresas al ámbito comunitario y aplicarla a la comunidad de estudio
3. Diseñar un plan de acciones para aumentar la resiliencia comunitaria a partir de la aplicación de la Matriz EBC, siguiendo una estructura de proyectos participativos.
4. Implementar el plan de acciones diseñado como propuesta piloto para aumentar la resiliencia comunitaria y obtener la rúbrica de *Comunidad del Bien Común*
5. Identificar *factores de resiliencia comunitaria* potenciados durante el proceso con relación a las características de la comunidad vecinal, recogiendo elementos para un protocolo de actuación que ayude a optimizar el proceso en el futuro.

### **Metodología**

Para alcanzar los objetivos propuestos en la delimitación del objeto de estudio, presentamos el proceso metodológico a seguir desde una perspectiva de investigación aplicada, comenzando por el paradigma sociocrítico, que nos adentra en los *enfoques dialógico* (J. Habermas) y *de la complejidad* (E. Morín). Encontramos, en este sentido, cómo todos los sectores propuestos para el trabajo comunitario (bienes democráticos) siguen el principio hologramático de relaciones complejas: unos están dentro de otros, al desarrollar unos se desarrollan los otros, algunos de ellos son simultáneamente todo y parte... Como investigación-acción, se utilizan técnicas cualitativas, derivadas de los diálogos constructivistas “basados en la comunidad”, donde el investigador es una pieza más que se une al grupo comunitario, estimulando el arranque de las iniciativas y recogiendo las “soluciones” a los micro-conflictos que la aplicación del modelo universal de la EBC (matriz, temas, aspectos e indicadores) provoca en su práctica real. Desde este punto de vista, el conflicto es al mismo tiempo indicador de un trabajo comunitario veraz y elemento provocador de la activación grupal. Se han utilizado también dos técnicas cuantitativas complementarias: las escalas de evaluación, trabajadas

conjuntamente con técnicos especialistas siguiendo el mismo enfoque dialógico-complejo y un cuestionario que hemos llamado “Estado de la Comunidad” y que nos ayuda a medir el grado de avance en la construcción comunitaria (la comunidad en tanto que comunidad) en sus dimensiones funcional y estructural, atendiendo a dos grados: *mínimos e ideales*. Se han recogido datos visuales, como registros fotográficos y notas de campo acerca de los procesos de observación participante; así como registros sonoros de los encuentros comunitarios formativos, reuniones sociocráticas y reuniones de grupos de trabajo.

A continuación las acciones necesarias para poner en marcha el diseño e implementación de un plan de intervención comunitaria se estructuran por fases articuladas entre sí.

### **Objetivo 1: caracterizar la comunidad vecinal**

¿Qué es? En esta fase tiene lugar el proceso por el cual la comunidad entra en contacto con las personas investigadoras que promueven la intervención (doctorando y colaboradoras) y en conocimiento con la propia iniciativa, con el apoyo institucional (ayuntamiento de Sevilla) y de la agrupación local de la EBC (Campo de Energía de Sevilla). En este momento es cuando se inicia el proceso de diálogo grupal donde es posible un choque, contraste o contradicción *emic-etic* entre las necesidades de resiliencia abordadas en la parte teórica de este estudio (plano *etic*) y las necesidades percibidas por las personas de la comunidad (plano *emic*) con la negociación final del conjunto de objetivos y proyectos reales que la comunidad se compromete a realizar en un tiempo y forma consensuados (síntesis *emic-etic*, con vistas a su evaluación final como *Comunidad del Bien Común*).

¿Cómo se hace? Para ello contamos con los Criterios de Inclusión y Exclusión para las unidades de estudio:

A) Obligatorios

A1. Localización: comunidad valenciana

A2. Ámbito: urbano o rural y de tipo estándar

A3. Tamaño: superior a un millar de personas vecinas, pudiendo incluir a varias urbanizaciones

A4. Dotación: superficies para instalaciones fotovoltaicas, solar térmica y huerta;

dependencias comunes para sala de descarga y gestión agro-ecológica, actividades comunitarias, etc.

B) Recomendables

B1. Visualización del proyecto: ubicación en lugar céntrico, pintoresco o muy transitado

B2. Capacidad de cofinanciación, parcial o total del proyectos

B3. Potencial de difusión radial: según su posibilidad de extenderse hacia comunidades adyacentes.

¿Con qué actores? Personas investigadoras, facilitadoras, técnicos profesionales, líderes naturales o nominales de la comunidad y personas vecinas.

¿Qué acciones comprende?

1. Identificación de la comunidad que ha de realizar la intervención.
2. Detección de los líderes naturales o/y nominales de la comunidad.
3. Cumplimentación del cuestionario sobre el estado de la comunidad vecinal, contando al menos con un registro por vivienda habitada.
4. Presentación del proyecto general y la investigación paralela. Formalización del compromiso mediante la firma de un documento de Adopción de Acuerdos para la puesta en marcha de la intervención comunitaria, por la que líderes naturales o nominales de la comunidad e investigadoras contraen una responsabilidad que queda fijada en la firma de un documento.
5. Elaboración participativa de la caracterización de la comunidad: incluyendo su historia y su descripción detallada.
6. Asistencia por parte de la persona investigadora a reuniones de la comunidad para observar su estructura, qué liderazgos emergen, qué alianzas se establecen y en general cómo transcurren sus dinámicas cotidianas para lo cual se establecerá una guía de observación.

**Objetivo 2: adaptar y aplicar la matriz EBC**

¿Qué es? El instrumento que nos va a permitir medir el grado de aportación de la comunidad al bien común según la propuesta formulada en el bloque de teoría, que

deposita una gran importancia sobre la gestión en comunes de los bienes democráticos como elemento clave a la hora de recobrar resiliencia comunitaria es la matriz EBC. Para poder aplicarla hemos de adaptarla previamente desde sus formas empresarial y municipal (para empresas y ayuntamientos) de manera que encaje completamente en las particularidades que definen a una comunidad vecinal. Para encontrar los elementos diferenciales que hacen que la sociedad civil posea un papel propio y diferenciado dentro del conjunto de la economía, por el cual las comunidades se encaminan hacia la resiliencia comunitaria se ha completado un modelo de comunidad que responde a los planteamientos teóricos en los que se ha basado esta investigación.

¿Cómo se hace? El proceso de adaptación incluye dos modalidades: adaptación simple de vocablos (ej.: *clientes* pasan a ser *personas vecinas*) y una adaptación más compleja, que afecta al contenido que justifica que una comunidad es una entidad crítica a la hora de gestionar en comunes para su propia resiliencia. Esta parte requiere de la inclusión de una parte específica para bienes democráticos, en las casillas con fondo coloreado en verde o en rojo. Algunos administradores de fincas han participado y continúan haciéndolo para mejorar el instrumento y para su mejor encaje de acuerdo a la legislación sobre la propiedad horizontal. Científicos sociales próximos al movimiento EBC participarán en un proceso de revisión académica, de manera que la versión que finalmente se utilice cuente con el necesario aval científico.

¿Con qué actores?

- Científicos sociales
- Administradores de fincas
- Participantes del movimiento EBC (Sub-nodo de Comunidades).

¿Qué acciones comprende?

– Una primera adaptación ha sido realizada tomando en cuenta las matrices para empresas y municipios y la gestión en comunes de los bienes democráticos.

– Una segunda fase contempla la revisión por pares y por parte de administradores de fincas.

– Una vez dentro de la comunidad, se puede proceder a la construcción de una *matriz pedagógica* adaptada específicamente a la comunidad de investigación, que puede mantener la forma de matriz. También puede emplearse la técnica de *gamificación*,

en la que líderes naturales o nominales de la comunidad elaboran un juego o videojuego de manera que el proceso de transformación de la comunidad se vuelva atractivo para jóvenes y ayude a aumentar su participación.

### **Objetivo 3: diseñar participativamente el plan de acciones**

¿Qué es? Una vez identificada una comunidad pionera y establecido (firmado) el compromiso por el cual se dispone a realizar las transformaciones necesarias para la gestión en comunes de sus bienes democráticos, además de las otras cuestiones relativas a los valores EBC conforme a la *matriz del bien común para comunidades*, la comunidad se involucra en el diseño del programa de acciones específicas para elevar el resultado de su hoja de balance (BBC) de acuerdo con sus características específicas.

¿Cómo se hace?

1. Formación de cuatro Equipos de Trabajo por sectores o ejes de acción: Soberanía Agro-ecológica, Energética, Telemática y Financiera.
2. En pleno se realiza el Diagnóstico, que consiste en una evaluación del contexto. Supone una descripción de la comunidad en lo tocante a sus bienes democráticos, incluyendo la identificación colectiva de las necesidades en el plano *emic*. A ello se suma la aplicación en la comunidad de las bases teóricas referenciadas en el marco teórico del primer bloque de esta investigación.
3. El Equipo de Trabajo Plenario concluye la fase de diagnóstica con una firma conjunta que fija el compromiso de todas las partes:
  - líderes naturales o nominales se comprometen a liderar sus ejes.
  - las personas profesionales a asesorar a la comunidad durante un horario determinado.
  - la persona investigadora a tomar recoger los datos del proceso y a coordinar toda la intervención.
4. En este momento se aplica el Balance del Bien Común (BBC) para comunidades como técnica sistematizada a fin de obtener un resultado inicial (BBC<sub>i</sub>), antes de la intervención participativa. Esto nos servirá para poder evaluar el alcance de la mejora que ha supuesto la intervención, una vez obtenido al término de la

intervención su resultado final ( $BBC_t$ ), como el incremento de su valor, según la fórmula:  $\Delta BBC = BBC_t - BBC_i$

¿Con qué actores? El *Equipo de Trabajo Plenario* resulta de la suma simple de los cuatro *Equipos de Trabajo Sectoriales*, cada uno de ellos cuenta al menos con: una persona líder de la comunidad, además de facilitador/a, investigador/a, un/a profesional experto/a del sector y algunas personas vecinas de la comunidad.

¿Qué acciones comprende? Un conjunto de encuentros comunitarios en forma de encuentros plenarios (EP) y encuentros sectoriales (ES), donde se trabaja con el esquema Diagnóstico, Pronóstico y Terapia (D-P-T) propuesto por Galtung<sup>10</sup>, además de otras técnicas como talleres de investigación, que fomentará que el plan resultante haya emergido de la participación comunitaria. Esto puede organizarse mediante un recorrido de pasos, que puede verse más adelante (Ruta metodológica).

#### **Objetivo 4 (I): implementar participativamente el plan de acciones**

¿Qué es? Una vez firmado el compromiso de la comunidad y el resto de actores tiene lugar la realización efectiva de cada uno de los proyectos asociados a los ejes de acción o soberanías (etapa ejecutiva).

¿Cómo se hace? Los Equipos de Trabajo realizan las actuaciones necesarias para implementar las acciones programadas que han resultado del objetivo anterior y siguiendo un *modus operandi* similar.

¿Con qué actores?

Ídem objetivo 3. A lo que se añade aquellas personas vecinas que puedan interesarse durante el proceso.

¿Qué acciones comprende? Los encuentros comunitarios de ejecución de las acciones podrían desdoblarse en dos tipos:

1. Encuentros Sectoriales de Acción. Cada uno de los Equipos de Trabajo se reúne para realizar las actividades que se necesitan para hacer efectivos los proyectos

---

<sup>10</sup> GALTUNG, J. (1996): *Peace by peaceful means. Peace and conflict, Development and Civilization*, Oslo: PRIO/Sage.

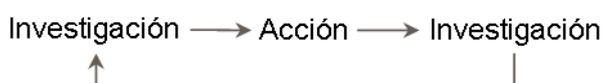
acordados. Fijación del siguiente objetivo intermedio: Asamblea Plenaria de Acción.

2. Encuentro Plenario de Acción. Exposición conjunta de trabajos sectoriales y celebración de los logros conseguidos. Fijación del siguiente objetivo intermedio: Fecha del Encuentro Plenario de Evaluación. En todo caso, también quedan más abajo recogidos en la Ruta metodológica.

#### **Objetivo 4 (II): rúbrica, cierre y seguimiento del plan de acciones**

¿Qué es? Al final de la última etapa las acciones participativas implementadas han producido un aumento de la resiliencia que se verifica mediante la aplicación (posterior) de la matriz, dando lugar a la obtención de la Hoja de Balance del Bien Común de la comunidad y la Hoja de Progreso que informa de las posibles mejoras de cara al futuro. La constatación del valor-resumen alcanzado por la comunidad es una formalización de la mejora experimentada, lo que dará lugar a un acto de celebración a modo de cierre del proceso participativo. El equipo investigador así como el Campo de Energía local de la EBC formulan su compromiso de seguimiento para la posible implementación de intervenciones futuras. La continuidad de la relación establecida entre los investigadores y la comunidad puede extenderse a la fase de divulgación de resultados, pudiendo establecerse modos de colaboración para las actividades de difusión y expansión del modelo a otras comunidades, relacionadas con la de estudio o no. La extensión del modelo a comunidades adyacentes será objeto de posibles trabajos de cara al establecimiento de una unidad de tamaño mayor a la comunitaria (por ejemplo, el barrio del bien común), lo que puede ser abordado en investigaciones subsiguientes.

Para lo primero se hace uso de la técnica de observación parcialmente sistematizada, que nos permite medir y visibilizar los progresos. Una vez analizado cuáles han sido las *facilidades* y *dificultades* durante todo el proceso, se describen los logros, es decir lo que ha transcurrido conforme estaba previsto, junto con los no-logros. Los primeros se mantendrán de cara a futuras intervenciones y los segundos han de provocar modificaciones en el planteamiento inicial, a fin de añadir el beneficio del aprendizaje por la experiencia, con el siguiente esquema:



Para la verificación de los resultados contamos con la matriz del Balance del Bien Común adaptada a las comunidades vecinales. Mediante la elaboración de la Hoja de Balance del Bien Común para la comunidad vamos a disponer de una medida universal y replicable, de acuerdo a los requerimientos de toda investigación.

¿Cómo se hace? Para el seguimiento del proceso tendremos en cuenta el grado de compromiso de líderes naturales y nominales y vecinas de la comunidad que participan activamente. Para ello utilizaremos una lista de control que incluya porcentajes de participación respecto del total de la comunidad objeto de la intervención y grado de conocimiento de la propuesta entre las personas vecinas.

Para evaluar el resultado haremos uso de la matriz pedagógica (o juego) que nos permite que sean las personas vecinas de la comunidad quienes, a través de su participación en los Equipos de Trabajo, realicen la evaluación de resultados.

¿Con qué actores?

– Grupos de Trabajo en plenario

¿Qué acciones comprende?

1. Socialización de la matriz pedagógica entre las personas vecinas. Se divulga la *matriz pedagógica o gamificada* entre las personas vecinas para poner al alcance de todos los resultados de la intervención.

2. Encuentro Plenario de Verificación. Traducción/traslación de los resultados de la matriz pedagógica o gamificada a la matriz EBC adaptada para comunidades vecinales. Debate y valoración de resultados. Redacción de un manifiesto o epílogo de conclusiones. Fijación del siguiente objetivo intermedio: Fecha de Encuentro de Celebración Comunitaria.

3. Encuentro de Celebración Comunitaria. Jornada de celebración donde se hace acto de entrega de la rúbrica de *Comunidad del Bien Común*, por parte de la agrupación local de la Economía del Bien Común.

### **Objetivo 5: identificar factores de resiliencia comunitaria**

¿Qué es? El avance o retroceso de una comunidad durante el proceso de intervención, estará directamente relacionado con las características mismas de la comunidad, su cotidianidad, formas de interacción y sus expresiones de resiliencia

en general. Por consiguiente, identificar estas características y elementos propios de la cotidianidad se constituyen en este estudio en insumo importante para la planificación de todo el proceso en su conjunto. Estos factores permitirán un proceso de intervención coherente con las realidades de la comunidad. Además, podrán dar lugar a la valoración de los factores de resiliencia que en una determinada comunidad favorecen su fortalecimiento como comunidad (comunidad EBC) o que por el contrario lo dificultan.

¿Cómo se hace? El contacto directo con la comunidad y la aplicación del cuestionario y la matriz de la EBC para comunidades dará lugar a la identificación de estos factores, teniendo en cuenta el aporte de teóricos como Krause y otros, que plantean unos ejes o elementos clave al momento de abordar o concebir la resiliencia en las comunidades. El análisis de las relaciones entre la comunidad, sus expresiones de resiliencia y la propensión o resistencia al cambio que va a marcar un ritmo determinado en la ejecución de las acciones programadas también complementa una visión sobre los factores de resiliencia comunitarios.

¿Con qué actores?

- Investigador principal
- Líderes naturales o nominales de la comunidad y participantes activos emergidos en el proceso de investigación participativa basada en la comunidad

¿Qué acciones comprende? Todos los actores sociales participantes en el estudio contribuirán en mayor o menor medida en este objetivo. Serán de suma importancia líderes hombres y mujeres de diferentes edades que voluntariamente respondan a los instrumentos de recolección de la información. Por otra parte, la comunidad en general aportará a partir de la observación directa que investigador y personal de apoyo hagan durante la etapa diagnóstica.

### **Ruta metodológica**

Desglosamos la ruta metodológica entre las etapas: *previa, diseño, implementación y cierre/seguimiento.*

- En la etapa previa se abordan los siguientes trabajos:

- 1) Adaptación de la Matriz EBC y elaboración de instrumentos

a) Adaptación para comunidades vecinales, dentro del marco de la Economía del Bien Común, partiendo de la matriz internacional (versión 5.0) según lo dispuesto por la AFEF-EBC (nota al pie) y adaptándolas al contexto comunitario y al marco teórico construido en los capítulos anteriores (teoría de los Bienes Democráticos). Incluye la adaptación del manual para su cumplimentación y la *Hoja de Progreso* como formatos entregables.

b) Construcción del *Cuestionario sobre el Estado de la Comunidad*, a partir de los componentes mínimos e ideales de una comunidad desde un grado imperfecto hasta un grado saludable (Krause Jacob).

c) Valoración por pares de la matriz EBC para comunidades como instrumento de medida para la obtención de datos empíricos.

2) Identificación de la comunidad vecinal (muestra) a partir de los criterios de inclusión y exclusión propios del estudio.

3) Organización y realización de eventos propios y participación en eventos de la zona o barrio de la comunidad para conseguir *rapport*, *porteros* y ayudantes de campo, mediante la participación de un *Grupo Semilla* local.

4) Contacto con líder(es) nominal(es) o natural(es) reconocido(s) por la comunidad para llegar a acuerdos sobre el diseño e implementación del plan de acciones.

5) Encuentros Comunitarios de Consulta Previa de convocatoria abierta. No se requiere *quorum* de hogares para su celebración. En varias sesiones se va explicando todo el proceso. En el último de estos encuentros se fija fecha del:

6) Encuentro Comunitario de Adopción de Acuerdos con *quorum* del 50%+1 de hogares y firma del *Compromiso Comunitario por el Bien Común* y del *Consentimiento Informado*, por el cual se inicia el proceso. Aquí se crean los *Círculos Sociocráticos Primarios (CSP)* (UN: 20-40)<sup>11</sup>, con delegados para cada tema (casilla) de la matriz EBC. Los *Equipos Sectoriales (ES)* se nutren de cuantos participantes trabajan el mismo tema. Cada ES cuenta con el acompañamiento de técnicos expertos del sector

---

<sup>11</sup> UN = uniformidad numérica como criterio sociocrático.

- En la etapa de diseño e implementación de acciones se abordan las siguientes tareas:

- 1) Cumplimentación de encuesta sobre el estado de la comunidad. Se recogen los registros mediante cumplimentación en un teléfono móvil. El mínimo de participación aceptable será de una persona por hogar del conjunto considerado como comunidad de estudio.

- 2) Encuentros ES para obtener la Hoja de Balance por temas. El Grupo Semilla (GS) fortalece a los ES mediante estrategias de cohesión, coparticipación, gestión y cogestión. Cada uno de los equipos se reúne para realizar el auto-balance inicial con su tema específico siguiendo el manual. La matriz EBC se imprime en plotter (poster) como material para los ES. En el último se fija fecha de la:

- 3) Puesta en Común de ES para obtener la puntuación total. Los ES se reúnen para conocer el resultado final de la Hoja de Balance del Bien Común inicial de la comunidad, siguiendo las indicaciones de una *matriz pedagógica*, en su caso<sup>12</sup>. Se fija fecha de los:

- 4) Encuentros ES para elaborar el plan de acciones. Los ES se reúnen para elaborar un plan de acciones como reacción al resultado inicial del BBC. Puede tomarse como técnica el triángulo DPT (Galtung) y se recogen los materiales producidos participativamente. Si se ha usado una matriz pedagógica se traduce a la técnica. Se fija fecha de los:

- 5) Encuentros ES para ejecutar acciones específicas. Cada ES va dando desarrollo y da cuenta a la comunidad de los progresos de las acciones adoptadas. A su final se fija fecha de los Encuentros ES para obtener la nueva Hoja de Balance por temas.

- 6) Se replica el punto 2 para la nueva Hoja del BBC por temas (Ver punto 2).

- 7) Se replica el punto 1 para el nuevo Estado de la Comunidad (Ver punto 1).

- En la etapa de cierre y seguimiento se abordan las siguientes tareas:

---

<sup>12</sup> Los líderes de la comunidad actúan como pedagogos aportando sus propios usos lingüísticos. En este proceso, la *gamificación* (plano *emic*) de la matriz técnica (plano *etic*) se abre como posibilidad.

1) Últimos trámites: La comunidad comunica al Ayuntamiento el resultado del BBC

comunitario. El Ayuntamiento reconoce el aporte de la comunidad al bien común mediante una reducción de los impuestos que afectan a la propiedad horizontal (IBI, basuras, obras, etc.) proporcional al valor resumido del BBC. Se fija fecha del:

2) Encuentro Comunitario de Cierre. En él se socializa el compromiso concreto de reciprocidad con el ayuntamiento. Se debate y valoran los resultados. Se redacta un manifiesto o epílogo de conclusiones. En su caso, se traducen o trasladan los resultados de la matriz pedagógica o gamificada a la matriz EBC adaptada para comunidades vecinales. Se fija fecha del:

3) Encuentro Comunitario de Celebración. Se realiza una exposición conjunta de trabajos sectoriales y un acto de celebración de los logros conseguidos. Se hace acto de entrega de la rúbrica del Balance de la Comunidad del Bien Común, por parte de algún Campo de Energía de la Economía del Bien Común próximo.

### **Una mirada a los resultados parciales del estudio**

Los dos primeros meses de actividades de campo se centraron en visibilizar el proyecto de investigación e intervención comunitaria en la ciudad de Villena, Alicante, así como en profundizar en sus distritos y barrios con el fin de identificar la zona más idónea para realizar la propuesta a líderes y entidades como comunidades de vecinos, asociaciones vecinales y, en general, todas las asociaciones de la sociedad civil. Se realizaron entrevistas a varios presidentes de las asociaciones de vecinos y se contactó con algunas asociaciones. También se realizaron charlas y talleres en el Espacio Joven de la localidad y en dos de sus institutos de enseñanza secundaria. El acontecimiento que movilizó más energía entre los vecinos de Villena fue la realización de las *I Jornadas sobre Reorganización Ciudadana con Edwin John*. Edwin, consultor de Naciones Unidas de India, explicó y ejemplificó cómo con el método sociocrático era posible lograr casos exitosos de comunidades estructuradas con autonomía para realizar cambios significativos, la mayoría de ellos partiendo del esquema de los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) de la Agenda 2030 de Naciones Unidas como eje estructurador de los contenidos. El principal resultado que el proyecto obtuvo de este evento fue la creación de manera casi espontánea de un *Grupo Semilla* participado por unas 20 personas vecinas que se comprometieron a dar apoyo y contención a cualquier

posible comunidad que posteriormente se adentrara en la participación del proyecto investigador. Hay que añadir que en estas jornadas aparecieron personas facilitadoras de procesos grupales con amplios conocimientos y habilidades para incorporarse al equipo técnico con el que trabajaríamos más adelante. En la cofinanciación de estas actividades y en la habilitación de espacios para su buen desarrollo participaron tanto el Ayuntamiento de Villena como la Sede Universitaria de la Universidad de Alicante en Villena. Las jornadas tuvieron impacto en las redes sociales, en parte porque fueron presentadas en Madrid, Barcelona y Alicante.

### **Identificación de la comunidad**

En los dos siguientes meses el Grupo Semilla participó en unos tres encuentros en los que profundizaron en el propósito del proyecto de investigación, participando activamente y formándose en algunas de las tareas básicas mediante talleres de Sociocracia y de dinamización grupal desde enfoques ecosistémicos (Koru). En las entrevistas se produjo una convergencia en la opinión de que la zona más propicia para el comienzo del desarrollo del proyecto era la comprendida por los barrios contiguos del extremo noroeste de la ciudad: *Mercado Central* y *La Paz*. En las reuniones mantenidas con los concejales del ayuntamiento tuvieron peso dos circunstancias: por un lado, el Gobierno local ya tenía contacto con el movimiento de la Economía del Bien Común, de hecho, estaba en trámites para realizar el Balance del Bien Común municipal, el documento equivalente para la administración que nuestro proyecto pretendía implementar en una comunidad. Para confirmarlo, se presentó ante la ciudadanía el resultado de dicho balance contando con la presencia del impulsor mundial de este movimiento (C. Felber). Por otro lado, la corporación cuenta en estas fechas con la primera mayoría absoluta de Los Verdes de la historia de la democracia española desde 2015. Del mismo modo que años atrás Villena ya se había distinguido por contar con el primer concejal verde (años 80) y el primer alcalde verde (años 90). De modo que no nos podía resultar extraño que ya viniera trabajando con la creación de un banco de tierras para aprovechamiento agroecológico o que comprendiera sin mayor esfuerzo los objetivos y pretensiones de la investigación con la que pretendíamos consolidar la primera Comunidad del Bien Común.

En ese mismo periodo se confirmaría una baja participación por parte de los directivos de la asociación de vecinos del Mercado Central a la vez que una intensificación de la actividad favorable al proyecto entre el equipo directivo del barrio

de La Paz. De modo que en la semana cultural de esta asociación se realizó una reunión con vistas a la identificación de una comunidad piloto y el comienzo de la hoja de ruta con la presentación del proyecto en un Encuentro de Consulta Previa. Desafortunadamente, la llegada del verano jugó en contra de nuestros intereses, debido a que gran parte de la población local acostumbra a desplazarse por vacaciones a otros lugares de la provincia o de la región. En estos momentos de estupefacción y desconcierto ante la posibilidad de parálisis en un momento en que el trabajo de campo de la investigación debía acelerar de manera concluyente una concejalía del ayuntamiento de Beneixama, población situada a 11 km al noreste de Villena mostró interés por conocer el proyecto, entrando en comunicación con un profesor que había participado en los talleres con los estudiantes de secundaria.

### **Presentación del proyecto al grupo (pre)comunitario.**

Finalmente la reunión entre el profesor de secundaria tuvo lugar, la concejala interesada y el investigador responsable del proyecto, apareciendo la oportunidad de que en menos de una semana un grupo formado por unos 14 hogares de la nueva localidad se reuniera para conocer los detalles del proceso investigador participativo. Unos pocos días después, la charla sobre el proyecto, llamada en la hoja de ruta (Encuentro Comunitario de Consulta Previa) tuvo lugar en el Aula Jove del Centro Cultural de Beneixama, una población con aproximadamente 1.700 habitantes. El resultado de la reunión, fue que un grupo de hogares de la localidad estaba dispuesto a participar en el proyecto, comprometiéndose a cumplir con los requerimientos de al menos la etapa del diseño del plan de acciones. El compromiso adoptado fue el de concentrar toda la actividad de esa etapa en el mes de agosto, para lo que en un principio se acordó reservar dos tardes (lunes y jueves) en horario de tarde, generalmente de dieciocho a veintiuna horas. La firma de un Acta de Compromisos y del Consentimiento Informado por parte de todas las personas participantes supuso la confirmación de que el proyecto comenzaba a tomar tierra en Beneixama.

### **Consolidación del grupo (pre)comunitario.**

A lo largo de las cuatro sesiones posteriores al primer encuentro, un núcleo comunitario de siete hogares realizó todos los talleres de sensibilización y concienciación previa como se hubo acordado, destacando las actividades relacionadas con la representación geográfica de la ubicación de los principales recursos del pueblo y sus

viviendas y las discusiones para la contextualización de la matriz internacional EBC (versión 5.0) adaptada a comunidades a las especificidades de la comunidad residente en el pueblo. En este último trabajo, hay que destacar la no aplicabilidad de las filas A (proveedores) y C (empleados) al tratarse de un entorno comunitario no estructurado en portales de vecindad o asociaciones de vecinos. Hemos definido a este tipo de comunidades como *comunidades acéfalas*. El tamaño del municipio y la disposición geográfica de las viviendas, en muchos casos construidas de forma individual, ha dejado una marca de gran relevancia en el proceso de contextualización de la matriz a aplicar en esta realidad comunitaria particular, además de la reconfiguración del planteamiento inicial del proceso de intervención, lo cual sin duda repercutirá, en el desarrollo de un protocolo de actuación para consultores y auditores de futuras Comunidades del Bien Común, entrando de lleno en las conclusiones del proyecto.

Las sesiones sexta, séptima y octava con las que prácticamente finalizó la etapa central del proyecto investigativo, fueron dedicadas en exclusiva a los sectores que habíamos llamado *bienes democráticos*, es decir, los sectores que satisfacen las necesidades básicas y que a lo largo del proyecto debían transformarse en *estructuras participativas de base comunitaria*. Técnicos/as expertos/as acudieron desde varias regiones del país a estas sesiones para dar formación en sus especialidades: agua, energía, finanzas, movilidad, conexión y cohesión y gobernanza (sociocracia). Estos talleres intensivos han sido grabados para después volver a ser utilizados en otras posibles comunidades y para ser también estudiados con mayor profundidad a la hora de implementar las acciones transformadoras de la última etapa del proceso iniciado en Beneixama.

La novena sesión dio fin a la etapa central e intensiva que habíamos llamado “de diseño” del plan de acciones, arrojando unas puntuaciones dibujadas sobre un poster de la matriz EBC 5.0 en color rojo (para indicar su valor *antes* del proyecto) y en color verde (para indicar su valor *después* del proyecto, en el caso de ejecutarse finalmente en la tercera y última etapa del proceso). Junto al poster de la matriz se ha trabajado una tabla denominada “Plan de Mejora”, en la que cada fila contiene un tema de la matriz de aplicación en la comunidad de estudio, el objetivo a conseguir para ese tema, la acción a la que la comunidad se compromete para poder alcanzar tal objetivo, y el plazo de tiempo (mes) y persona responsable de liderarlo. El plan de mejora ha resultado con 26 acciones

comprometidas para poder elevar el resultado del Balance del Bien Común de la comunidad participante.

La tercera etapa, llamada “de implementación de las acciones transformadoras”, ha tenido comienzo en la décima sesión. La comunidad ha confirmado que está dispuesta a trabajar los objetivos comprometidos, comenzando por la mejora de su propia cohesión grupal, para lo cual ha resultado de gran utilidad contar con una facilitadora de procesos grupales profesional.

En el undécimo encuentro comunitario, la comunidad ha funcionado ya mediante métodos sociocráticos, eligiendo roles de coordinación, secretaría, tesorería y contabilidad. Además, se ha constituido en “Comunidad AutoFinanciada (CAF) siguiendo el método expuesto por el técnico de finanzas comunitarias. Ya en otoño, otro hogar de la localidad ha mostrado interés por participar en el proyecto y, después de una charla a modo de resumen con función de “carril de aceleración”, ha decidido ingresar en el núcleo para incorporarse al ritmo comunitario de las transformaciones.

Unas cuantas semanas después está prevista al menos una sesión que consolide la articulación de la CAF, así como se procederá al cambio de comercializadora energética por parte de la totalidad de los hogares participantes para disponer de energía-e mediante un sistema de empoderamiento comunitario (cooperativa de consumo) que se auto-abastece de energías limpias (100% renovables) además de contener el germen para otra de las transformaciones comprometidas en el plan de mejora del Balance del Bien Común, relacionada con la producción energética.

### **Los Bienes Democráticos como respuesta transformadora al Cambio Climático**

El fortalecimiento comunitario derivado de una propuesta basada en la gestión comunitaria de los satisfactores más importantes para la subsistencia, descansa sobre la concepción de que será mediante estructuras de cooperación y sistemas de autoconsumo basados en la propiedad y gestión comunitarias como la sociedad civil podrá experimentar cotas de emancipación sin depender de del empleo (mercado) o de subsidios (Estado). La auto-dependencia de una comunidad podrá hacerse efectiva cuando grandes masas comunitarias den la vuelta a un sistema de acceso a estos bienes actualmente mediado por estructuras de *oligopolio* por uno de sus extremos y de atomización ciudadana por el otro. Nuestro enfoque crítico se ha centrado en la

concienciación de un pequeño núcleo comunitario capaz de dar los primeros pasos, en la esperanza de que numerosos hogares copien las mismas acciones en un proceso de reconstrucción social que hemos denominado “reorganización ciudadana”.

La metodología seguida en todos ellos ha tratado de buscar el cambio o la transformación hacia una gestión comunitaria de los bienes democráticos. Para conseguirlo, abordamos en todos los talleres una secuencia común en dos pasos:

1) *Problematizar el statu quo*. Facilitar que la comunidad encuentre la problemática solapada en la forma en que gestionamos el bien (o servicio) convencionalmente.

2) *Estimular la decisión de cambio*. Generar alternativas plausibles, económicas, viables, atractivas y bien adaptadas al entorno comunitario. La comunidad decidirá la acción final a implementar en el Plan de Mejora dentro de un plazo y con un/a responsable.

El trabajo sobre los bienes democráticos se ha llevado a cabo mediante talleres teórico- prácticos en los que se han trabajado propuestas transformadoras como las que siguen.

### **Agua comunitaria y Comunidades del Bien Común**

Para promover cambios hacia una gestión comunitaria del agua se ha realizado un taller centrado principalmente en la reutilización de aguas pluviales.

1) Objetivo general: Sensibilizar a la comunidad en la importancia de la gestión comunitaria del agua, aportando recursos para poder evaluar adecuadamente los temas del Balance del Bien Común relacionados con este *bien democrático* y concretar la posible intervención práctica como “acción dentro del Plan de Mejora” de la comunidad, a realizar en los próximos meses.

2) Objetivos específicos:

a) Sensibilizar a los hogares participantes en la valoración de los beneficios económicos (derivados del ahorro y la eficiencia), ambientales (reducción del estrés hídrico) y sociales (inserción laboral).

b) Concienciar en la importancia de modificar hábitos de consumo para que los cambios proporcionados por la autogestión del recurso sean rentables y amortizables.

c) Acercar a los hogares participantes los sistemas de reutilización de aguas pluviales que se requieren para poder autogestionar una parte del agua que necesitan.

d) Orientar con criterios técnicos expertos a los hogares participantes en la toma de decisión respecto de las posibles acciones a implementar, a través de la realización de un diagnóstico de la situación actual con propuesta/s de cambio.

El taller contuvo una parte teórica y otra práctica, terminando con la visita a un hogar-tipo de la comunidad participante para establecer un diagnóstico y unas propuestas concretas de mejora. Se ha seguido una dinámica grupal activa y altamente participativa, a través del acercamiento a la reutilización de las aguas pluviales y el conocimiento de los principales sistemas actualmente disponibles, incluyendo teoría y práctica del diseño de sistemas para la recogida y reutilización del agua de lluvia, ejemplos de sistemas actualmente existentes para la recogida y reutilización del agua, análisis económico y ambiental de los impactos de cada uno de los sistemas del sector, terminando con una exploración de los sistemas aplicables en el entorno concreto de la comunidad participante.

### **Finanzas comunitarias y Comunidades del Bien Común**

Para promover cambios hacia una gestión comunitaria de las finanzas se ha realizado un taller centrado principalmente en la creación de un sistema de autofinanciación para la comunidad.

1) Objetivo general: Hacer llegar a la comunidad la metodología de las Comunidades Autofinanciadas como una herramienta útil y sencilla que les permita acceder a ahorro, crédito y una red de apoyo mutuo, así como empoderarse y disminuir su dependencia respecto a ayudas financieras externas, incidiendo en la importancia del ahorro y cohesión comunitaria como activos para evitar la exclusión.

2) Objetivos específicos.

a) Informar sobre la metodología de las Comunidades Autofinanciadas y facilitar la comprensión de su funcionamiento.

b) Sensibilizar a las personas participantes respecto a la importancia del ahorro como activo esencial para evitar la exclusión.

c) Introducir la Economía Social y Solidaria (ESS) y las Finanzas Éticas (FFEE) como alternativas solidarias y coherentes al sistema bancario tradicional.

d) Concienciar sobre la importancia de tomar las riendas de las propias finanzas y la gestión del ahorro con el objetivo de alcanzar una mayor autogestión, independencia y desarrollo comunitario.

e) Explicar las ventajas de las CAF sobre otras maneras de financiarse y como metodología comunitaria: acceso rápido y fácil a ahorro y crédito, reparto de intereses, la CAF como circuito cerrado, ayuda mutua, acceso a capital social y activos inherentes a éste.

Al mismo tiempo se ha insistido en la importancia de la educación financiera y de la correcta gestión de las finanzas para eludir la exclusión y el sobreendeudamiento y la ventaja de optimizar los recursos. El taller contuvo una parte teórica sobre las Comunidades Auto-Financiadas y una pequeña demostración práctica sobre el funcionamiento de una CAF, tratando de que las CAF se perciban como una solución realizable, útil y fácil. Se ha abordado el funcionamiento de las CAF y sus diferencias con el microcrédito, la creación de activos dentro de la CAF, su expansión internacional. Se ha trabajado en la comunidad con la plataforma *Winkomun* y la herramienta de gestión *Winkomun Numbers*. Se han realizado prácticas sobre su regulación y los estatutos (cargos, relación ahorro/crédito, crédito máximo, intereses, aplicación de multas, etc.).

### **Energía comunitaria y Comunidades del Bien Común**

Para promover cambios hacia una gestión comunitaria de la energía-e (eléctrica) se ha realizado un taller centrado principalmente en cooperativas de consumo, eficiencia y ahorro y la generación comunitaria de energía-e.

1) Objetivo general: Sensibilizar a la comunidad en la importancia de la gestión comunitaria de la energía-e, aportando conocimiento sobre la demanda, origen de las fuentes energéticas en la factura del suministro eléctrico y sus posibles alternativas, aportando asimismo recursos para poder evaluar adecuadamente los temas del Balance del Bien Común relacionados con este *bien democrático* y ayudando a concretar la posible intervención práctica como “acción dentro del Plan de Mejora” de la comunidad, a realizar en los próximos meses.

2) Objetivos específicos:

a) Sensibilizar a los hogares participantes en la valoración de los beneficios económicos (derivados del ahorro y la eficiencia), ambientales (fuentes renovables) y sociales (promoción laboral asociada a cooperativas de consumo).

b) Concienciar en la importancia de modificar hábitos de consumo para que los cambios proporcionados por la autogestión del recurso sean rentables y amortizables.

c) Acercar a los hogares participantes los sistemas energéticamente más eficientes, la producción energética propia y la democratización del sector mediante la incorporación a cooperativas de consumo, requeridos para poder mejorar el balance energético.

d) Orientar con criterios técnicos expertos a los hogares participantes en la toma de decisión respecto de las posibles acciones a implementar, a través de la realización de un diagnóstico de la situación actual con propuesta/s de cambio.

El taller contuvo una parte teórica y otra práctica, contando con un análisis y valoración de la gestión energética de los hogares para establecer un diagnóstico y unas propuestas concretas de mejora. Se sigue una dinámica grupal activa y altamente participativa, centrada en la confección de una tabla para puntuar la energía-e de los hogares y de la comunidad con la intención de encontrar propuestas que mejoren o perfeccionen tanto la eficiencia como la generación y consumo energéticos, así como los impactos asociados. Se abordó la concienciación sobre la importancia del papel de la energía en el cambio climático, la diferenciación entre energías agotables y energías renovables, se compararon facturas reales con sus equivalentes en una *cooperativa de consumo*, la eficiencia energética en el hogar y la comunidad, las modalidades de consumo eléctrico: con sus costes sociales y ambientales asociados, la soberanía energética en los hogares y la comunidad. Finalmente se expusieron ejemplos de sistemas de generación de energía-e urbana y periurbana con un análisis económico y ambiental de los impactos de cada uno de los sistemas del sector, terminando con una exploración de los sistemas aplicables en el entorno concreto de la comunidad.

### **Movilidad comunitaria y Comunidades del Bien Común**

Para promover cambios hacia una gestión comunitaria de la movilidad se ha realizado un taller centrado principalmente en la evaluación de la eficiencia, el ahorro y las posibles opciones comunitarias de movilidad.

1) Objetivo general: Sensibilizar a la comunidad en la importancia de la gestión comunitaria de la movilidad, aportando conocimiento sobre la demanda de energía asociada al transporte, origen de dichas fuentes, eficiencia de cada medio de transporte y sus alternativas, aportando asimismo recursos para poder evaluar adecuadamente los

temas del Balance del Bien Común relacionados con este *bien democrático* y ayudando a concretar la posible intervención práctica como “acción dentro del Plan de Mejora” de la comunidad, a realizar en los próximos meses.

2) Objetivos específicos:

a) Sensibilizar a los hogares participantes en la valoración de los beneficios económicos (derivados del ahorro y la eficiencia), ambientales (reducción de EGEI y partículas) y sociales (promoción laboral).

b) Concienciar en la importancia de modificar hábitos de consumo para que los cambios proporcionados por la autogestión del recurso sean rentables y amortizables.

c) Acercar a los hogares participantes los sistemas de *car-pooling* y *car-sharing* requeridos para poder mejorar el balance energético relacionado con la movilidad. d) Orientar con criterios técnicos expertos a los hogares participantes en la toma de decisión respecto de las posibles acciones a implementar, a través de la realización de un diagnóstico de la situación actual con propuesta/s de cambio.

El taller contuvo una parte teórica y otra práctica, contando con un análisis y valoración de la movilidad de los hogares para establecer un diagnóstico y unas propuestas concretas de mejora. Se siguió una dinámica grupal activa y altamente participativa, centrada en la confección de una tabla para puntuar la movilidad de los hogares y de la comunidad con la intención de encontrar propuestas que mejoren o perfeccionen tanto la eficiencia energética como los impactos asociados. Se abordó la concienciación sobre la importancia de la movilidad y el cambio climático en general, el *Peak Oil* y la situación de las fuentes de energía no renovable, el potencial máximo, la Tasa de Retorno Energético (TRE), la dependencia de las energías fósiles y la rentabilidad económica, el consumo sectorial de la energía dedicada al transporte y la eficiencia asociada, la eficiencia de los diferentes tipos de vehículos a motor, los costes sociales del transporte: tiempo perdido, conciliación familiar y tiempo libre, los altos costes medioambientales: polución acústica, del aire, mala gestión de residuos y escasez de recursos para la fabricación de vehículos, la resiliencia comunitaria ante una previsible escasez de energía, las materias primas en la inercia del modelo actual, el desplazamiento fácil y saludable: mejora en la seguridad y reducción de la conflictividad asociada a la movilidad, el ahorro económico por reducción de la demanda energética, la soberanía

energética en la movilidad y en las comunicaciones, la mejora de la convivencia: *cooperar* frente a *competir* por el espacio y los recursos, el aumento de la calidad de vida: moverse y viajar sin tanto impacto ambiental, con ahorro de recursos que se liberan para invertirlos en otras actividades. El taller ha concluido con ejemplos de sistemas de movilidad urbana eficientes de reciente aparición y el análisis económico y ambiental de los impactos de cada uno de los sistemas del sector. Para finalizar, se han explorado sistemas aplicables en el entorno concreto de la comunidad.

### **Conexión comunitaria y Comunidades del Bien Común**

Para promover cambios hacia una gestión comunitaria del acceso a la conexión a internet se ha realizado un taller centrado principalmente en la exploración de sistemas comunitarios de internet (WiFi comunitario y nube comunitaria).

1) Objetivo general: Sensibilizar a la comunidad en la importancia de la gestión comunitaria de la conexión a internet, aportando recursos para poder evaluar adecuadamente los temas del Balance del Bien Común relacionados con este *bien democrático* y concretar la posible intervención práctica como “acción dentro del Plan de Mejora” de la comunidad, a realizar en los próximos meses.

2) Objetivos específicos:

a) Sensibilizar a los hogares participantes en la valoración de los beneficios económicos (derivados del ahorro y la eficiencia), ambientales (reducción del número de redes presentes en el territorio) y sociales (inserción laboral).

b) Concienciar en la importancia de modificar hábitos de consumo para que los cambios proporcionados por la compartición del recurso sean rentables y amortizables.

c) Acercar a los hogares participantes los sistemas de compartición que permiten las redes en la actualidad.

d) Orientar con criterios técnicos expertos a los hogares participantes en la toma de decisión respecto de las posibles acciones a implementar, previo diagnóstico de la situación actual con propuesta/s de cambio.

El taller contuvo una parte teórica y otra práctica, terminando con la visita a un hogar-tipo de la comunidad participante para establecer un diagnóstico y unas propuestas concretas de mejora. Se siguió una dinámica grupal activa y altamente participativa,

con la discusión de las posibles soluciones para la creación de un sistema de internet comunitario (compartido). Se abordó el nacimiento y desarrollo de internet como un “bien común”, la posibilidad de que Internet se establezca como espacio compartido construido de manera descentralizada (propiedad colectiva), la concienciación sobre el estado actual de la gestión de internet (Oligopolio), las consecuencias del Oligopolio: precios elevados y señales compartidas sin consentimiento (ratio de venta: 1Mb/30-40 usuarios), las bases para adoptar sistemas para una gestión comunitaria de internet (WiFi comunitario), las repercusiones positivas de los sistemas de conexión comunitaria: ahorro, eficiencia, salud de la red, salud personal y nuevos recursos (nube comunitaria a muy bajo precio), el análisis económico y ambiental de los impactos de cada uno de los sistemas del sector, terminando con la exploración de sistemas aplicables en el entorno concreto de la comunidad.

### **Cohesión, Gobernanza y Comunidades del Bien Común**

Para promover todo el conjunto de los cambios expuestos más arriba se necesita de una gestión comunitaria de los bienes relacionales, es decir, de la forma en que como comunidad vamos a encontrarnos, sentirnos, expresarnos y escucharnos, para poder tomar las importantes decisiones asociadas al plan de mejora. Sobre facilitación grupal para la dinamización comunitaria y concretamente el método sociocrático se ha realizado un taller especializado, además de prácticas a lo largo de los encuentros comunitarios mantenidos a partir del comienzo de la tercera etapa, con la ejecución de acciones.

1) Objetivo general: Facilitar todo el proceso que desarrolla el proyecto de investigación- acción “Comunidades del Bien Común” en el núcleo comunitario participante de Beneixama, comprendiendo los dos siguientes focos de acción:

2) Objetivos específicos:

a) Asesoramiento al coordinador del proyecto en lo relativo a la facilitación en el acompañamiento y cuidado tanto de las personas participantes de la comunidad como en el proceso de puesta en marcha y seguimiento del proceso para el cumplimiento de sus objetivos; asesorando también en el cuidado de los mismos objetivos.

b) Facilitación y asesoramiento a la comunidad participante, tanto a las personas como al proceso de desarrollo y cumplimiento de los objetivos fijados, prestando atención al cuidado de las acciones previstas.

Tanto en el taller como la práctica de cada encuentro comunitario, se ha abordado la conexión de la visión individual y colectiva con la visión del proyecto, la cohesión del grupo que se percibe como “lugar de seguridad”, la consolidación del grupo como equipo de colaboración, el empoderamiento de los distintos participantes de la comunidad para potenciar su capacidad de liderazgo al servicio del grupo y del proyecto, la dotación de diversas herramientas para las indagaciones necesarias de cara a la realización de propuestas y posterior toma de decisiones, la formación y el acompañamiento en el aprendizaje de la Sociocracia como método para la toma de decisiones, la formación y la ayuda en la gestión de conflictos a través de métodos como la escucha activa y la Comunicación No Violenta en los distintos procesos, la gestión emocional en los momentos que así lo requieran, especialmente en los de conflicto, el uso del Modelo Koru como meta-modelo para los diseños de actividades en todo el proceso de facilitación.

### **Proyección final del trabajo de campo**

En los próximos meses esperamos se ejecuten las 26 acciones transformadoras relacionadas con el total de los bienes democráticos, es decir, agua, agroecología, energía, conexión, finanzas, movilidad y cohesión y gobernanza. El ritmo alcanzado por esta comunidad permite predecir que en la primavera del año entrante se habrá posiblemente ejecutado el conjunto de las acciones, guardando prevención de que alguna de ellas pudiera entrar en un proceso de estancamiento que podría ser originado por la incompatibilidad de alguna de las acciones. El acceso a una conexión “en comunes” a modo de internet comunitario, parece ser la acción con mayor probabilidad de ralentización de todo el conjunto del plan de mejora. El huerto comunitario agroecológico se ha revelado como uno de los temas de la matriz más complicados de ejecutar, razón por la cual posiblemente quede pospuesto para el *pos*-proyecto. En caso de que no pudiera ejecutarse en el plazo de tiempo que se dispone para la investigación, por lo que quedaría como elemento pendiente para el plan de mejora del balance del bien común finalmente resultante.

### **A modo de conclusión: ¿Por qué necesitamos Comunidades del Bien Común?**

Después de años de crítica a un modelo basado en el crecimiento, el camino seguido por la humanidad no sólo no ha variado sino que ha incrementado esta tendencia negativa. No se han aplicado las recetas propugnadas, por lo que se ha comprobado que

la simple crítica teórica ha sido incapaz de frenar el modelo del crecimiento. Pero el trabajo realizado no ha dejado de ser útil para la transformación social. Ahora se vuelve necesario el esbozo de nuevos horizontes a los cuales dirigirse. Este trabajo de investigación aporta un constructo más para ese nuevo horizonte, *los bienes democráticos*, como guía práctica para la transformación real que devuelva a las comunidades su función de auto-sostenimiento, mediante unos mínimos de auto-organización que las dotan de resiliencia estructural.

Con los Objetivos de Desarrollo Sostenible (2015-2030) la Asamblea General de las Naciones Unidas se ha propuesto “lograr que las ciudades y los asentamientos humanos sean inclusivos, seguros, resilientes y sostenibles” (Objetivo 11) y “promover sociedades pacíficas e inclusivas para el desarrollo sostenible, facilitar el acceso (...) y crear instituciones eficaces, responsables e inclusivas a todos los niveles” (Objetivo 16). Pero las medidas e iniciativas no pueden venir sólo desde las administraciones y gobiernos locales. Una comunidad del bien común se responsabiliza en la dirección y el control de la gestión de los bienes más indispensables, habilitándose como *comunidad resiliente*. Este tipo de comunidades constituyen el inicio de una sociedad civil con un papel activo y protagónico en el conjunto de las relaciones económicas, políticas y sociales, relativizando el papel, hasta ahora central, del empleo y en su defecto, del subsidio.

Una Comunidad del Bien Común podría:

- Redistribuir la riqueza al dirigir la masa monetaria desde estructuras piramidales con élites sobre-remuneradas (oligopolios) hacia otras más ensanchadas en la base (Piketty).
- Medir su éxito con indicadores no monetarios, cuya importancia resaltan Hamilton y Jackson.
- Aumentar la protección al medioambiente mientras reduce la desigualdad dentro del país y entre países al relocalizar el consumo de bienes esenciales, reduciendo el peso del mercado y la publicidad en pro de un modelo de progreso que no está basado exclusivamente en la acumulación insostenible y el crecimiento ilimitado (Latouche).
- Disminuir la racionalidad económica en favor de otras racionalidades, como los bienes relacionales (relaciones cercanas: cohesión y gobernanza), el valor del tiempo en la calidad de vida o el *Estado estacionario* de Stuart Mill.

- Poner en marcha una gestión de mínimos en los que aumenta la eficiencia y disminuye el impacto ambiental (Georgescu-Roegen), volviéndose más simple (Thoreau) y adoptando los consejos de Gandhi sobre auto-abastecimiento, como Paz Estructural (Galtung).
- Contribuir a reducir la explotación laboral y ambiental al ayudar a limitar los niveles de consumo (Illich).
- Hacer retroceder las diferencias sociales al frenar el proceso de mercantilización que ha ido destruyendo espacios de autonomía de las personas y los pueblos y disminuyendo su resiliencia conforme aumenta el sentimiento de infelicidad (Latouche y Pallante).
- Recuperar trabajos *circulares* al favorecer dinámicas de reparación, reutilización y auto-producción combinada con producción local.
- Conferir –por la vía de su institucionalización– un papel propio a la sociedad civil, dejando delimitada la esfera de competencias y de actuación que le es propia a cada ámbito (Estado, mercado y sociedad civil) lo que resulta clave para trascender las tradiciones políticas de visión excluyente (comunismo y capitalismo).
- Demostrar que es posible, a través de una perspectiva *both/and* (Galtung): un *Estado fuerte*, un *mercado fuerte* y una *sociedad civil fuerte* simultáneamente, si se otorgan proporciones y límites en todo el conjunto, ya tripolar. Una sociedad civil “aliada” al Estado y al mercado estaría respondiendo al objetivo 17 de los ODS. Agua, energía-e, finanzas (pobreza) son otros ODS que trabajamos.

En resumen, la comunidad del bien común fortalece y empodera a los actores y procesos locales en una llamada a la auto-organización ciudadana frente a la tendencia al desapoderamiento de lo común en favor de estructuras de oligopolio que tienen las riendas de los bienes que satisfacen las necesidades básicas. Pone en práctica y contextualiza las

8”R” que propone Latouche (reevaluar, redefinir, reestructurar, redistribuir, relocalizar, reducir, reutilizar y reciclar) al tiempo que gana en sobriedad, reduciendo el uso de mercancías con “utilidad decreciente e inutilidad creciente”: fuerte impacto ambiental y causante de injusticias sociales (Pallante), sin que esto signifique ruptura o reducción de la responsabilidad del Estado en sus obligaciones con la sociedad.

## **Consumo de energía y eficiencia energética en la industria: análisis de descomposición. España, 1995-2017**

**Lidia Andrés**

**Emilio Padilla**

Resumen:

Esta investigación analiza la evolución del consumo de energía y de la intensidad energética en la industria en España entre los años 1995 y 2017. Para el análisis se emplea el método de descomposición IDML en su versión multiplicativa tanto anual como acumulativa. Los resultados revelan que la disminución de la intensidad energética de la industria española en el período analizado se explica tanto por la evolución positiva del efecto intensidad real –menor consumo aparente de energía por € de valor añadido– como del efecto estructura –menor peso de los sectores industriales más intensivos en el uso de energía. El artículo profundiza en el conocimiento de esta evolución cuantificando la contribución de los diferentes sectores industriales en ambos efectos mediante la atribución de los cambios en el índice Divisia.

Palabras clave: análisis de descomposición del índice Divisia, intensidad energética, LMDI, industria.

### **1. Introducción**

En las últimas décadas ha habido una preocupación creciente por conseguir un uso más eficiente de la energía (IEA, 1997). El interés de una mayor eficiencia energética no sólo radica en la disminución de las emisiones de gases de efecto invernadero derivadas del consumo de combustible, sino también en factores como la menor dependencia energética o el ahorro en los costes energéticos. Profundizar en el estudio de los determinantes de la evolución del consumo de la energía es relevante, pues, para facilitar la puesta en marcha de políticas que favorezcan el ahorro y un uso energético más eficiente.

La industria es uno de los sectores que ha contribuido a paliar la evolución negativa del consumo energético en España. Así, mientras que el consumo de energía del conjunto

de la economía aumentaba un 28,8% entre los años 1995-2017, la industria reducía en ese mismo período su consumo energético un 2,0%. Resulta clave investigar qué factores explican el comportamiento diferenciado del consumo energético en el sector industrial con respecto al conjunto de la economía.

El objetivo de este artículo es el de analizar el consumo energético de la industria en España en el período 1995-2017 a través de un análisis de descomposición ampliado. El resto del artículo se organiza como sigue. En el apartado 2, se presentan los datos y la metodología empleados en el análisis. En el apartado 3, se muestran los resultados del análisis de descomposición ampliado y el análisis de estos. En el apartado 4, se resume y concluye el artículo.

## **2. Datos y metodología**

### *2.1 Datos*

La base de datos consultada es EUROSTAT. Se obtienen datos para España en el período 1995-2017 de, por una parte, el consumo final de energía de la industria y sus sectores procedente de los Balances de Energía y, por otra parte, el VAB del conjunto de la industria y de sus sectores procedente de la Contabilidad Nacional.

Los datos de consumo final de energía se expresan en TEP. Por su parte, los datos de VAB se expresan en millones de euros corrientes, por lo que éstos se deflactan con el fin de conseguir el VAB en millones de euros constantes (año base 2010).

Los datos de consumo final de energía industrial se clasifican en un total de 13 sectores industriales, mientras que los datos de VAB se clasifican en un total de 26 sectores industriales. Para que los sectores industriales se correspondan, se agregan los sectores industriales de la Contabilidad Nacional y de los Balances de energía, de manera que, en esta investigación, la industria comprende un total de 12 sectores industriales.

### *2.2. Metodología*

En este apartado se presentan las dos metodologías empleadas en esta investigación. En primer lugar, el Índice Divisia de Media Logarítmica que desagrega la variación del consumo energético en tres componentes explicativos. Y, en segundo lugar, se muestra cómo se atribuye esa variación en el consumo energético a los diferentes sectores industriales.

### 2.2.1. *El Índice Divisia de Media Logarítmica*

Las técnicas de análisis de descomposición tales como los análisis de descomposición de índices han sido utilizados ampliamente en la literatura cuyo objetivo es estudiar el consumo de energía. Este tipo de análisis permite desagregar las variaciones de la variable a analizar en diferentes factores explicativos, y en el caso particular del consumo energético de la industria, el análisis de descomposición comprende tres factores explicativos: escala, estructura e intensidad. El efecto escala se corresponde con los cambios en el consumo energético derivados de la evolución de la actividad industrial. El efecto estructura, por su parte, informa sobre los cambios en el consumo energético consecuencia de las variaciones en el peso relativo de los diferentes sectores industriales, caracterizados por niveles diferentes de consumo de energía. Finalmente, el efecto intensidad explica los cambios en el consumo energético como consecuencia de las variaciones en el consumo aparente de energía de los diferentes sectores industriales. En este estudio, cuyo fin es analizar el consumo energético de la industria en España en el período 1995-2017, se utiliza el método de descomposición índice Divisia de media logarítmica en su forma multiplicativa (IDML-M).

La elección del método IDML se explica porque satisface una serie de condiciones que lo señalan como un método de descomposición superior a otros métodos paramétricos (Ang 2004). Estas condiciones son: a) es un método de descomposición perfecta, por lo que supera el test del criterio de reversibilidad; b) muestra robustez en el valor 0; c) supera el test del criterio de reversibilidad en el tiempo; d) supera el test de agregación; e) es sencillo de aplicar y de interpretar sus resultados; y f) su adaptabilidad. Por otra parte, existen dos versiones de esta metodología, la aditiva y la multiplicativa, los resultados obtenidos en la versión multiplicativa están vinculados con los obtenidos en la versión aditiva a través de una sencilla fórmula, de manera que puede derivarse el efecto estimado en la descomposición aditiva a través del mismo efecto estimado en la descomposición multiplicativa y a la inversa. Finalmente, la no existencia de datos negativos en la base de datos no hace necesaria la utilización de métodos alternativos relacionados con el índice de Laspeyres. Para una información más detallada de las propiedades de los diferentes métodos de descomposición véase, por ejemplo, Ang (1994), Ang y Zhang (2000), Lenzen (2006) y Ang y Liu (2007). Para una información más detallada sobre esta metodología véase Ang (2005).

### *2.2.2. La atribución de la evolución de la intensidad energética en el IDML al efecto intensidad energética real y al efecto estructura*

La metodología de la atribución en el IDML consiste en atribuir los cambios experimentados por el efecto intensidad medido con el índice Divisia a las diferentes fuentes asociadas a dichos cambios. La aplicación de esta metodología no tan sólo al efecto intensidad sino también al efecto estructura permite obtener, en este caso en particular, un análisis más detallado de la contribución de cada uno de los sectores industriales en la evolución de los dos efectos, determinantes ambos de la evolución de la intensidad energética. Para una información más detallada sobre esta metodología véase Choi y Ang (2012).

## **3. Resultados**

En este apartado se presentan los resultados obtenidos del estudio de la evolución del consumo energético, por una parte, y de la intensidad energética de la industria, por otra. Este estudio consiste en un análisis descriptivo y en un análisis de descomposición IDML ampliado con el análisis de la atribución de la evolución de la intensidad energética en el índice Divisia.

### *3.1. El consumo de energía en la industria en España*

#### *3.1.1. Análisis de la evolución del consumo de energía*

El consumo final de energía de la industria en España se reduce un 2'0% durante el período 1995-2017, lo que supone un consumo de 19.354,2 miles de TEP en 2017. No obstante, ni la evolución del consumo energético industrial fue constante a lo largo del período ni tampoco es homogénea la contribución de los diferentes sectores industriales a este menor consumo energético del conjunto de la industria. En cuanto a la evolución, el consumo energético de la industria muestra una tendencia creciente en la década 1995-2005, con la excepción de los años 1996 y 1999, y es a partir de entonces que se inicia una tendencia decreciente, con la excepción de los años 2007, 2010 y 2017, de manera que ya en el año 2013 el consumo energético industrial alcanza los niveles del año 1995 (ver Gráfico 1). Respecto a la contribución diferenciada de los distintos sectores industriales a la evolución del consumo energético industrial, cabe decir que los sectores que disminuyen el consumo de energía son “Metalurgia: fabricación de productos de hierro, acero y ferroaleaciones” (-3'8%); “Fabricación de otros productos minerales no metálicos” (-16,9%); “Industria química&Fabricación de productos farmacéuticos” (-

11,9%); “Fabricación de productos de caucho y plásticos&Fabricación de muebles, otras industrias manufactureras“ (-57,5%); e “Industria textil, confección de prendas de vestir e industria del cuero y del calzado” (-68’1%); sectores cuya participación en el consumo final de energía en el conjunto de la industria en 2017 es del 18’3%, 18’1%, 16’2%, 4’3% y 1’6% respectivamente. Por su parte, los sectores que aumentan el consumo de energía son “Industrias de la alimentación, fabricación de bebidas e industria del tabaco” (+29’1%); “Industria del papel&Artes gráficas y reproducción” (+29,6%); “Construcción” (+440,7%); “Fabricación de productos metálicos, excepto maquinaria y equipo&Fabricación de productos informáticos, electrónicos y ópticos&Fabricación de material y equipo eléctrico&Fabricación de maquinaria y equipo n.c.o.p” (+11’4%); “Industria de la madera y del corcho, excepto muebles; cestería y espartería” (+302’7%); “Fabricación de vehículos de motor, remolques y semiremolques&Fabricación de otro material de transporte” (+1’4%); y “Industrias extractivas” (+89’0%); siendo su participación en el consumo final de energía en la industria en 2017 del 13’7%, 9’5%, 5’3%, 4’0%, 3’3%, 3’1% y 2’6% respectivamente.

**Tabla 1. Consumo energético (miles de TEP) de los sectores industriales en el conjunto de la industria. España 1995-2017**

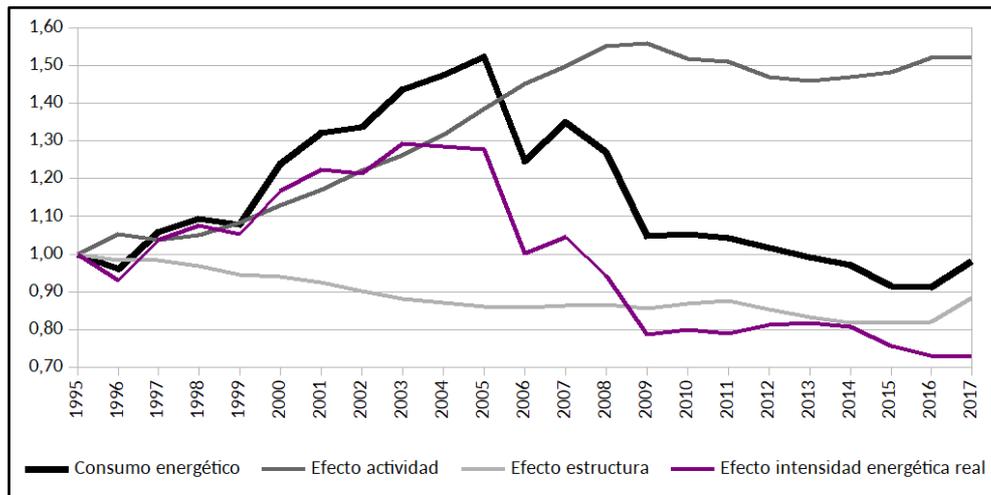
	Consumo final energía			Peso relativo (%)	
	1995	2017	(%)	1995	2017
Metalurgia: fabricación de productos de hierro, acero y ferroaleaciones	3.679,3	3.540,9	-3,8%	18,6%	18,3%
Industria química & Fabricación de productos farmacéuticos	3.549,0	3.128,0	-11,9%	18,0%	16,2%
Fabricación de otros productos minerales no metálicos	4.222,3	3.507,7	-16,9%	21,4%	18,1%
Fabricación de vehículos de motor, remolques y semiremolques & Fabricación de otro material de transporte	591,0	599,5	1,4%	3,0%	3,1%
Fabricación de productos metálicos, excepto maquinaria y equipo & Fabricación de productos informáticos, electrónicos y ópticos & Fabricación de material y equipo eléctrico & Fabricación de maquinaria y equipo n.c.o.p.	692,4	771,4	11,4%	3,5%	4,0%
Industrias extractivas	265,1	501,0	89,0%	1,3%	2,6%
Industrias de la alimentación, fabricación de bebidas e industria del tabaco	2.053,2	2.651,6	29,1%	10,4%	13,7%
Industria del papel&Artes gráficas y reproducción	1.415,8	1.835,2	29,6%	7,2%	9,5%
Industria de la madera y del corcho, excepto muebles; cestería y espartería	160,3	645,7	302,7%	0,8%	3,3%
Construcción	191,3	1.034,3	440,7%	1,0%	5,3%
Industria textil, confección de prendas de vestir e industria del cuero y del calzado	990,2	315,6	-68,1%	5,0%	1,6%
Fabricación de productos de caucho y plásticos & Fabricación de muebles, otras industrias manufactureras	1.937,4	823,5	-57,5%	9,8%	4,3%
Total industria	19.747,3	19.354,2	-2,0%	100,0%	100,0%

Fuente: elaboración propia a partir de los datos de EUROSTAT (2020)

### 3.1.2. Resultados del análisis de descomposición IDML-M del consumo energético

Los resultados del análisis del IDML muestran que el comportamiento errático del consumo energético se explica por el efecto intensidad energética real, dado que la evolución mostrada tanto por el efecto estructura como por el efecto actividad puede calificarse como de “uniforme” a lo largo del período considerado (véase Gráfico 1).

**Gráfico 1. Evolución del consumo energético y de los efectos actividad, estructura e intensidad energética real**



Fuente: elaboración propia a partir de los datos de EUROSTAT (2020)

El análisis de descomposición acumulativa se presenta en la Tabla 2. Los resultados revelan que en la evolución del consumo energético industrial el efecto actividad ha contribuido persistentemente de forma negativa a lo largo del período analizado; todo lo contrario que el efecto estructura al contribuir de forma positiva; mientras que la contribución del efecto intensidad energética real ha sido negativa entre los años 1997 y 2007<sup>1</sup>, y positiva desde el año 2008 hasta el año 2017. Así, la evolución del consumo energético presenta tres etapas diferenciadas. En la primera etapa, la que se corresponde con el período 1997-2007, la contribución positiva del efecto estructura en la evolución del consumo energético fue totalmente insuficiente para compensar las contribuciones negativas tanto del efecto actividad como del efecto intensidad energética real; de manera que es en 2005 cuando el consumo energético industrial alcanza su valor máximo. En la segunda etapa, años 2008-2012, el efecto intensidad energética real se suma al efecto estructura contribuyendo positivamente ambos a la evolución del consumo energético industrial, sin embargo, dicha contribución sigue siendo insuficiente para compensar la contribución negativa derivada del efecto actividad. En la tercera etapa, años 2013-2017, el consumo energético de la industria empieza a disminuir con respecto a los niveles del

<sup>1</sup> En 1996 la contribución del efecto intensidad energética real es positivo.

año 1995, ya que ahora la contribución positiva de los efectos estructura e intensidad energética real más que compensa la contribución negativa del efecto actividad.

**Tabla 2. Descomposición IDML-M de la evolución del consumo de energía en la industria. España, 1995-2017**

	Análisis anual (año base año precedente)				Análisis multiperíodo (año base 1995)			
	Agregada (%)	Actividad (%)	Estructura (%)	IE Real (%)	Agregada (%)	Actividad (%)	Estructura (%)	IE Real (%)
1996	-3,8	5,2	-1,8	-6,9	-3,8	5,2	-1,8	-6,9
1997	9,9	-1,4	0,0	11,5	5,7	3,7	-1,8	3,7
1998	3,5	1,3	-1,5	3,8	9,4	5,0	-3,2	7,7
1999	-1,4	3,1	-2,3	-2,2	7,9	8,3	-5,4	5,3
2000	14,9	4,3	-0,7	10,9	24,0	12,9	-6,0	16,9
2001	6,5	3,5	-1,7	4,7	32,1	16,9	-7,7	22,3
2002	1,2	4,5	-2,5	-0,7	33,6	22,2	-9,9	21,4
2003	7,6	3,3	-2,2	6,5	43,8	26,2	-11,9	29,3
2004	2,6	4,4	-1,1	-0,7	47,5	31,7	-12,9	28,5
2005	3,3	5,2	-1,4	-0,5	52,3	38,6	-14,0	27,8
2006	-18,2	4,8	-0,2	-21,7	24,7	45,3	-14,3	0,1
2007	8,2	3,0	0,5	4,4	34,8	49,7	-13,8	4,5
2008	-5,8	3,7	0,5	-9,7	27,0	55,3	-13,3	-5,6
2009	-17,5	0,4	-1,4	-16,7	4,8	55,9	-14,6	-21,4
2010	0,4	-2,7	1,6	1,6	5,2	51,7	-13,2	-20,1
2011	-0,8	-0,4	0,9	-1,3	4,3	51,1	-12,4	-21,2
2012	-2,5	-2,7	-2,7	3,0	1,7	47,0	-14,7	-18,8
2013	-2,5	-0,7	-2,3	0,5	-0,8	46,0	-16,7	-18,4
2014	-2,2	0,6	-1,8	-1,0	-3,0	46,9	-18,2	-19,2
2015	-5,8	1,0	-0,2	-6,5	-8,6	48,3	-18,4	-24,5
2016	-0,4	2,6	0,5	-3,5	-8,9	52,2	-17,9	-27,1
2017	7,6	0,1	7,8	-0,3	-2,0	52,4	-11,6	-27,3

Fuente: elaboración propia a partir de los datos de EUROSTAT (2020)

### 3.2. La intensidad energética de la industria en España

#### 3.2.1. Análisis de la evolución de la intensidad energética

Entre los años 1995 y 2017, la intensidad energética de la industria en España disminuye un 35'7%, traduciéndose en un total de 0,09 miles de TEP/€ en 2017. En este caso, y al igual que se ha visto con el consumo energético, la evolución de la intensidad energética no es constante en el tiempo ni tampoco la contribución de los diferentes sectores industriales a la evolución positiva de la eficiencia energética en el conjunto de

la industria es homogénea. Respecto a la evolución de la intensidad energética, ésta presenta dos etapas diferenciadas, la primera desde 1995 a 2005<sup>2</sup> y la segunda desde 2006 hasta 2017; en la primera etapa, la intensidad energética aumenta mientras que disminuye en la segunda. En cuanto a la participación de los diferentes sectores industriales se muestra que la mayoría logra mejorar su eficiencia energética, con la excepción de “Construcción”, “Industria de la madera y del corcho, excepto muebles; cestería y espartería” y “Industrias extractivas”, sectores, estos tres, poco intensivos energéticamente. De entre los sectores industriales que evidencian mejoras en su eficiencia energética se encuentran los más intensivos energéticamente, estos son, “Metalurgia: fabricación de productos de hierro, acero y ferroaleaciones” y “Fabricación de otros productos minerales no metálicos”, con reducciones que alcanzan el 23,3% y el 33,1% respectivamente –con 0,75 y 0,53 miles de TEP/€ respectivamente en 2017. Este resultado es importante dado que estos dos sectores participan mayoritariamente en el consumo de energía del conjunto de la industria, con un peso relativo superior al 18% cada uno de ellos.

---

<sup>2</sup> Con la excepción de los años 1996 y 1999

**Tabla 3. Intensidad energética (miles de TEP/€) de los sectores industriales y del conjunto de la industria. España 1995-2017**

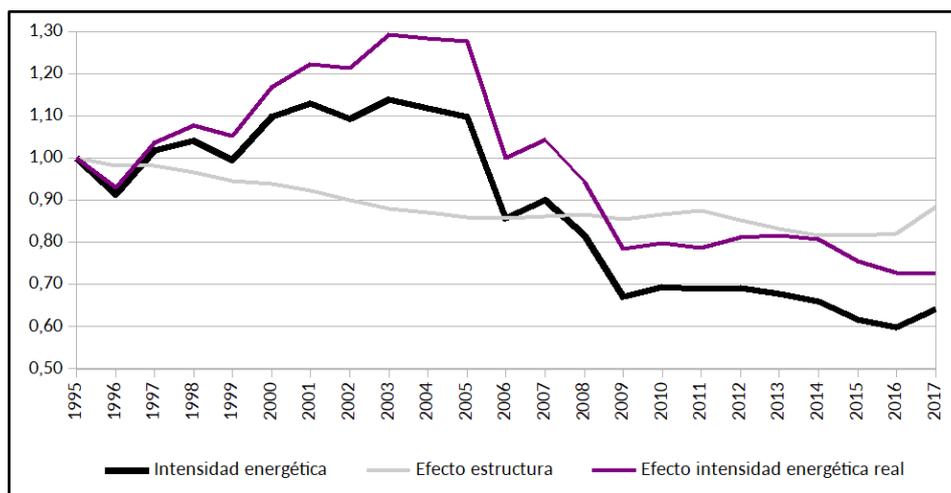
	Intensidad energética		
	1995	2017	(%)
Metalurgia: fabricación de productos de hierro, acero y ferroaleaciones	0,98	0,75	-23,3%
Industria química & Fabricación de productos farmacéuticos	0,32	0,21	-33,1%
Fabricación de otros productos minerales no metálicos	0,83	0,53	-35,5%
Fabricación de vehículos de motor, remolques y semiremolques & Fabricación de otro material de transporte	0,06	0,05	-24,1%
Fabricación de productos metálicos, excepto maquinaria y equipo & Fabricación de productos informáticos, electrónicos y ópticos & Fabricación de material y equipo eléctrico & Fabricación de maquinaria y equipo n.c.o.p.	0,04	0,03	-21,8%
Industrias extractivas	0,13	0,19	43,2%
Industrias de la alimentación, fabricación de bebidas e industria del tabaco	0,12	0,09	-23,7%
Industria del papel & Artes gráficas y reproducción	0,25	0,23	-5,0%
Industria de la madera y del corcho, excepto muebles; cestería y espartería	0,10	0,30	204,9%
Construcción	0,00	0,01	209,0%
Industria textil, confección de prendas de vestir e industria del cuero y del calzado	0,15	0,04	-74,3%
Fabricación de productos de caucho y plásticos & Fabricación de muebles, otras industrias manufactureras	0,24	0,07	-68,8%
<b>Total industria</b>	<b>0,15</b>	<b>0,09</b>	<b>-35,7%</b>

Fuente: elaboración propia a partir de los datos de EUROSTAT (2020)

### 3.2.2. Resultados del análisis de descomposición IDML-M de la intensidad energética

El comportamiento errático de la intensidad energética, al igual que ocurre con el consumo energético, se explica por el efecto intensidad energética real, dado que la tendencia mostrada por el efecto estructura contribuye claramente de forma positiva a la evolución de la intensidad energética, al reducirse durante el período analizado el peso relativo de los sectores industriales más intensivos energéticamente.

**Gráfico 2. Evolución de la intensidad energética y de los efectos estructura e intensidad energética real**



Fuente: elaboración propia a partir de los datos de EUROSTAT (2020)

El efecto intensidad energética real muestra una evolución muy errática en el período analizado. Así, los datos del análisis de descomposición anual muestran que se alternan años en que ésta mejora (1996, 1999, 2002, 2004, 2005, 2006, 2008, 2009, 2011 y de 2014 en adelante) para posteriormente empeorar (1997, 1998, 2000, 2001, 2003, 2007, 2010, 2012 y 2013). Dos años, en particular, el 2006 –con un 21,7%– y el 2009 –con un 16,7%– destacan por las significativas mejoras en el efecto intensidad energética real. El análisis de los resultados de la atribución del índice Divisia al efecto intensidad energética real puede arrojar luz sobre esta cuestión.

Asimismo, del análisis de descomposición acumulativa se desprende que la menor intensidad energética de la industria en España entre 1995 y 2017 se explica en mayor medida por el efecto intensidad energética real, que mejoraría un 27,3% en el período considerado, que por el efecto estructura, que mejoraría un 11,6% en ese período. Esto es, la mejora de la eficiencia energética del sector industrial se explica más por mejoras de la eficiencia energética real –menor consumo aparente de energía de los sectores industriales– que por cambios en la estructura de la industria –menor peso relativo de los sectores más intensivos energéticamente.

**Tabla 4. Descomposición IDMLII-M de la evolución de la intensidad energética de la industria. España, 1995-2017**

	Análisis anual (año base año precedente)			Análisis multiperíodo (año base 1995)		
	Agregada (%)	IE Real (%)	Estructura (%)	Agregada (%)	IE Real (%)	Estructura (%)
1996	-8,6	-6,9	-1,8	-8,6	-6,9	-1,8
1997	11,5	11,5	0,0	1,9	3,7	-1,8
1998	2,2	3,8	-1,5	4,2	7,7	-3,2
1999	-4,4	-2,2	-2,3	-0,4	5,3	-5,4
2000	10,2	10,9	-0,7	9,8	16,8	-6,1
2001	2,9	4,7	-1,7	12,9	22,3	-7,7
2002	-3,2	-0,7	-2,5	9,3	21,4	-10,0
2003	4,2	6,5	-2,2	13,9	29,3	-11,9
2004	-1,8	-0,7	-1,1	11,9	28,5	-12,9
2005	-1,9	-0,5	-1,4	9,8	27,8	-14,1
2006	-21,9	-21,7	-0,2	-14,3	0,0	-14,3
2007	5,0	4,4	0,5	-10,0	4,4	-13,8
2008	-9,2	-9,7	0,5	-18,3	-5,7	-13,4
2009	-17,8	-16,7	-1,4	-32,9	-21,4	-14,6
2010	3,2	1,6	1,6	-30,7	-20,2	-13,2
2011	-0,4	-1,3	0,9	-31,0	-21,2	-12,4
2012	0,3	3,0	-2,7	-30,8	-18,9	-14,8
2013	-1,8	0,5	-2,3	-32,1	-18,4	-16,8
2014	-2,8	-1,0	-1,8	-34,0	-19,2	-18,3
2015	-6,7	-6,5	-0,2	-38,4	-24,5	-18,4
2016	-3,0	-3,5	0,5	-40,2	-27,1	-18,0
2017	7,5	-0,3	7,8	-35,7	-27,3	-11,6

Fuente: elaboración propia a partir de los datos de EUROSTAT (2020)

### 3.2.3. Resultados de la atribución de la evolución de la intensidad energética en el Índice Divisia al efecto intensidad energética real y al efecto estructura

La atribución del índice Divisia muestra, en el caso del efecto intensidad energética real, que los sectores industriales que más contribuyen a la mejora de la eficiencia energética en la industria en España entre los años 1995 y 2017 son por orden de importancia “Fabricación de productos de caucho y plásticos & Fabricación de muebles, otras industrias manufactureras”, “Fabricación de otros productos minerales no metálicos”, “Industria química & Fabricación de productos farmacéuticos”, y “Metalurgia: fabricación de productos de hierro, acero y ferroaleaciones”. Por su parte, la atribución del efecto estructura al índice Divisia muestra que todos los sectores, con la

excepción de “Industrias de la alimentación, fabricación de bebidas e industria del tabaco”, contribuyen positivamente a una mayor eficiencia energética en la industria.

El análisis de la suma de ambos efectos a nivel sectorial explica los resultados del análisis descriptivo de la intensidad energética (apartado 3.2.1.) en relación a la contribución negativa a la evolución de la intensidad energética durante el período considerado de los sectores “Construcción”, “Industria de la madera y del corcho, excepto muebles; cestería y espartería” y “Industrias extractivas”. La evidencia señala que el efecto intensidad energética real para estos tres sectores es negativo y superior al efecto estructura positivo; esto es, el aumento del consumo aparente de energía de estos sectores no se ve compensado por la menor participación de los mismos en el conjunto de la industria.

**Tabla 5. Atribución por sectores industriales del efecto intensidad energética real y del efecto estructura**

	Efecto IE real	Efecto estructura
Metalurgia: fabricación de productos de hierro, acero y ferroaleaciones	-0,053	-0,023
Industria química & Fabricación de productos farmacéuticos	-0,060	-0,022
Fabricación de otros productos minerales no metálicos	-0,069	-0,042
Fabricación de vehículos de motor, remolques y semiremolques & Fabricación de otro material de transporte	-0,007	-0,004
Fabricación de productos metálicos, excepto maquinaria y equipo & Fabricación de productos informáticos, electrónicos y ópticos & Fabricación de material y equipo eléctrico & Fabricación de maquinaria y equipo n.c.o.p.	-0,008	-0,003
Industrias extractivas	0,005	-0,002
Industrias de la alimentación, fabricación de bebidas e industria del tabaco	-0,023	0,007
Industria del papel & Artes gráficas y reproducción	-0,001	-0,009
Industria de la madera y del corcho, excepto muebles; cestería y espartería	0,018	-0,003
Construcción	0,028	-0,001
Industria textil, confección de prendas de vestir e industria del cuero y del calzado	-0,035	-0,008
Fabricación de productos de caucho y plásticos & Fabricación de muebles, otras industrias manufactureras	-0,070	-0,005
<b>Total industria</b>	<b>-27,3%</b>	<b>-11,6%</b>

Fuente: elaboración propia a partir de los datos de EUROSTAT (2020)

Finalmente, en las Tablas 6 a 9, se presentan los resultados detallados de la atribución, anual y acumulativa, del efecto intensidad energética real y del efecto

estructura al índice Divisia respectivamente. La evidencia muestra que la mejora sustancial en los años 2006 y 2009 del efecto intensidad energética real se explica, principalmente, por los sectores “Fabricación de productos de caucho y plásticos & Fabricación de muebles, otras industrias manufactureras”, “Fabricación de otros productos minerales no metálicos” y “Metalurgia: fabricación de productos de hierro, acero y ferroaleaciones” en el año 2006; y por los sectores “Fabricación de otros productos minerales no metálicos” y “Industria química & Fabricación de productos farmacéuticos” en el 2009. En esos dos años, los sectores señalados redujeron significativamente el consumo aparente de energía por € de VAB generado.

#### **4. Conclusiones**

Esta investigación tiene como objetivo analizar el consumo energético de la industria en España en el período 1995-2017. Con este fin se utiliza el análisis de descomposición de índices, en particular, el método IDML en su forma multiplicativa y la atribución de los cambios en el índice Divisia. El primer método permite descomponer las variaciones experimentadas por el consumo energético industrial en tres factores: escala, estructura e intensidad; de tal modo que el análisis de los resultados permite explicar la evolución del consumo energético en la industria a través de la evolución de su actividad, de las variaciones en el mix sectorial industrial, y de las variaciones en el consumo aparente de energía de los diferentes sectores industriales. El segundo método permite determinar la contribución de los diferentes sectores industriales, a través del efecto estructura y del efecto intensidad energética real, en la evolución del consumo energético de la industria.

Los resultados del análisis de descomposición IDML muestran que la disminución del 2,0% del consumo energético de la industria en España en el período 1995-2017 se explica por la combinación del efecto intensidad energética real –menor consumo aparente de energía de la industria– y efecto estructura –menor peso relativo de los sectores industriales más intensivos energéticamente–, cuyo efecto positivo sobre el consumo de energía industrial más que compensa el efecto actividad negativo –aumento del consumo energético de la industria por la mayor actividad industrial.

Por su parte, la atribución del índice Divisia revela que el efecto intensidad energética real contribuye más a la mejora de la eficiencia energética en la industria que el efecto estructura. Asimismo, el análisis señala que los sectores que más contribuyen a una mayor eficiencia energética industrial son “Fabricación de productos de caucho y

plásticos & Fabricación de muebles, otras industrias manufactureras”, “Fabricación de otros productos minerales no metálicos”, “Industria química & Fabricación de productos farmacéuticos”, y “Metalurgia: fabricación de productos de hierro, acero y ferroaleaciones”. De hecho, la disminución del consumo aparente de energía por € de VAB de los tres primeros sectores en los años 2006 y 2009 explica la evolución positiva del efecto intensidad energética real que se evidencia en esos dos años. Finalmente, el análisis muestra que los sectores que contribuyen a un empeoramiento de la eficiencia energética en la industria durante el período considerado son los sectores que han visto aumentado significativamente su consumo aparente de energía, estos son, “Construcción”, “Industria de la madera y del corcho, excepto muebles; cestería y espartería” y “Industrias extractivas”; aumento en el consumo que ni siquiera es compensado por la mejora del efecto estructura de estos tres sectores –su menor peso relativo en el conjunto de la industria.

**Tabla 6. Atribución del efecto intensidad energética real del IDML por sectores industriales. Análisis anual (año base = año anterior)**

	Total	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
<b>1996</b>	-6,92%	-0,004158	-0,022736	-0,002089	-0,001355	0,000227	0,000978	-0,017529	-0,004231	-0,001391	-0,000440	-0,004497	-0,012023
<b>1997</b>	11,45%	0,002091	0,015024	0,040133	0,004479	0,008316	0,003837	0,010034	0,008340	0,002315	-0,000890	0,007032	0,013804
<b>1998</b>	3,81%	0,005874	0,006151	0,003625	0,003753	0,005949	-0,000614	-0,000360	0,003143	0,002190	0,001083	-0,000431	0,007744
<b>1999</b>	-2,19%	-0,002201	-0,010981	0,009431	-0,001601	-0,004217	0,000641	0,011462	0,023346	0,020148	0,000047	-0,000333	-0,067628
<b>2000</b>	10,93%	0,004719	0,019579	0,046490	0,007572	0,004506	-0,001625	0,013340	-0,005826	-0,002922	0,001036	0,006492	0,015899
<b>2001</b>	4,67%	0,024899	-0,005163	0,022634	0,000205	0,012803	-0,002101	0,004307	-0,009276	0,000479	0,001024	-0,009392	0,006281
<b>2002</b>	-0,71%	0,003891	0,010553	-0,037855	-0,004098	-0,007788	0,002027	0,009720	0,009247	0,001073	-0,000120	0,000365	0,005882
<b>2003</b>	6,50%	0,004879	-0,001460	0,041550	0,004938	0,006284	-0,001413	-0,003062	0,018458	0,001207	0,000803	-0,001547	-0,005599
<b>2004</b>	-0,67%	0,001631	0,007242	-0,021318	-0,001096	-0,000751	-0,001518	-0,005190	-0,013216	0,005329	0,001319	-0,000276	0,021119
<b>2005</b>	-0,51%	-0,039168	0,004592	0,015223	-0,007098	-0,002525	0,004563	-0,009375	0,005363	-0,003061	0,000277	-0,000803	0,026939
<b>2006</b>	-21,73%	-0,035469	-0,010595	-0,041264	-0,006048	-0,008166	-0,007511	-0,024516	-0,011291	-0,004631	-0,001159	-0,011688	-0,054982
<b>2007</b>	4,40%	-0,001978	-0,008539	-0,007423	0,003778	-0,000152	0,001966	-0,000500	0,005548	0,001311	-0,001183	-0,003682	0,054836
<b>2008</b>	-9,68%	-0,012226	-0,013339	-0,027205	-0,001900	-0,003421	0,000187	-0,006543	-0,010796	-0,002255	0,000325	-0,002596	-0,017011
<b>2009</b>	-16,67%	-0,023184	-0,045261	-0,071242	-0,007117	-0,001705	-0,001722	-0,002582	-0,009233	-0,006783	0,007173	0,000860	-0,005883
<b>2010</b>	1,59%	0,004859	0,007532	0,013414	-0,003275	-0,002003	0,000051	0,004934	-0,023466	-0,000322	-0,006172	-0,003433	0,023757
<b>2011</b>	-1,33%	0,008730	0,031731	0,011138	0,004062	0,000805	0,002253	-0,028984	0,008121	0,002196	-0,000446	-0,001044	-0,051900
<b>2012</b>	3,00%	0,024069	0,015263	-0,034258	-0,003456	-0,018941	0,001361	0,009463	0,012199	-0,002787	0,036254	-0,001348	-0,007792
<b>2013</b>	0,52%	0,014676	-0,000629	-0,021472	-0,001934	0,012831	0,004966	-0,000182	0,000370	0,000267	0,009249	-0,002790	-0,010177
<b>2014</b>	-0,95%	0,015604	-0,007173	-0,003488	0,001952	-0,009683	0,001013	0,002404	-0,000989	-0,002223	-0,000922	-0,001122	-0,004887
<b>2015</b>	-6,52%	0,028230	-0,060088	-0,004065	-0,001581	0,005114	-0,002329	0,002379	-0,011099	-0,001457	-0,019568	-0,000417	-0,000282
<b>2016</b>	-3,50%	0,008139	-0,014519	-0,020111	-0,001670	-0,001750	0,002086	0,003285	-0,005705	0,003761	0,002596	0,002457	-0,013602
<b>2017</b>	-0,27%	-0,071956	0,020191	0,016817	0,008875	-0,006929	0,002621	0,016161	0,008243	0,005785	0,002997	-0,002880	-0,002655

Fuente: elaboración propia a partir de los datos de EUROSTAT (2020)

**Tabla 7. Atribución del efecto intensidad energética real del IDML por sectores industriales. Análisis acumulativo (año base = 1995)**

	Total	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
1996	-6,9%	-0,004158	-0,022736	-0,002089	-0,001355	0,000227	0,000978	-0,017529	-0,004231	-0,001391	-0,000440	-0,004497	-0,012023
1997	3,7%	-0,002212	-0,008753	0,035265	0,002813	0,007967	0,004550	-0,008190	0,003532	0,000764	-0,001268	0,002048	0,000825
1998	7,7%	0,003882	-0,002372	0,039025	0,006706	0,014138	0,003913	-0,008563	0,006793	0,003035	-0,000145	0,001601	0,008858
1999	5,3%	0,001512	-0,014198	0,049181	0,004982	0,009597	0,004604	0,003780	0,031933	0,024732	-0,000094	0,001243	-0,063968
2000	16,8%	0,006483	0,006426	0,098150	0,012958	0,014344	0,002892	0,017831	0,025796	0,021654	0,000997	0,008081	-0,047222
2001	22,3%	0,035574	0,000393	0,124594	0,013197	0,029303	0,000436	0,022863	0,014959	0,022213	0,002194	-0,002892	-0,039883
2002	21,4%	0,040333	0,013299	0,078300	0,008186	0,019778	0,002915	0,034750	0,026267	0,023525	0,002048	-0,002445	-0,032690
2003	29,3%	0,046257	0,011526	0,128752	0,014182	0,027408	0,001198	0,031033	0,048679	0,024991	0,003023	-0,004324	-0,039488
2004	28,5%	0,048367	0,020892	0,101183	0,012764	0,026436	-0,000765	0,024320	0,031588	0,031883	0,004728	-0,004681	-0,012177
2005	27,8%	-0,001945	0,026790	0,120737	0,003646	0,023192	0,005096	0,012277	0,038478	0,027951	0,005084	-0,005712	0,022427
2006	0,0%	-0,047276	0,013249	0,068001	-0,004083	0,012756	-0,004503	-0,019055	0,024047	0,022032	0,003603	-0,020650	-0,047841
2007	4,4%	-0,049254	0,004708	0,060576	-0,000305	0,012604	-0,002537	-0,019555	0,029597	0,023343	0,002420	-0,024333	0,007010
2008	-5,7%	-0,062022	-0,009222	0,032166	-0,002289	0,009031	-0,002342	-0,026388	0,018323	0,020989	0,002760	-0,027044	-0,010754
2009	-21,4%	-0,083890	-0,051912	-0,035030	-0,009002	0,007423	-0,003966	-0,028824	0,009614	0,014591	0,009526	-0,026232	-0,016303
2010	-20,2%	-0,080071	-0,045991	-0,024486	-0,011576	0,005848	-0,003926	-0,024946	-0,008830	0,014338	0,004675	-0,028930	0,002370
2011	-21,2%	-0,073100	-0,020655	-0,015593	-0,008332	0,006491	-0,002127	-0,048088	-0,002345	0,016092	0,004318	-0,029764	-0,039071
2012	-18,9%	-0,054138	-0,008631	-0,042583	-0,011055	-0,008431	-0,001055	-0,040633	0,007265	0,013897	0,032880	-0,030826	-0,045209
2013	-18,4%	-0,042228	-0,009141	-0,060007	-0,012625	0,001982	0,002975	-0,040781	0,007565	0,014113	0,040386	-0,033091	-0,053467
2014	-19,2%	-0,029500	-0,014992	-0,062852	-0,011033	-0,005916	0,003801	-0,038820	0,006759	0,012300	0,039634	-0,034005	-0,057454
2015	-24,5%	-0,006693	-0,063539	-0,066136	-0,012310	-0,001785	0,001920	-0,036898	-0,002208	0,011123	0,023824	-0,034342	-0,057682
2016	-27,1%	-0,000546	-0,074504	-0,081325	-0,013571	-0,003106	0,003495	-0,034417	-0,006517	0,013964	0,025785	-0,032486	-0,067955
2017	-27,3%	-0,052988	-0,059789	-0,069069	-0,007103	-0,008157	0,005405	-0,022638	-0,000509	0,018180	0,027969	-0,034585	-0,069890

Fuente: elaboración propia a partir de los datos de EUROSTAT (2020)

**Tabla 8. Atribución del efecto estructura del IDML por sectores industriales. Análisis anual (año base = año anterior)**

	Total	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
1996	-1,76%	-0,011893	-0,009150	0,001267	0,000945	0,000505	-0,000400	0,002978	-0,002516	-0,000044	-0,000022	0,000102	0,000644
1997	0,00%	0,008667	-0,000675	-0,004910	0,000183	0,000076	-0,001990	-0,002222	0,001849	-0,000073	0,000105	-0,000437	-0,000575
1998	-1,51%	-0,003677	-0,009117	-0,000105	0,000513	-0,000808	0,000885	-0,001564	0,000623	0,000015	0,000229	-0,000485	-0,001572
1999	-2,28%	-0,008826	-0,001160	-0,004543	-0,000873	-0,000800	-0,000796	0,000403	-0,003281	-0,000517	0,000317	-0,001146	-0,001547
2000	-0,66%	0,010734	0,003296	-0,012069	-0,001364	-0,001281	0,001598	-0,004760	0,000731	-0,001302	0,000353	-0,001549	-0,000955
2001	-1,71%	-0,006593	-0,003704	-0,004362	-0,000754	-0,000697	0,000921	0,000053	-0,000817	-0,000271	0,000221	-0,000384	-0,000755
2002	-2,48%	-0,008976	-0,003455	-0,005689	0,000545	-0,000254	-0,000360	-0,001343	-0,002510	-0,000726	0,000285	-0,000881	-0,001427
2003	-2,17%	-0,005859	-0,002828	-0,005254	-0,000461	-0,000975	-0,000494	-0,000718	-0,002908	-0,000626	0,000353	-0,000810	-0,001101
2004	-1,10%	0,004738	0,000305	-0,006626	-0,000958	-0,001027	-0,000042	-0,000666	-0,003527	-0,000797	0,000339	-0,001342	-0,001404
2005	-1,36%	0,006760	-0,003958	-0,005604	-0,001026	-0,000932	-0,000403	-0,002295	-0,002865	-0,000902	0,000489	-0,001503	-0,001330
2006	-0,24%	0,007082	-0,003434	0,000950	-0,000880	-0,000399	-0,000038	-0,001003	-0,002412	-0,000587	0,000316	-0,001050	-0,000971
2007	0,55%	0,002757	-0,002154	0,004005	-0,000578	0,000788	0,000430	-0,000007	0,000407	0,000510	-0,000028	-0,000469	-0,000168
2008	0,51%	0,002389	0,002225	0,001182	-0,000155	0,000546	-0,000979	0,000761	-0,000661	-0,000156	-0,000076	-0,000240	0,000309
2009	-1,40%	-0,009179	-0,001563	-0,001927	-0,000001	-0,000322	0,000013	-0,000211	-0,001224	-0,000184	0,000214	0,000072	0,000285
2010	1,58%	0,012224	0,003389	-0,003864	-0,000495	0,000585	-0,000195	0,001321	0,001462	0,000308	-0,000389	0,000212	0,001263
2011	0,91%	0,000535	0,002153	-0,005706	-0,001461	-0,001233	-0,000396	0,011072	0,003538	-0,000089	-0,000608	0,000412	0,000886
2012	-2,67%	-0,035589	0,002574	-0,003849	0,000446	0,001819	0,000246	0,005296	-0,000229	0,000718	-0,001123	0,000547	0,002421
2013	-2,33%	-0,032586	-0,000562	0,000085	0,000738	0,002053	0,000369	0,006524	-0,000236	0,000461	-0,002325	0,000182	0,002035
2014	-1,82%	-0,018105	0,000401	-0,000709	0,000055	0,000383	-0,000257	0,001792	-0,001945	0,000123	-0,000183	0,000165	0,000035
2015	-0,16%	-0,010982	0,001724	0,005297	0,001354	0,000457	-0,000133	-0,004290	0,004333	0,000503	-0,000324	0,000010	0,000475
2016	0,55%	-0,009874	0,000697	0,013156	0,000846	0,000545	-0,000672	-0,000193	0,001223	0,000650	-0,000678	-0,000191	-0,000048
2017	7,77%	0,084992	0,002757	-0,005351	-0,001407	-0,002697	0,000647	-0,002150	0,001817	-0,000533	0,000658	0,000013	-0,001083

Fuente: elaboración propia a partir de los datos de EUROSTAT (2020)

**Tabla 9. Atribución del efecto estructura del IDML por sectores industriales. Análisis acumulativo (año base = 1995)**

	Total	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
<b>1996</b>	-1,8%	-0,011893	-0,009150	0,001267	0,000945	0,000505	-0,000400	0,002978	-0,002516	-0,000044	-0,000022	0,000102	0,000644
<b>1997</b>	-1,8%	-0,003378	-0,009813	-0,003556	0,001124	0,000580	-0,002355	0,000795	-0,000700	-0,000116	0,000081	-0,000327	0,000079
<b>1998</b>	-3,2%	-0,006991	-0,018770	-0,003660	0,001628	-0,000214	-0,001486	-0,000741	-0,000087	-0,000101	0,000306	-0,000804	-0,001465
<b>1999</b>	-5,4%	-0,015531	-0,019893	-0,008056	0,000784	-0,000988	-0,002256	-0,000352	-0,003262	-0,000602	0,000613	-0,001913	-0,002963
<b>2000</b>	-6,1%	-0,005381	-0,016777	-0,019468	-0,000505	-0,002199	-0,000745	-0,004853	-0,002571	-0,001833	0,000946	-0,003377	-0,003866
<b>2001</b>	-7,7%	-0,011575	-0,020256	-0,023566	-0,001214	-0,002854	0,000120	-0,004804	-0,003338	-0,002088	0,001154	-0,003738	-0,004575
<b>2002</b>	-10,0%	-0,019862	-0,023446	-0,028819	-0,000710	-0,003089	-0,000212	-0,006044	-0,005655	-0,002759	0,001417	-0,004551	-0,005893
<b>2003</b>	-11,9%	-0,025137	-0,025993	-0,033550	-0,001126	-0,003966	-0,000657	-0,006690	-0,008274	-0,003322	0,001735	-0,005281	-0,006884
<b>2004</b>	-12,9%	-0,020964	-0,025724	-0,039386	-0,001970	-0,004871	-0,000694	-0,007277	-0,011381	-0,004024	0,002033	-0,006463	-0,008121
<b>2005</b>	-14,1%	-0,015075	-0,029172	-0,044268	-0,002864	-0,005683	-0,001045	-0,009277	-0,013877	-0,004810	0,002459	-0,007773	-0,009280
<b>2006</b>	-14,3%	-0,008989	-0,032123	-0,043451	-0,003619	-0,006026	-0,001078	-0,010139	-0,015949	-0,005314	0,002731	-0,008675	-0,010114
<b>2007</b>	-13,8%	-0,006626	-0,033970	-0,040018	-0,004115	-0,005351	-0,000709	-0,010144	-0,015600	-0,004877	0,002707	-0,009077	-0,010258
<b>2008</b>	-13,4%	-0,004566	-0,032051	-0,038999	-0,004249	-0,004881	-0,001553	-0,009488	-0,016170	-0,005012	0,002641	-0,009284	-0,009992
<b>2009</b>	-14,6%	-0,012519	-0,033406	-0,040669	-0,004250	-0,005160	-0,001542	-0,009671	-0,017230	-0,005171	0,002826	-0,009221	-0,009745
<b>2010</b>	-13,2%	-0,002077	-0,030511	-0,043970	-0,004673	-0,004660	-0,001708	-0,008543	-0,015981	-0,004908	0,002494	-0,009041	-0,008667
<b>2011</b>	-12,4%	-0,001613	-0,028643	-0,048922	-0,005940	-0,005730	-0,002051	0,001065	-0,012912	-0,004986	0,001967	-0,008683	-0,007898
<b>2012</b>	-14,8%	-0,032777	-0,026389	-0,052292	-0,005550	-0,004137	-0,001836	0,005702	-0,013112	-0,004357	0,000983	-0,008204	-0,005778
<b>2013</b>	-16,8%	-0,060548	-0,026868	-0,052220	-0,004921	-0,002387	-0,001521	0,011262	-0,013313	-0,003965	-0,000998	-0,008048	-0,004044
<b>2014</b>	-18,3%	-0,075620	-0,026534	-0,052810	-0,004875	-0,002068	-0,001735	0,012754	-0,014933	-0,003862	-0,001150	-0,007911	-0,004015
<b>2015</b>	-18,4%	-0,084595	-0,025125	-0,048481	-0,003768	-0,001694	-0,001844	0,009248	-0,011392	-0,003451	-0,001415	-0,007903	-0,003627
<b>2016</b>	-18,0%	-0,092652	-0,024557	-0,037746	-0,003078	-0,001250	-0,002392	0,009091	-0,010394	-0,002920	-0,001969	-0,008058	-0,003666
<b>2017</b>	-11,6%	-0,022923	-0,022294	-0,042136	-0,004233	-0,003463	-0,001862	0,007328	-0,008903	-0,003357	-0,001428	-0,008047	-0,004554

Fuente: elaboración propia a partir de los datos de EUROSTAT (2020)

## **Bibliografía**

- Ang B.W. (1994) Decomposition of industrial energy consumption. *Energy Economics*, 16, pág. 163-174
- Ang, B.W., Zhang, F.Q. (2000) A survey of index decomposition analysis in energy and environmental studies. *Energy* 25, pág. 1149–1176
- Ang B.W (2004) Decomposition analysis for policymaking in energy: which is the preferred method? *Energy Policy*, 32, pág. 1131-1139
- Ang B.W. (2005) The LMDI approach to decomposition analysis: a practical guide. *Energy Policy*, 33, pág. 867-871
- Ang, B.W., Liu, Na (2007) Handling zero values in the logarithmic mean Divisia index decomposition approach. *Energy Policy* 35, pág. 238–426
- Ang B.W., Mu A.R. y Zhou P. (2010) Accounting frameworks for tracking energy efficiency trends. *Energy Economics*, 32, pág. 1209-1219
- Choi K.H. y Ang B.W. (2012) Attribution of changes in Divisia real energy intensity index - An extension to index decomposition analysis. *Energy Economics*, 34, pág. 171-176
- European Commission (2020) Eurostat. Office for Official Publications of the European Communities, Luxemburg.
- Consumo final energía industria (extraído el 28/04/2020)
- VAB industria (extraído el 30/04/2020)
- Lenzen, M. (2006) Decomposition analysis and the mean-rate-of-change index. *Applied Energy* 83, pág. 185–198.

# TRANSFORMACIÓN SOCIAL Y EMPRESA

## **Grandes Empresas Vs Pymes: ¿Quién se beneficia del impacto de los Fondos Estructurales en innovación? Análisis microeconómico del programa *FEDER- Innterconecta* del Fondo Tecnológico 2007-2013 en Galicia**

**Diego Sande Veiga**

### Resumen:

Evaluamos el impacto del programa *FEDER-Innterconecta* en los principales indicadores de innovación empresarial en Galicia diferenciando entre Grandes Empresas y Pequeñas y Medianas Empresas. Como Comunidad Autónoma Objetivo Convergencia de la Unión Europea, Galicia fue beneficiaria del importante volumen de recursos movilizados por el Fondo Tecnológico 2007-2013. De entre las diferentes líneas de actuación diseñadas centramos el análisis en las dos primeras convocatorias gallegas del programa *FEDER-Innterconecta* implementadas hasta 2015 y pertenecientes al “*Programa Operativo por y para el beneficio de la I+D+i empresarial*”. El análisis propuesto trata de identificar la repercusión de la participación en dicho programa para las empresas gallegas en función de su dimensión a partir de los principales indicadores empresariales disponibles (proyectos, fondos percibidos, redes de colaboración, evolución de la inversión y del gasto en investigación y en desarrollo, etc.). Ese impacto se muestra desigual en función del tamaño y otras características de las empresas. Los resultados de la investigación permitirán, también, extraer recomendaciones para la implementación futura de las políticas de investigación, desarrollo e innovación en apoyo del tejido empresarial gallego.

Palabras clave: Innovación y tamaño de empresas, evaluación políticas innovación, impacto innovación en empresas, Fondo Tecnológico, Grandes Empresas y Pymes.

Clasificación JEL: O38, R58, D21

### Abstract:

We carried out an evaluation of the impact of the *ERDF-Innterconecta* programme on the main indicators of business innovation in Galicia differentiating between

Large Enterprises and Small and Medium Enterprises. As a Convergence Objective Autonomous Community of the EU, Galicia benefited from the Technology Fund 2007-2013, which mobilized a significant volume of resources. Among the different lines of action designed, we focused our analysis on the first two calls of the Galician ERDF-Interconnecta programme belonging to this "*Operational Programme for the benefit of business R&D&i*", whose implementation period runs until 2015. The proposed analysis tries to identify the repercussion of the Galician companies considering its dimension and based on the main available business indicators (projects, perceived funds, collaboration networks, investment and expenditure evolution in Research and Development, etc.). This impact is broken down by company size and other characteristics. The results show an unequal impact depending on the business characteristics. These results will also make it possible to formulate recommendations for the future implementation of Research, Development and Innovation policies to support Galician business sector, particularly to Small and Medium Enterprises.

Key words: Innovation and size of companies, innovation policies evaluation, business innovation impact, Technology Fund, LE and SMEs.

Clasificación JEL: O38, R58, D21

## **1. Introducción**

Galicia cuenta en su tejido empresarial con una fuerte y arraigada presencia de Pequeñas y Medianas Empresas (Pymes), que supera con amplitud el 95% del tejido productivo privado. Debido a la profunda crisis económica padecida, las empresas gallegas -Pymes en su gran mayoría- han visto mermada su capacidad de inversión. En este contexto, acentuado por la reducción presupuestaria impuesta al sector público a través de las políticas de austeridad, la posibilidad de que estas entidades pudiesen financiar proyectos de innovación se ha visto limitada.

Al mismo tiempo Galicia, como Comunidad Autónoma con Objetivo Convergencia, se ha visto afectada por la progresiva reducción de los Fondos Estructurales (FFEE) en el período de programación 2007-2013, unos recursos que están principalmente dirigidos a minimizar de las diferencias en desarrollo entre las regiones europeas. Como parte de estos FFEE, se puso en marcha para ese mismo período en España el Fondo Tecnológico (FT), una política específica para las Comunidades

Autónomas (CCAA) españolas especialmente dirigida a los territorios con Objetivo Convergencia. Este FT contó con más de 2.000 millones de euros destinados a la promoción de la investigación, desarrollo e innovación (I+D+i) de las empresas, ya que son estas uno de los agentes clave de los sistemas de innovación. La falta de fortaleza del sector empresarial en este tipo de territorios y la necesidad de estas entidades de interactuar con otros agentes en su esfuerzo por competir en los mercados, tiene como consecuencia que las políticas de innovación resulten esenciales para generar un crecimiento sostenible en el tiempo y liberador del aislamiento de las compañías para innovar. Como parte fundamental de estas políticas de innovación, se ha seleccionado para el presente estudio el programa *Innterconecta*, una destacada línea de ayudas dirigida específicamente a proyectos empresariales, que movilizó alrededor de un 20% de los recursos totales del FT para Galicia en el período y que incluye entre sus objetivos el apoyo a las Pymes innovadoras.

En el presente trabajo se pretende analizar en qué medida la planificación, diseño y aplicación de los programas de I+D+i empresarial en el territorio, financiados por el FT, tuvieron un impacto positivo en los indicadores de innovación de las empresas gallegas en función de su dimensión, y en qué medida su implementación evidencia posibilidades de mejora de diseño y de resultados en las empresas.

#### *Metodología y datos empleados para el estudio*

El presente trabajo cuenta con un carácter empírico que parte del cruce de datos cuantitativos obtenidos de múltiples fuentes: estadísticas de I+D que contextualizan la situación en el territorio obtenidas de organismos oficiales como el Instituto Gallego de Estadística (IGE), el Instituto Español de Estadística (INE), Eurostat, de la Consellería de Facenda de la Xunta de Galicia, del Ministerio de Hacienda y de la Administración Europea; datos sobre empresas participantes facilitados por CDTI y contruidos con informaciones obtenidas en el proceso de investigación; y, por último, datos aportados por ARDÁN<sup>1</sup> sobre indicadores de resultados económico-financieros de las empresas participantes en *Innterconecta*. El análisis de interrelación de datos

---

<sup>1</sup> El servicio de información empresarial ARDÁN emplea como fuente de datos los depósitos de Cuentas Anuales (balance, cuenta de PyG, memoria e informe de gestión) de las empresas en el Registro Mercantil.

en el período estudiado, los esfuerzos de síntesis, el análisis cualitativo y el trabajo de obtención e interpretación de los datos cuantitativos de GE y Pymes servirán como medio para lograr el objetivo del estudio.

En lo sucesivo, el texto está estructurado de la siguiente manera: en el segundo epígrafe se aborda el marco conceptual, destacando el papel de las políticas europeas de innovación regional dirigidas a las empresas (especialmente a Pymes) en los territorios periféricos; en el tercero se efectúa la descripción del FT y del programa *Innterconecta* como políticas de innovación empresarial en Galicia; en el cuarto se lleva a cabo un análisis general de los resultados del programa; en el quinto se evalúa el impacto en los principales indicadores de innovación en GE y Pymes gallegas; por último, en el sexto apartado se extraen conclusiones y recomendaciones derivadas de la presente investigación.

## **2. Las políticas innovación regional de los Fondos Estructurales dirigidos a grandes y pequeñas empresas en los territorios menos desarrollados y periféricos**

Como parte de la respuesta a la necesidad de innovar, tanto la Comisión Europea como el Gobierno Central y la Comunidad Autónoma han diseñado diferentes políticas tecnológicas dirigidas a la promoción de la I+D+i empresarial. Al mismo tiempo, se ha ido incrementando el interés por el diseño, planificación e implementación de las políticas de fomento de la I+D, así como por la elección de los instrumentos más eficientes.

Desde una concepción sistémica de la innovación, no existe crecimiento sin un sistema que favorezca las interacciones entre agentes y que vincule la tecnología a las empresas e instituciones (Vence, 1998). Las empresas son un elemento de capital importancia por ser éstas las que permiten dar traslado de las innovaciones tecnológicas a los sistemas productivos (González, 2003). Por este motivo, autores como Cooke (2001) defienden que la innovación, factor clave del crecimiento económico y de impulso de la competencia, depende en gran medida de la capacidad de las empresas locales para innovar y de la imbricación sistémica de los procesos que involucran el conocimiento y la innovación (Yang & Ying, 2016; Vaz, De Noronha, Galindo & Nijkamp, 2014; Acs, Audretsch & Lehmann, 2013).

*Los Clústeres y la importancia de la implicación de las empresas en la innovación regional*

La capacidad tecnológica de las empresas es un factor fundamental a la hora de llevar a cabo con éxito proyectos tecnológicos. Esta se obtendría mediante un proceso de acumulación de experiencia y cooperación (Basile, 2012; Ahn, Minshall & Mortara, 2015; Fornhal, Broekel, & Boschma, 2011). Basado en contribuciones de diversos autores (Porter, 1990; Freeman, 1991; Debresson & Amesse, 1991), el enfoque de los *clústeres* valora positivamente los procesos de rivalidad, aprendizaje colectivo y los efectos de sinergia, pero sin limitar su estudio a los territorios altamente especializados y a la interacción entre Pymes de un mismo sector (como sucedía en los distritos industriales). Este enfoque formula una visión mucho más amplia que otros anteriores, ya que incluye un análisis del papel de las grandes empresas en las redes empresariales y de cooperación, además de adjudicar gran importancia a la interacción e interdependencia entre los distintos agentes económicos (proveedores, clientes, competidores centros de investigación, etc), tanto a nivel intra como interindustrial (Buesa, Baumert, Heijs, & Martínez, 2002).

Como consecuencia de estas relaciones entre agentes y de la complejidad de consecuencias que de estas se derivan, algunos autores (Vence, 1998) defienden la preocupación de los gobiernos regionales más dinámicos en diseñar políticas apropiadas a las características de las empresas locales para convertirse en más competitivas a través de la innovación, evitando la concentración de la innovación en un número reducido de grandes empresas. En definitiva, para promover la descentralización de actividades de I+D y afrontar las necesidades de las pequeñas empresas -que son la mayoría en el tejido empresarial gallego- sería preciso fomentar acuerdos, clústeres, redes y organizaciones de carácter cooperativo (Cooke, 2009). Por este motivo, pondremos la atención en tres aspectos claves para la innovación regional en territorios periféricos desde el punto de vista de las empresas: a) La importancia del apoyo directo a las Pymes y de su impacto; b) La atracción de GE y multinacionales en las regiones periféricas; y c) El impacto de las políticas europeas de innovación en las empresas.

*a) Impacto e importancia del apoyo directo a Pymes y Grandes Empresas*

Las Pymes son uno de los factores endógenos más importantes para el desarrollo regional, particularmente en las áreas menos desarrolladas, ya que permiten estabilizar

el mercado laboral y crear condiciones para el cambio estructural (Lewandowska, Stopa, & Humenny, 2014).

A lo largo del tiempo se ha venido desarrollando literatura alrededor de la importancia del tamaño de las empresas en la innovación regional, si bien no existe un consenso unánime sobre esta cuestión. Autores como de Liberatore, Titus & Varano (1990) y Caicairna, Colombo & Mariotti (1990), defendían que eran las grandes empresas las que contaban con mayor capacidad innovadora, dado que esta actividad presenta elevado riesgo por los elevados costes que comporta. Pero estudios recientes sostienen que las Pymes cuentan con un papel relevante en los procesos de innovación, debido a su flexibilidad y capacidad de adaptación al entorno (Ribeiro, 2003) y a la menor estructura burocrática (Fernández & Rodeiro, 2003). Sin embargo, estas empresas precisarían también contar con una cierta capacidad o recursos financieros mínimos y con una organización empresarial apropiada para afrontar los procesos de innovación. Pero lo cierto es que la repercusión de las ayudas de I+D+i para Pymes también ha presentado algunas controversias. Así, algunos estudios muestran que las subvenciones han tenido mejor resultado para estos agentes a nivel de indicadores generales y financieros que de indicadores de innovación (Zampa & Bojnec, 2017). Por otra parte, estudios centrados en otros territorios (Soltanzadeh, Elyasi, Ghaderifar, Rezaei-Soufi & Khoshsirat, 2019) han demostrado un efecto significativo de las subvenciones de innovación tanto en Pymes como en GE, especialmente en número de patentes y productos/servicios, pero no en cuanto a número de ventas. En este contexto de discusión, sería preciso probar empíricamente cuáles son las diferencias que se produce en el espectro de la actividad de innovación entre este tipo de empresas situadas en territorios periféricos (Lewandowska & Stopa, 2019).

El proceso innovador para las Pymes pertenecientes a territorios periféricos no está exento de obstáculos. Para Anderson, Jack & McAuley (2001) las regiones periféricas podrían ser entornos poco favorables para la innovación de las Pymes, ya que éstas deben afrontar costes adicionales de fabricación o servicios, mientras que los mercados locales y el acceso a recursos humanos cualificados serían limitados. Por otra parte y según Grillitsch & Nilsson (2015), la innovación depende en gran medida de la capacidad de las empresas y de su acceso al conocimiento externo, mientras las grandes empresas con competencias tecnológicas colaboran significativamente más en otras

escalas geográficas, las empresas innovadoras con una capacidad tecnológica menor colaborarían más a nivel nacional que con socios internacionales.

*b) La atracción de Grandes Empresas y multinacionales en regiones periféricas*

La principal ventaja de las actividades de I+D de las grandes empresas es que éstas constituyen una importante fuente de conocimiento y de generación de desbordamientos (*spillovers*), ventaja de la que se pueden servir las compañías locales para aumentar su capacidad de innovación y productividad (Todo, Zhang, & Zhou, 2011; OECD, 2011a). Por lo tanto, la inversión en actividades de I+D para estas empresas podría lograr mayor capacidad de innovación en el territorio, haciéndolo más atractivo para la localización de nuevas empresas (Crescenzi, Pietrobelli, & Rabellotti, 2014).

Por otra parte, según constatan Rodríguez-Pose & Wilkie (2016), el apoyo financiero a la I+D estimularía la participación de las GE al maximizar beneficios vía reducción de costes, y reduciendo los riesgos de la actividad innovadora. Así, esas empresas multinacionales que procuran la descentralización de las actividades de I+D se localizarían en aquellos territorios/países que cuenten con paquetes de políticas más atractivas de financiación directa (Rodríguez-Pose & Wilkie, 2016). Sin embargo, la decisión de localización de las actividades de I+D de una multinacional o gran empresa no dependería únicamente de este factor. Otras condiciones como el tamaño del mercado desde el lado de la demanda (Kumar, 2001; Shimizutani & Todo, 2008), o desde el lado de la oferta las capacidades de los RRHH especializados en I+D, influirían en una decisión de ese estilo (Crescenzi, Pietrobelli, & Rabellotti, 2014; OECD, 2011b;). En una línea similar, Rabellotti (2017) puntualiza que las políticas de innovación deberían ir encaminadas a tratar de atraer no a las empresas, sino a sus funciones innovadoras, mejorando su sistema de innovación y el entorno socio-institucional para innovar.

*c) El impacto de las políticas europeas de innovación empresarial*

El estudio del impacto de las políticas europeas de innovación ha sido objeto de análisis a lo largo de los últimos años desde distintos puntos de vista. Mientras que algunos estudios encuentran un efecto condicional positivo de la política de cohesión sobre el crecimiento o la convergencia regional (Becker, Egger & Von Ehrlich, 2013; Capellen, Castellacci, Fagerberg & Verspagen, 2003; Ferrara, McCann, Pellegrini, Stelder & Terribile, 2016), otros afirman un efecto negativo

(Breidenbach, Mitze & Schmidt, 2016; Bachtrögler, 2016; Becker, Egger & Von Ehrlich, 2018) y constatan la disminución de la eficacia de la política de cohesión y la absorción tardía de los fondos comprometidos durante la crisis económica, por la dificultad de llevar a cabo políticas estructurales en tiempos de recesión económica y de aumento del desempleo (Camagni & Capello, 2017).

La literatura existente relativa a los diferentes efectos de los recursos europeos en innovación entre GE y Pyme no es muy abundante. A pesar de ello, existen estudios en los últimos años centrados en las diferencias producidas entre empresas en función de su tamaño (Santamaría & Nieto, 2009; Spithoven, Vanhaverbeke & Roijackers, 2013; Silva & Carrizo, 2018). En particular, los dos primeros trabajos se centran en la importancia de la colaboración entre agentes para reducir el *gap* existente entre Pymes y GE, demostrando que la interacción sería especialmente crítica para las empresas más pequeñas. En el caso del tercer estudio, los autores ponen la atención en los procesos y en la gestión de la innovación, concluyendo que los procesos verticales con clientes y proveedores serían más efectivos para empresas de tamaño mediano. Para Ferrero & Oddo (2016), las GE acabarían dominando a las Pymes tanto en la creación de nuevos productos como de nuevos procesos, mientras que en los sectores industriales de alta tecnología las Pymes superarían a las empresas de mayor tamaño en esfuerzos en I+D. Pero en cualquier caso, el empleo de FFEE por parte de las empresas produce un cierto aspecto educativo o de aprendizaje, permitiendo a los agentes participantes adquirir conocimiento y experiencia que facilitarían una eficiente absorción de los fondos disponibles en sucesivos períodos de programación (Lewandowska, Stopa, & Humenny, 2014).

Empleando la técnica *propensity score matching*, estudios recientes (Bachtrögler & Hammer, 2018) ha encontrado efectos diferentes de los FFEE y de cohesión en las empresas manufactureras de seis países europeos. En concreto, en relación a los aumentos de productividad de las empresas, este estudio ha encontrado un significativo impacto para las empresas que ha empleado recursos FEDER, FSE o del FC en España, Italia y Portugal, aunque otras investigaciones no han encontrado esa relación (Fattorini, Ghodsi & Rungi, 2019) y sólo un efecto ligeramente positivo en las ventas durante la crisis (Maroshegyi & Nagy, 2010; Hartsenko and Sauga, 2012). Únicamente las empresas localizadas en Italia y Portugal han incrementado su número de empleados de forma significativa una vez han participado de las políticas

de innovación, coincidiendo con resultados de estudios previos (Bondonio and Greenbaum, 2006 y 2014; Bernini & Pellegrini, 2014). En esta línea, Bachtrögler, Fratesi, & Perucca (2019) también han confirmado efectos positivos en cuanto a empleo y aumento del valor añadido, pero no han detectado efectos significativos en cuanto a productividad, sin embargo estos efectos no serían uniformes en las regiones europeas ya que el impacto tendería a ser mayor en territorios con ecosistemas empresariales dinámicos y competitivos (OECD, 2017). Más allá, Benkovskis, Tkacevs & Yashiro (2019) muestran evidencia de modestos efectos positivos en empresas de mayor dimensión y en aquéllas que eran menos productivas antes de su participación en la política de innovación.

### **3. El Fondo Tecnológico y el papel del programa *FEDER- Innterconecta* en la innovación empresarial**

La Estrategia de la UE diseñada en Lisboa en 2000 fijó como objetivo para 2010 alcanzar una inversión en I+D del 3% respecto al PIB, para la que la revisión de 2005 introdujo el desarrollo de la investigación, educación e innovación, y el fomento de la política de innovación. Para el período de Programación Plurianual 2007-2013, el Consejo Europeo aprobó una partida adicional de recursos FEDER destinados a un Fondo para el desarrollo de la I+D+i empresarial en las regiones Objetivo Convergencia, que se dio en llamar FT.

#### *El Fondo Tecnológico*

El “*Programa Operativo de I+D+i por y para el beneficio de las Empresas-Fondo Tecnológico*” fue una partida especial de Fondos FEDER de la UE dedicada a la promoción de la I+D+i de las empresas y que nace como instrumento clave de superación de las debilidades del Sistema de Ciencia- Tecnología-Empresa (Ministerio de Economía y Hacienda, 2007). A continuación, se pueden ver los principales datos descriptivos del FT (cuadro 1), una información que se puede ampliar consultando el estudio sobre su impacto en la I+D+i gallega llevado a cabo por Sande & Vence (2019).

**Cuadro 1: Datos descriptivos del Fondo Tecnológico 2007-2013**

Asignación a	2.248,45 M€
Asignación a Galicia	405,59 M€
Distribución territorial de los Fondos	70% para las regiones Obj. Convergencia (Galicia, Andalucía, Extremadura y Castilla La Mancha) 15% para las regiones <i>Phasing-in</i> (efecto crecimiento) 10% para las regiones con objetivo Competitividad 5% para las regiones <i>Phasing-out</i> (efecto estadístico)
Objetivos intermedios del FT	Articular e integrar el sistema español de I+D+i con los Sistemas de Innovación autonómicos Promover innovación empresarial, especialmente en Pymes de regiones Obj. Convergencia Apoyar la transferencia de resultados de investigación a las empresas Ampliar la base del S-C-T-E atrayendo a las Pymes a la I+D+i Promover la igualdad de géneros en la I+D+i
Actuaciones subvencionadas por el FT	Vertebrar el sistema de innovación, incorporando a las Pymes a la actividad innovadora Crear y consolidar Centros Tecnológicos y de Investigación orientados a la relación con empresa Promover la transferencia de investigación desde los OPIs a las empresas

Fuente: Elaboración propia

#### *El programa FEDER-Innterconecta del Fondo Tecnológico*

La convocatoria *FEDER-Innterconecta* nace como línea de ayudas en concurrencia competitiva para proyectos estratégicos integrados de desarrollo experimental e investigación industrial, con gran dimensión y que desarrollen tecnologías novedosas en áreas con proyección económica internacional (CDTI, 2013). Se incluyen los datos básicos del programa (cuadro 2), que podrán ser ampliados consultando la investigación de Sande & Vence (2020) sobre su impacto en la I+D+i empresarial en Galicia.

**Cuadro 2: Datos descriptivos del Programa FEDER-Innterconecta**

Asignación a España	262 M€
Distribución territorial de los Fondos	Galicia: 105 M€ Andalucía 150 M€ Extremadura: 7 M€ Castilla La Mancha: No participa
Requisitos	Conformación de una Agrupación de Interés Económico (AIE) o Consorcio
Duración	Proyectos de dos y tres años (Ministerio de Ciencia e Innovación, 2012)
Áreas subvencionables	Todas, siempre que estimulen el empleo y aumenten el valor añadido (Ministerio de Economía y Competitividad, 2013).
Objetivos	Apoyo a grandes proyectos de I+D Aumento del gasto en I+D de las empresas Uso de las infraestructuras existentes Movilización de las Pymes Mayor implicación de los agentes y fomento de la cultura innovadora Internacionalización de la innovación

Fuente: Elaboración propia

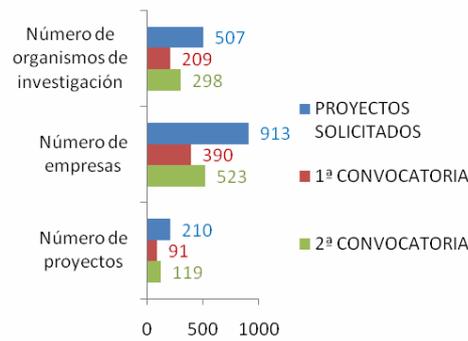
#### **4. Estudio general de los datos de las dos primeras convocatorias gallegas FEDER-Innterconecta**

En el presente apartado se analizan los datos más relevantes extraídos de los proyectos aprobados en la primera y segunda convocatorias del programa *Innterconecta* en Galicia. Se realiza un estudio de la base de datos de proyectos, estructurando la información más relevante de cada uno de ellos: por una parte el tipo de agentes, la cuantía económica de los proyectos y los campos tecnológicos premiados, y por otra la caracterización de las redes conformadas.

*Dimensión y características de los proyectos aprobados: tipo de agentes, monto de los proyectos y áreas tecnológicas.*

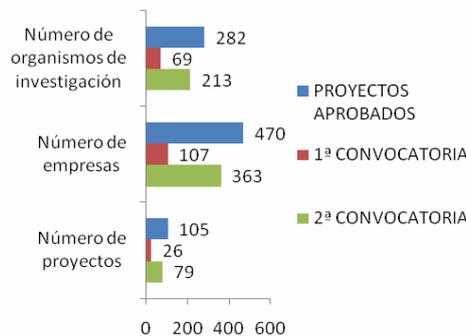
Si bien fueron 105 los proyectos finalmente aprobados, el número total de proyectos solicitados en las dos primeras convocatorias de *Innterconecta* fue el doble (210). El presupuesto medio por proyecto realizado (Importe total/Nº de proyectos) fue de 2,01 M€, mientras que el promedio de ayuda FEDER por proyecto ascendió a 0,97 M€. El total de agentes directamente participantes fue de 752 -de ellos 470 eran empresas y 282 organismos de investigación (gráficos 1 y 2).

**Gráfico 1: Proyectos solicitados en Innterconecta I e Innterconecta II-Galicia**



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de CDTI

**Gráfico 2: Proyectos aprobados en Innterconecta I e Innterconecta II-Galicia**



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de CDTI

Tres fueron los campos tecnológicos que consiguieron captar mayor cantidad de recursos en este programa: tecnologías de la producción (19,05%), seguido por las TIC (18,10%), y la agroalimentación y recursos marinos (15,24%). Los fondos restantes se distribuyeron entre tecnologías biosanitarias (12,38%), automóvil y construcción (11,43% cada uno), medio ambiente (6,67%), y energía (5,71%).

#### *Redes conformadas*

El número medio de participantes por proyecto aprobado fue de 7,17, siendo las empresas 4,48 de promedio y los organismos de investigación 2,69. En este apartado pondremos la atención sobre los agentes empresariales.

Dentro de cada proyecto las empresas participantes podían tener roles diferenciados, distinguiendo entre empresas líderes (con mayor protagonismo, responsabilidad y recursos gestionados, siendo en muchos casos GE) y empresas socias

(bajo coordinación de las empresas líderes, siendo principalmente Pymes). Casi un 25% de las compañías que han liderado proyectos en este programa contaban con domicilio social fuera de Galicia (Sande & Vence, 2020). Si se diferencia a las empresas por tamaño, se observa que dos de cada tres participantes eran Pymes.

Las redes empresariales conformadas en *Innterconecta* se destacan por la intensa participación de empresas de los ámbitos TIC y de actividades técnicas y de consultoría, de manera que éstas se convirtieron en un eslabón fundamental para conformar las Agrupaciones de Empresas o Consorcios de los proyectos. Puntualmente contaron también con presencia de empresas de los sectores del metal, naval, comercio o gestión del agua, alineándose en parte con la especialización productiva en Galicia. Las colaboraciones interdisciplinarias se han producido con mayor intensidad en proyectos relacionados con las tecnologías biosanitarias, medio ambiente o tecnologías de la producción, mientras sectores como la agroalimentación, construcción o el automóvil favorecerían en menor medida este tipo de intercambios.

## **5. Evolución comparada de los indicadores de I+D+i de las Grandes Empresas y Pymes participantes en *Innterconecta I y II***

Como consecuencia de la aplicación de la iniciativa *Innterconecta* en Galicia y teniendo en cuenta el significativo volumen de fondos movilizados por el FT, los resultados que cabría esperar en la I+D+i empresarial deberían ser relevantes. Para aproximar el impacto de *Innterconecta* tanto en GE como en Pymes lo que se ha intentado es estudiar en estas convocatorias el comportamiento de los principales indicadores de I+D+i. Los valores observados están también influidos, entre otros, por factores como la profunda crisis económica, la implementación de diferentes políticas públicas, cambios en la regulación, o la diferente gestión empresarial en las entidades.

### *La evolución de los indicadores: datos generales*

La presente investigación analiza inicialmente la evolución de los principales indicadores económicos de la actividad innovadora de las empresas durante el período 2007-2014: ingresos, VAB, empleo, rentabilidad económica, resultado del ejercicio, inversión en investigación (I) y desarrollo (D) y gasto total en I+D. Los datos manejados parten de información contable de las empresas recogida de la base de datos que posee ARDÁN. Un factor que representó una dificultad adicional en el presente estudio ha

sido la coincidencia en el tiempo con la profunda crisis económica iniciada en 2008, que ha resultado en mayor dificultad para identificar la sensibilidad de las variables de las empresas a la política de innovación ante la rotura de su regularidad.

De inicio se llevó a cabo una identificación de las entidades participantes, siendo posible diferenciar 380 empresas. De estas empresas, se dispuso de información para 307<sup>2</sup> de ellas -272 gallegas y 35 de fuera de Galicia-. De las primeras -que suponen un 72,58% del total de identificadas- se extraen los datos generales de esta parte del estudio. Se ha considerado tomar como GE aquéllas que en el ejercicio 2007 estaban facturando más de 50 M€. Tal y como se observa, la proporción entre ambos tipos de empresas presenta diferencias respecto a los valores de clasificación de las empresas por tamaño aportados por CDTI, pero estos nacen en gran medida de la existencia de numerosas entidades de gran tamaño de fuera de Galicia que lideran proyectos. Estas empresas recibieron ayudas anuales entre 2012-2014, por lo que en caso de existir impacto, los indicadores deberían mostrar cambios en esos ejercicios y en los posteriores.

Se analizó la variación de los valores desglosados para las GE y Pymes gallegas tomando como referencia una muestra control constituida por 4.418 empresas de la Comunidad Autónoma que no han participado de la política. Lo que se observó fue el diferente comportamiento entre las entidades participantes de la política y las que no lo han hecho en función del tamaño de las empresas, especialmente en lo que concierne a indicadores como la rentabilidad empresarial, la inversión en I y en D o el gasto en I+D -con evolución más favorable para las empresas gallegas-. El resto de indicadores presentaron comportamientos más parejos. En relación a otros indicadores, en términos absolutos destacó la destrucción de puestos de trabajo en las GE gallegas participantes en *Innterconecta* (-6.014), mientras las Pymes aumentaron empleo (+450).

---

<sup>2</sup> En la fecha de la realización del estudio, ARDÁN no disponía de datos de 30 empresas participantes para 2014, de modo que se completaron los campos de este ejercicio tomando como referencia el valor correspondiente al ejercicio inmediatamente anterior, a efectos de poder presentar los cálculos en base 100.

El desglose a nivel territorial y por convocatorias realizado no ha ofrecido información relevante adicional, razón por la que se analizan conjuntamente ambas convocatorias.

*Evolución comparada de los indicadores de Grandes Empresas y Pymes en Innterconecta I y II*

Para llevar a cabo el análisis de la evolución comparada de los indicadores de GE y Pymes participantes en este programa se han tomado, como decíamos, los datos de 272 entidades, de las que 237 son Pymes (87,13%) y 35 GE (12,87%). Tal y como se observa, la proporción entre ambos tipos de empresas presenta diferencias respecto a los valores de clasificación de las empresas por tamaño aportados por CDTI, pero estos nacen en gran medida de la existencia de numerosas entidades de gran tamaño de fuera de Galicia que lideran proyectos. A efectos de enriquecer el análisis de datos también se ha considerado otra diferenciación que permita evaluar los resultados en empresas que ingresan más de 5 M€ (112 empresas, 41,18%) frente a las que ingresaron menos de esa cantidad (160 empresas, 58,82%), las empresas líderes (64, 23,53%) y socias (208, 76,47%) de los proyectos y las empresas que no innovaban en 2007 (242, 88,97%) y las que si lo hacían (30, 11,03%), considerando también la muestra control.

Las GE y Pymes que participan en las dos primeras convocatorias del programa *Innterconecta* presentan mejor comportamiento en cinco de las variables previamente seleccionadas: rentabilidad del ejercicio, inversión en I y en D y gasto en I+D para ambos grupos, más resultado del ejercicio en el caso de las primeras y empleo en el de las segundas. Las empresas líderes de los proyectos presentarían valores positivos en la comparación con la muestra control para seis de los indicadores (VAB, empleo, resultado del ejercicio, inversión en I y D, Gasto en I+D), mientras que las socias únicamente en tres (inversión en I y D y Gasto en I+D). En la misma línea, las empresas que ya innovaban en 2007 (Gasto I+D>0 en 2007) presentan mejor comportamiento en 5 indicadores (empleo, resultado del ejercicio, inversión en I y D, Gasto en I+D), por sólo 2 (inversión en I y D) en el caso de las que no eran innovadoras (Gasto I+D=0 en 2007). A continuación, se muestra un resumen de las informaciones (tabla 1).

En una aproximación al primer grupo de variables, y si ponemos la atención en lo que ha acontecido desde los ejercicios 2011-2012 de puesta en marcha del programa

*Innterconecta*, se observa que serían las GE, líderes de proyectos, y que ya innovaban con anterioridad a la existencia de esta política de innovación las que podrían estar absorbiendo en mayor medida los resultados de los esfuerzos financieros realizados. Por otra parte, parece que las Pymes con menor nivel de ingresos son las que no consiguen reflejar resultados en innovación, una situación que podría redundar en negativo si estas empresas no innovaban con anterioridad y han tenido el rol de empresas socias.

**Tabla 1: Impacto relativo de la participación en Innterconecta por ramas e indicadores**

Rama de actividad	Ingresos	VAB	Empleo	Rentab.	Result ejerc.	Inv I	Inv D	Gasto I+D
GE>50M€	-	-	-	+	+	+	+	+
Pemes<50M€	-	-	+	+	-	+	+	+
Empresas>5M €	-	-	-	+	+	+	-	-
Pemes<5M€	-	-	+	+	-	+	-	-
Líderes	-	+	+	-	+	+	+	+
Socias	-	-	-	-	-	+	+	+
I+D>0 (2007)	-	-	+	-	+	+	+	+
I+D<0 (2007)	-	-	-	-	-	+	+	-
Empresas Galicia	+	+	=*	-	+	+	+	N/A

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de ARDÁN y CDTI

\*Nota= Se considera = para variaciones porcentuales < 5%

Con todo, los resultados globales no son muy significativos en general, sino más bien modestos. Para poder apreciar con mayor exactitud lo acontecido con la puesta en marcha del programa *Innterconecta*, se mostrará gráficamente a continuación el comportamiento para los grupos identificados de las siguientes variables: inversión en investigación y en desarrollo y gasto en I+D. La forma escogida para la presentación de los datos es la base 100, ya que esta permite identificar con mayor claridad las diferencias en el comportamiento. Debido a las reducidas cifras que las empresas presentaban para estos indicadores en el inicio del periodo considerado, se estimó

conveniente representar estos gráficos empleando una escala logarítmica en base  $10^3$ . En este punto es preciso recordar que, por definición, la base logarítmica no permite representar valores negativos o que sean cero, lo que se puede reflejar en algunos casos en discontinuidades en tramos de estas líneas o en la ausencia gráfica de algún valor. Estos valores se han comparado también con los obtenidos para el total de empresas gallegas de la muestra de control para las que se cuenta con información.

De forma general, en cuanto a los datos de las variables seleccionadas, se observa un comportamiento favorable en el conjunto del período para las empresas participantes en la política. En una primera aproximación, se observa que las Pymes podrían haber respondido mejor al estímulo de esta política, aunque se debe tener en cuenta que los valores de partida son pequeños, especialmente para la inversión en investigación y, en menor medida, para los restantes (en los que se multiplican sus valores por más de tres y cuatro respectivamente). Por otra parte, las GE sólo presentan evolución positiva en cuanto a la inversión en investigación, para la que casi duplican resultados. Este aumento no ha tenido traslado en las cuentas de desarrollo y gasto en I+D, en las que los valores han menguado entre 2007-2014 a casi la mitad en el primer caso (-46,27%) y en menor medida en el segundo (-10,85%). Si diferenciamos entre empresas líderes y socias los resultados son similares: mejores para las primeras en inversión en I y, para las segundas, en los restantes indicadores.

Poniendo el foco en los resultados obtenidos para las empresas que ya estaban innovando (Gasto I+D>0 en 2007) y las nuevas innovadoras (Gasto I+D=0 en 2007), se observa que son las Pymes que no estaban innovando en 2007 las que mejor han evolucionado. Estas empresas, partiendo de valores individuales no muy elevados (especialmente en cuanto a la inversión en I), consiguen multiplicar por seis sus resultados en inversión en D y gasto en I+D. Las Pymes que ya estaban innovando a inicio de período muestran un comportamiento sólo levemente positivo entre 2007-2014. Por otra parte, en el caso de las GE, son aquéllas que ya estaban innovando a inicio del período las que consiguen absorber mejor los recursos y evolucionar positivamente en la inversión en investigación (+183,86%) y desarrollo (+22,14%), aunque no así para el gasto en I+D (-35,64%). Para las GE que no estaban innovando,

---

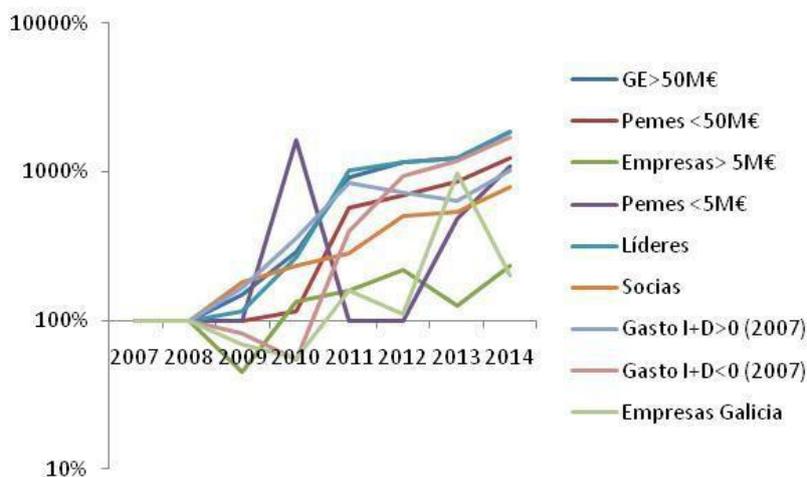
<sup>3</sup> Para calcular los valores inicialmente en base 100, en los casos en los que el dato inicial de 2007 era cero, se tomó el primer valor positivo de la serie

se produce un aumento unicamente para el primer indicador (+58,62%), mientras caen los valores con claridad para los restantes (-77,96% y -71,88% respectivamente).

#### -Impacto en la inversión en investigación por ramas

A inicio del período, destaca que ninguna empresa estaba activando cantidades por este concepto. El resultado en el último ejercicio continúa siendo muy pobre, sin llegar siquiera a los 7 M€ en el conjunto de las entidades estudiadas. Son las GE (+1.772,72%), empresas líderes (+1.715,54%) y las que no innovaban en 2007 (+1.615,23%) las que muestran mayor crecimiento en el período frente a la muestra control (+100,56%), si bien es cierto que las empresas que si innovaban en 2007 (+913,06%) también han tenido un comportamiento francamente positivo. Estos modestos resultados son especialmente limitados en el caso de las empresas que se sitúan en el rango de ingresos >5 M€<50 M€ y para las empresas que participan como socias de los proyectos (gráfico 3).

**Gráfico 3: Evolución comparada de la inversión en investigación de empresas participantes en Innterconecta-Galicia 2007-2014, por tamaño y rol empresarial (índice 2007=100, log10(x))**



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Ardán y de CDTI

Con el fin de contrastar la existencia de diferencias significativas entre los comportamientos de ambos grupos realizamos para este indicador la prueba estadística empleando la metodología *Propensity Score Matching (PSM)* en el conjunto total de

empresas para las que se poseen datos. Para esta prueba, el número de empresas de la muestra control con datos activados en su contabilidad para este indicador resultó ser  $n_1 = 20$ , mientras que para el total de las participantes en *Innterconecta* las que registraron valores contables fueron tomando los diferentes valores  $n_2$  recogidos para cada grupo de estudio (tabla 2). La media de los valores para la primera muestra es  $\mu_1 = 289.622,13$  € y su desviación típica  $\sigma_1 = 354.685,49$  €, mientras que para las empresas que recibieron recursos de la política de innovación la media  $\mu_2$  y la desviación típica  $\sigma_2$  toman valores generalmente superiores, excepto para las empresa socias y las empresas que facturan menos de 5 M€. Si el valor de la diferencia media estandarizada (DME) de cada uno de los grupos de estudio resultase mayor que 0,1, se observaría desequilibrio y aplicaríamos el PSM. En este caso el valor observado es  $\text{índice-}d_{InvInvestigación} > 0,1$  (menos para las Pemes  $< 5$  M€), por lo que estimamos la puntuación de propensión aplicando un modelo *logit* en el que la variable resultado es una variable binaria que indica si se ha aplicado una cierta política o no, para lo que empleamos el *software* R, paquete *MatchIt*. Existen diferentes métodos para llevar a cabo el matching (xact matching, nearest neighbor, optimal matching, full matching and caliper matching,...), de entre ellos seleccionamos el *nearest neighbor*<sup>4</sup>. Una vez finalizado el test, incluimos el p-valor  $\text{InvInvestigación} [GE > 50M€ = 0,42; \text{Empresas} < 50M€ > 5M€ = 0,12, \text{Pemes} < 50M€ = 0,10; \text{Empresas} > 5M€ = 0,04; \text{Pemes} < 5M€ = \text{insu. Obs.}; I = 0(2007) = 0,36; I > 0(2007) = 0,09; \text{Líderes} = 0,07; \text{Socias} = 0,98]$  que en caso de ser  $< 0,05$  implica la existencia de diferencias significativas entre ambos grupos, por lo que el hecho de haber participado en la política sí tendría impacto en este indicador para las empresas con ingresos por encima de 5M€, siendo los valores muy próximos a la confirmación para las empresas líderes y previamente innovadoras.

---

<sup>4</sup> El método *nearest neighbor* realiza el *matching* de cada individuo del grupo de tratamiento con el individuo del grupo de control que tiene el *propensity score* más cercano

**Tabla 2: Resultados del análisis estadístico de Inversión I empleando PSM**

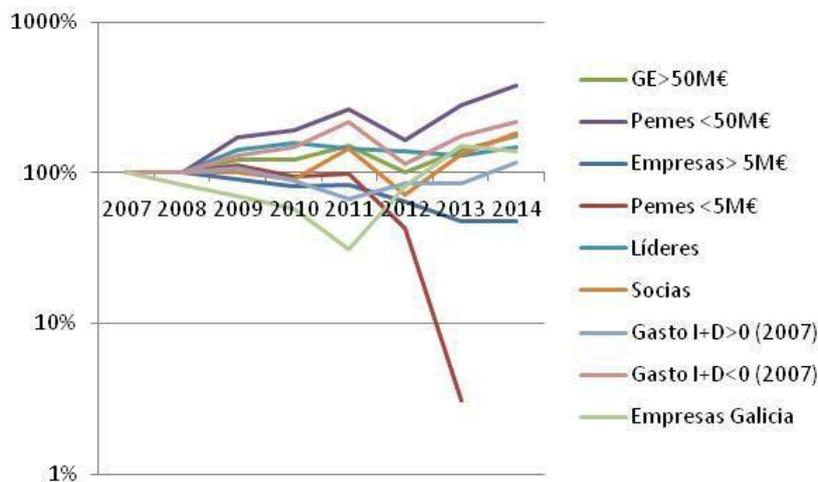
	$n_1$	$n_2$	$\bar{x}_1$	$\bar{x}_2$	$\sigma_1$	$\sigma_2$	<i>índice d (DME)</i>	<i>p-valor</i>
<b>GE&gt;50M€</b>	20	3	289622,13	961104,48	354684,49	990125,90	0,90	0,42
<b>Empresas &lt;50M€&gt;5M€</b>	20	12	289622,13	1132720,75	354685,49	1176874,01	0,97	0,12
<b>Pymes &lt;50M€</b>	20	13	289622,13	1052887,67	354685,49	1162955,81	0,888	0,10
<b>Empresas &gt;5M€</b>	20	15	289622,13	1098397,49	354685,49	1110557,79	0,98	0,04
<b>Pymes&lt;5M€</b>	20	1	289622,13	90480,90	354685,49	0,00	-	Insuf.obs.
<b>Gasto I+D=0 (2007)</b>	20	10	289622,13	861168,98	354685,49	1352279,37	0,58	0,36
<b>Gasto I+D&gt;0 (2007)</b>	20	6	289622,13	1201301,4	354685,49	616405,54	1,81	0,09
<b>Líderes</b>	20	7	289622,13	1743874,89	354685,49	1343489,51	1,48	0,07
<b>Socias</b>	20	9	289622,13	401374,88	354685,49	328859,16	0,33	0,98

Fuente: Elaboración propia empleando software R

- Impacto en la inversión en desarrollo por ramas

Igual que en el caso anterior, en 2007 las empresas analizadas no activan inversiones en desarrollo, si bien estas acaban superando los 20 M€ en 2014. Sólo las empresas innovadoras a inicio del período (+17,32%), las Pymes con ingresos menores a 5 M€ (-100%) y el conjunto de las empresas que supera esa cantidad de ingresos (-52,11%) obtienen peores resultados en el período que la muestra control (+39,22%). Por el contrario, el conjunto de Pymes con ingresos inferiores a 50 M€ muestra mejor comportamiento (+282,27%), también las GE (+74,77%), de forma similar a como que ocurre con las empresas no innovadoras (+115,62%) y las empresas socias (+85,46%). Se pone de manifiesto un comportamiento sensiblemente diferente al del caso anterior, ya que en este caso serían las GE y las empresas ya innovadoras las mayores beneficiadas, pero no existiría esa diferencia tan clara entre empresas líderes y socias (gráfico 4).

**Gráfico 4: Evolución comparada de la inversión en desarrollo de empresas participantes en Innterconecta-Galicia 2007-2014, por tamaño y rol empresarial (índice 2007=100, log10(x))**



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Ardán y de CDTI

Realizamos la prueba estadística para la inversión en desarrollo empleando la misma metodología anterior. El número de empresas de la muestra control con datos activados en su contabilidad para la inversión en desarrollo es  $n_3 = 25$ , mientras que para el total de las participantes en *Innterconecta* fueron tomando los diferentes valores mostrados para  $n_4$  (tabla 3). La media de los valores para la primera muestra es  $\bar{x}_3 = 668.314,77$  € y su desviación típica  $s_3 = 1.135.094,34$  €, mientras que para las empresas que recibieron recursos de la política de innovación la media toman valores superiores en todos los casos, excepto para las Pymes < 5M€. El valor de la diferencia media estandarizada (DME) es  $\text{índice} - d_{\text{InvDesarrollo}}$  resulta mayor que 0,1 en casi la totalidad de los casos, lo que estaría señalando una situación de desequilibrio y requeriría la aplicación nuevamente de PSM. De igual manera que para la variable previa, estimamos la puntuación de propensión aplicando un modelo logit cuya variable resultado continúa siendo una variable binaria que indica la aplicación o no de la política de innovación estudiada, para lo que se emplea el mismo software y paquete anterior, eligiendo también el método nearest neighbor. Una vez finalizado el test, incluimos el p-valor  $\text{InvDesarrollo}$  [ $\text{GE} > 50\text{M€} = 0,8727$ ;  $\text{Empresas} < 50\text{M€} > 5\text{M€} = 0,004447$ ,  $\text{Pemes} < 50\text{M€} = 0,004447$ ;  $\text{Empresas} > 5\text{M€} = 0,004442$ ;  $\text{Pemes} < 5\text{M€} = \text{insu. obs.}$ ;  $\text{I} = 0(2007) = 0,18$ ;  $\text{I} > 0(2007) = 0,61$ ;  $\text{Líderes} = 0,48$ ;  $\text{Socias} = 0,12$ ], que de nuevo pone de manifiesto la existencia de resultados

positivos para las empresas con ingresos superiores a 5 M€, e inferiores a 50 M€ en este caso.

**Tabla 3: Resultados del análisis estadístico de Inversión D empleando PSM**

	<i>n1</i>	<i>n2</i>	$\bar{x} 1$	$\bar{x} 2$	$\sigma 1$	$\sigma 2$	<i>índice d (DME)</i>	<i>p-valor</i>
<b>GE&gt;50M€</b>	25	6	668314,77	1389334,17	1135094,34	1300080,71	0,591	0,87
<b>Empresas &lt;50M€&gt;5M€</b>	25	24	668314,77	1692887,63	1135094,34	1908033,67	0,653	0,04
<b>Pymes &lt;50M€</b>	25	24	668314,77	1692887,63	1135094,34	1908033,67	0,653	0,04
<b>Empresas &gt;5M€</b>	25	30	668314,77	1755835,8	1135094,34	2001764,11	0,668	0,004
<b>Pymes&lt;5M€</b>	25	0	668314,77	0	1135094,34	0	-	Insuficientes obs.
<b>Gasto I+D=0 (2007)</b>	25	21	668314,77	1556073,34	1135094,34	1908623,75	0,57	0,18
<b>Gasto I+D&gt;0 (2007)</b>	25	9	668314,77	1623653,96	1135094,34	1527826,07	0,71	0,61
<b>Líderes</b>	25	14	668314,77	1345829,46	1135094,34	1736622,54	0,46	0,48
<b>Socias</b>	25	19	668314,77	1780939,08	1135094,34	1793535,31	0,74	0,12

Fuente: Elaboración propia empleando software R

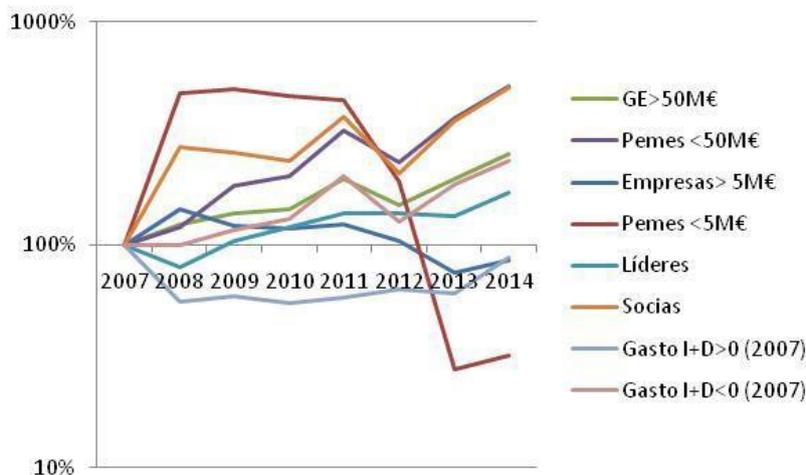
#### -Impacto en el gasto en I+D por ramas

Las empresas participantes en *Innterconecta* pasaron de un gasto de algo más de 17 M€ en 2007 a superar los 26 M€ en 2014. Para este indicador no se dispone de información para la muestra control, por lo que no se puede aplicar el PSM. Como valor orientativo de contraste podríamos tomar el gasto interno de las empresas gallegas I+D, facilitado por el INE (Encuesta de I+D), que mostró una drástica reducción del 26,10% en el período.

Las empresas que presenta mejor comportamiento entre 2007-2014 son las Pymes<50M€ (+410,77%), las empresas socias (+404,84%) y las empresas que no innovaban antes de 2007 (+136,86%). Los datos por tamaño de las empresas ponen de manifiesto la diferente evolución entre GE (+155,10%) y las Pymes de menor tamaño y con ingresos menores a 5 M€ (-68,16%). Mientras las empresas líderes

también presentan valores positivos (+72,07%), las empresas que innovaban previamente obtienen un mal resultado en el período (-12,32%), de forma diferente a como ocurre con otros indicadores (gráfico 5).

**Gráfico 5: Evolución comparada de la inversión en desarrollo de empresas participantes en Innterconecta-Galicia 2007-2014, por tamaño y rol empresarial (índice 2007=100, log<sub>10</sub>(x))**



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Ardán y de CDTI

## 6. Conclusiones

Un programa como el FT, que había sido dotado con más de 400 M€ para el apoyo a la innovación empresarial gallega durante el período de programación 2007-2013, fue capaz de generar elevadas expectativas respecto a la mejora del Sistema de Innovación en Galicia. Sin embargo, la implementación de este FT produjo unos resultados más modestos y asimétricos de lo aguardado y sin acabar de involucrar en la actividad innovadora con total éxito a gran parte de las Pymes, son los principales agentes del tejido productivo gallego y constituían objetivo específico del programa analizado.

La colaboración producida en *Innterconecta* entre grandes y pequeñas empresas, administraciones públicas y centros tecnológicos y de investigación ha permitido fomentar la cultura de cooperación, logrando que un número modesto de empresas que no estaban innovando previamente si consiguiesen hacerlo, a pesar de la discontinuidad que supone el trabajo por proyectos. Sin embargo, el número total medio de Pymes por proyecto acaba siendo poco elevado, poniendo en tela de juicio la movilización

de este tipo de agentes. Además, el formato escogido produce que los intereses de este tipo de empresas hayan podido permanecer subyugados a los de las GE. El hecho de no tener los proyectos una dimensión muy grande hizo posible que participasen las Pymes en los proyectos. A pesar de esto, la dimensión media de los proyectos (aproximadamente de 1 M€) no ha logrado la atracción de multinacionales y GE innovadoras al SGI como resultado del programa analizado ni que las MicroPymes se hayan podido integrar en los proyectos.

En cuanto al impacto en los principales indicadores de innovación para las empresas participantes en *Innterconecta*, el análisis gráfico y estadístico muestra diferencias entre lo ocurrido con las empresas de mayor y menor dimensión. El número de observaciones para las GE no permite confirmar que sean las grandes beneficiarias, pero si es posible confirmarlo para las empresas que facturan más de 5 M€, siendo estas las que absorben el impacto de la política de innovación. En efecto, serían las grandes y medianas empresas las que si recogerían este impacto, mientras que para las de menor tamaño (<5 M€ de ingresos, alrededor de un 60% de las empresas participantes) no se produciría este efecto. Para empresas líderes y socias los resultados son diferentes por indicador, siendo para las primeras mejora la evolución para la inversión en I, similar para ambos casos para inversión en D y mejor para las empresas socias en cuanto a Gasto en I+D. Además, las empresas que no innovaban antes de 2007 han crecido porcentualmente más que las que si lo hacían, eso sí, sin que el valor absoluto alcanzado sea muy significativo. El análisis de los Gastos en I+D puede confirmar la desigual consecución de la mejora de este indicador, marcada como objetivo del FT a través de *Innterconecta*, poniendo en discusión la adecuación de los resultados en relación a la cantidad de recursos empleados.

A la vista de los modestos resultados expuestos, se estaría poniendo de manifiesto el hecho de que los proyectos, liderados por empresas de mayor dimensión, se han llevado a cabo teniendo en cuenta los intereses de éstas y no han tenido una repercusión positiva en las entidades socias de menor tamaño, que ejercerían un papel más de acompañamiento en la conformación de los consorcios o AIE necesarios para los proyectos y aprovecharían la financiación recibida en otras claves diferentes a los resultados sobre los indicadores de innovación (costes de personal, equipamientos, etc.).

Finalmente, de cara al futuro sería preciso incluir objetivos e indicadores más precisos en los programas y convocatorias de innovación sobre el impacto en el tejido

empresarial y sobre los diversos tipos de agentes participantes (diferenciando GE, Pymes, MicroPymes, OPIs, Centros Tecnológicos, Universidades, etc), a efectos de poder evaluar los efectos de la implementación de los fondos en cada uno de ellos.

### **Bibliografía**

- Acs, Z.J., Audretsch, D.B., & Lehmann, E.E. (2013). The knowledge spillover theory of entrepreneurship. *Small Business Economics*, 41(4). DOI: <https://dx.doi.org/10.1007/s11187-013-9505-9>
- Anderson, A., Jack, S., & McAuley, A. (2001). Periphery? What periphery? Marketing to a state of mind. *Marketing Review*, 14(1), 26-34. DOI: <https://doi.org/10.21427/D7DN1V>
- Bachtrögler, J., 2016. On the effectiveness of EU structural funds during the Great Recession: Estimates from a heterogeneous local average treatment effects framework. *Department of Economics Working Paper Series*, 230. Disponible en: <https://epub.wu.ac.at/5157/1/wp230.pdf>
- Bachtrögler, J., Fratesi, U. & Perucca, G. (2019). The influence of the local context on the implementation and impact of EU Cohesion Policy. *Regional Studies*, 54(1), 21-34. DOI: <https://doi.org/10.1080/00343404.2018.1551615>
- Bachtrögler, J. & Hammer, C. (2018). Who are the beneficiaries of the structural funds and the cohesion fund and how does the cohesion policy impact firm-level performance? *OECD Economics Department Working Papers No. 1499*. DOI: <https://dx.doi.org/10.1787/67947b82-en>
- Basile, A. (2012). Evaluating R&D networking to revitalize SMEs innovative performances: a management perspective. *Business: Theory & Practice*, 13(3), 217- 227. DOI: <https://doi.org/10.3846/btp.2012.23>
- Becker, S.O., Egger, P.H. & Von Ehrlich, M. (2013). Absorptive capacity and the growth and investment effects of regional transfers: A regression discontinuity design with heterogeneous treatment effects. *American Economic Journal: Economic Policy*, 5(4), 29-77. DOI: <https://doi.org/10.1257/pol.5.4.29>
- Becker, S.O., Egger, P.H. & Von Ehrlich, M. (2018). Effects of EU Regional Policy: 1989-2013. *Regional Science and Urban Economics*, 69, 143-152. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.regsciurbeco.2017.12.001>

- Benkovskis, K., Tkacevs, O. & Yashiro, N. (2019). Importance of EU regional support programmes for firm performance. *Economic Policy*, vol. 34, Issue 98, 267-313. DOI: <https://doi.org/10.1093/epolic/eiz003>
- Bernini, C. & Pellegrini, G. (2011). How are growth and productivity in private firms affected by public subsidy? Evidence from a regional policy. *Regional Science and Urban Economics*, 41(3), 253-265. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.regsciurbeco.2011.01.005>
- Bondonio, D. & Greenbaum, R. T. (2006). Do business investments incentives promote employment in declining areas? Evidence from EU objective-2 regions. *European Urban and Regional Studies*, 13(3), 225-244. DOI: <https://doi.org/10.1177/0969776406065432>
- Bondonio, D. & Greenbaum, R. T. (2014). Revitalizing regional economies through enterprise support policies: an impact evaluation of multiple instruments. *European Urban and Regional Studies*, 21(1), 79-103. DOI: <https://doi.org/10.1177/0969776411432986>
- Breidenbach, P., Mitze, T. & Schmidt, C.M. (2016). EU Structural Funds and Regional Income Convergence—A sobering experience. *CEPR Discussion Paper, Issue No. 11210*
- Buesa, M., Baumert, T., Heijs, J., & Martínez, M. (2002). Los factores determinantes de la innovación: un análisis econométrico sobre las regiones españolas. *Economía Industrial*, n<sup>o</sup>347, 67-84
- Camagni, R. & Capello, R. (2017), Rationale and Design of EU Cohesion Policies in a Period of Crisis. *Seminar Studies in Regional and Urban Economics*. Springer, Cham. DOI: [https://doi.org/10.1007/978-3-319-57807-1\\_17](https://doi.org/10.1007/978-3-319-57807-1_17)
- Caicarna, G., Colombo, M. & Mariotti, S. (1990). Firm Size and the Adoption of Flexible Automation. *Small Business Economics*, vol. 2(2), 129-140. DOI: <https://doi.org/10.1007/BF00389673>
- Capellen, A., Castellacci, F., Fagerberg, J. & Verspagen, B. (2003). The impact of Eu regional support on growth and convergence in the European Union. *Journal of Common Market Studies*, 41(4), 621-644. DOI: <https://doi.org/10.1111/1468-5965.00438>
- CDTI. (2013). Fondo FEDER Innterconecta [En línea]. Obtenido de [www.cdti.es](http://www.cdti.es) [ref. de 15 de maio de 2013]. Disponible en: <https://www.cdti.es/index.asp?MP=7&MS=577&MN=3>

- Cooke, P. (2001). Sistemas de innovación regional: conceptos, análisis y tipología. *Sistemas regionales de innovación, Bilbao, Universidad del País Vasco, Olazaran, M. y Gómez, M. (eds.),* 73-92
- Cooke, P. (2009). Origins of Regional Innovation Systems Thinking and Recent Advances from Analysis of Green Innovation. *Ekonomiaz, n° 70,* 60-85
- Crescenzi, R., Pietrobelli, C., & Rabelotti, R. (2014). Innovation drivers, value chain and the geography of multinational corporations in Europe. *Journal of Economic Geography, 14,* 1053-1086. DOI: <https://doi.org/10.1093/jeg/lbt018>
- Debresson, C., & Amesse, F. (1991). Networks of innovators. A Review and Introduction to the Issue. *Research Policy, n°20(5),* 363-379. DOI: [https://doi.org/10.1016/0048-7333\(91\)90063-V](https://doi.org/10.1016/0048-7333(91)90063-V)
- Fattorini, L., Ghodsi, M. & Rungi, A. (2019). Cohesion Policy Meets Heterogenous Firms. *Journal of Common Market Studies.* DOI: <https://doi.org/10.1111/jcms.12989>
- Fernández, L. & Rodeiro, D. (2003): La competitividad de la empresa gallega ante el siglo XXI, en E. Genescà, D.U. Cabelleras, J.L. Guallarte y C. Vergés [coord.]: *Creación de empresas. Entrepreneurship.* Universidad Autónoma de Barcelona, Servicio de Publicaciones
- Ferrara, A., McCann, P., Pellegrini, G., Stelder, D. & Terribile, F. (2016). Assessing the impacts of Cohesion Policy on EU regions: A non-parametric analysis on interventions promoting research and innovation and transport accessibility. *Papers in Regional Science.* DOI: <https://doi.org/10.1111/pirs.12234>
- Ferrero, G. & Oddo, M. (2016). Challenges for Innovation Due to Firm Size (Capítulo). En Al-Hakim, Wu, Koronios & Shou (Eds.), *Handbook of Research on Driving Competitive Advantage through Sustainable, Lean, and Disruptive Innovation* (355-375). Hershey: Business Science Reference. DOI: <https://doi.org/10.4018/978-1-5225-0135-0.ch015>
- Fornahl, D.; Broekel, T.; Boschma, R.A. (2011). What drives patent performance of German biotech firms. The impact of R&D subsidies, knowledge networks and their location. *Papers in regional science, 90(2),* 395-418. DOI: <https://doi.org/10.1111/j.1435-5957.2011.00361.x>
- Freeman, C. (1991). Networks of innovators: a synthesis of research issues. *Research Policy, n°20(5),* 499-514. DOI: [https://doi.org/10.1016/0048-7333\(91\)90072-X](https://doi.org/10.1016/0048-7333(91)90072-X)

- González, M. (2003). El sistema gallego de innovación: características, debilidades y potencialidades”, *Revista de Estudios Regionales*, núm. 68, 39-59
- Grillitsch, M., & Nilsson, M. (2015). Innovation in peripheral regions: do collaborations compensate for a lack of local knowledge spillovers? *Annals of Regional Science*, 54(3). DOI: <https://doi.org/10.1007/s00168-014-0655-8>
- Hartsenko, J. & Sauga, A., 2012. Does financial support from the EU structural funds has an impact on the firms’ performance: evidence from Estonia. *Proceedings of 30th International Conference Mathematical Methods in Economics*. Disponible en: [http://mme2012.opf.slu.cz/proceedings/pdf/045\\_Hartsenko.pdf](http://mme2012.opf.slu.cz/proceedings/pdf/045_Hartsenko.pdf)
- Kumar, N. (2001). Determinants of location of overseas R&D activity of multinational enterprises: The case of US and a Japanese corporations. *Research Policy*, 30, 159- 174. DOI: [https://doi.org/10.1016/S0048-7333\(99\)00102-X](https://doi.org/10.1016/S0048-7333(99)00102-X)
- Lewandowska, A., Stopa, M., & Humenny, G. (2014). The European Union Structural Funds and Regional Development. The Perspective of Small and Medium Enterprises in Eastern Poland. *European Planning Studies*, 785-797. DOI: <https://doi.org/10.1080/09654313.2014.970132>
- Lewandowska, A. & Stopa, M. (2019). Does SME’s innovation strategies influence their effectiveness of innovation? Some evidence from the case of Podkarpackie as peripheral region in Poland. *Equilibrium. Quarterly Journal of Economics and Economic Policy* Volume 14(3), 521-536. DOI: <https://doi.org/10.24136/eq.2019.025>
- Liberatore, M.; Titus G.J. & Varano, M.W. (1990): Modelling the Adoption of Advanced Manufacturing Technology by Small Firms. *International Small Business Journal*, vol. 8(2), 48-57. DOI: <https://doi.org/10.1177/026624269000800204>
- Maroshegyi, C. & Nagy, S.G. (2010). Out of credit: Evaluating the impact of the EU structural funds on Hungarian small business growth and access to finance. *Közgazdaság*, 5(3), 113-127. Disponible en: [http://unipub.lib.uni-corvinus.hu/264/1/09-maroshegyi\\_nagy.pdf](http://unipub.lib.uni-corvinus.hu/264/1/09-maroshegyi_nagy.pdf)
- Ministerio de Ciencia e Innovación. (2012). Orden ECC/1808/2012, de 18 de junio por la que se modifica la Orden CIN/1729/2011, por la que se establecen las bases reguladoras para la concesión de subvenciones destinadas a fomentar la cooperación estable público-privada en investigación y desarrollo (I+D), en áreas de importancia estratégica para el desarrollo de la economía española (FEDER-INNTERCONNECTA). Madrid, España: BOE núm. 194, de 14-08-2012

- Ministerio de Economía y Competitividad. (2013). Resolución de 30 de enero de 2013, del Centro para el Desarrollo Tecnológico Industrial, por la que se aprueba la convocatoria del año 2013 para la Comunidad Autónoma de Galicia del procedimiento de concesión de subvenciones destinadas a fomentar la cooperación estable público-privada en investigación y desarrollo (I+D), en áreas de importancia estratégica para el desarrollo de la economía española (FEDER-INNTERCONECTA). BOE núm. 46, de 22-02-2013
- Ministerio de Economía y Hacienda. (2007). Programa Operativo de I+D+i por y para el beneficio de las Empresas-Fondo Tecnológico. Madrid: AGE
- Ahn, J., Minshall, T., Mortara, L. (2015). Open innovation: a new classification and its impact on firm performance in innovative SMEs. *Journal of Innovation Management* 3(2), 33-54
- OECD. (2011a). Attractiveness for innovation: Location factors for international investment. Paris: OECD Publishing
- OECD. (2011b). Reviews of Regional Innovation-Regions and Innovation Policy. Paris: OECD
- OECD. (2017). The Geography of Firm Dynamics: Measuring Business Demography for Regional Development. Paris: OECD Publishing
- Porter, M. (1990). *La Ventaja Competitiva de las Naciones*. London: MacMillan
- Rabellotti, R. (2017). Multinational and regional development: evidence from Europe. 12th Conference: Regional Innovation Policies, October 26-27, Santiago de Compostela: USC
- Ribeiro, D. (2003). Rendimiento de las pymes innovadoras. *Revista Europea de Dirección y Economía de la Empresa*, vol. 12(3), 119-132.
- Rodríguez-Pose, A., & Wilkie, C. (2016). Context and the role of policies to attract foreign R&D in Europe. *European Planning Studies*, vol. 24(11), 2014-2035. DOI: <https://doi.org/10.1080/09654313.2016.1226783>
- Sande, D. & Vence, X. (2019). Avaliación da execución do Programa Fondo Tecnolóxico 2007-2013 en Galicia: resultados, concentración das axudas e fugas de recursos. *Revista Galega de Economía*, vol. 29(3), 92-114. DOI: <https://doi.org/10.15304/rge.28.3.5926>

- Sande, D., & Vence, X. (2020). Impacto de los Fondos Estructurales para Innovación sobre la innovación empresarial: un análisis a través de los indicadores de empresas participantes en el Programa FEDER-Innterconecta de Galicia, *Revista Galega de Economía*, 2020
- Santamaría, L. & Nieto, M.J. (2009). Technological Collaboration: Bridging the Innovation Gap between Small and Large Firms. *Journal of Small Business Management*, 48(1), 44–69. DOI: <https://doi.org/10.1111/j.1540-627X.2009.00286.x>
- Shimizutani, S., & Todo, Y. (2008). What determines overseas R&D activities? The case of Japanese multinational firms. *Research Policy*, 37, 530-540. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.respol.2007.11.010>
- Silva, F. & Carrizo, A. (2018). Collaborative New Product Development in SMEs and Large Industrial Firms: Relationships Upstream and Downstream in the Supply Chain (Capítulo). En Carrizo, A., Ferreira, L.M. & Zimmermann, R. (Eds.), *Innovation and Supply Chain Management* (101-121). DOI: [https://doi.org/10.1007/978-3-319-74304-2\\_5](https://doi.org/10.1007/978-3-319-74304-2_5)
- Soltanzadeh, J., Elyasi, M., Ghaderifar, E., Rezaei-Soufi, H., & Khoshsiraf, M. (2019). Evaluation of the effect of R&D subsidies on Iranian firms “innovative behavior”. *Journal of Science and Technology Policy Management*, vol. 11(1), 17-48. DOI: <https://doi.org/10.1108/JSTPM-11-2018-0109>
- Spithoven, A., Vanhaverbeke, W. & Roijakkers, N. (2013). Open innovation practices in SMEs and large enterprises. *Small Business Economics*, 2013, vol. 41(3), 537-562. DOI: <https://doi.org/10.1007/s11187-012-9453-9>
- Todo, Y., Zhang, W., & Zhou, L.-A. (2011). Intra-industrial knowledge spillovers from foreign direct investment in research and development: Evidence from China's Silicon Valley. *Review of Development Economic*, 15, 569-585. DOI: <https://doi.org/10.1111/j.1467-9361.2011.00628.x>
- Vaz, E., De Noronha Vaz, T., Galindo, P. V., & Nijkamp, P. (2014). Modelling innovation support systems for regional development – analysis of cluster structures in innovation in Portugal. *Entrepreneurship & Regional Development*, 26(1-2). DOI: <https://doi.org/10.1080/08985626.2013.860193>
- Vence, X. [dir.] (1998): *Industria e innovación. O sistema de innovación e a política tecnolóxica en Galicia*. Vigo: Edicións Xerais de Galicia.

- Yang, J., & Ying, L. (2016). A study on the effects of knowledge management on innovation strategies and competitive advantages. *Acta Oeconomica*, 65(2). DOI: <https://doi.org/10.1556/032.65.2015.S2.12>
- Zampa, S., & Bojnec, S. (2017). The impact of subsidies on production innovation and sustainable growth. *Management and Production Engineering Review*, vol. 8(4), 54-63. DOI: <https://doi.org/10.1515/mper-2017-0036>

## **Innovación Social Transformadora frente al capitalismo neoliberal**

**Eusebio Lasa Altuna (eusebio.lasa@ehu.eus)**

*Universidad del País Vasco (UPV/EHU). Miembro del Instituto de Derecho Cooperativo y Economía Social GEZKI*

**Aratz Soto Gorrotxategi (aratz.soto@ehu.eus)**

*Universidad del País Vasco (UPV/EHU). Miembro del Instituto de Derecho Cooperativo y Economía Social GEZKI*

Resumen:

Si analizamos la sociedad actual nos damos cuenta de que el capitalismo neoliberal está creando enormes desigualdades socioeconómicas no solo entre la población mundial sino también dentro de la misma Unión Europea. Además, la pandemia del Covid-19 agravará todavía más esas diferencias. El triunfo ideológico del capitalismo esconde su propio fracaso ya que no es capaz de responder a los retos, problemas y dudas que plantea el futuro de la humanidad.

El objetivo de la presente comunicación es teorizar en torno al concepto de Innovación Social Transformadora, especialmente con el ánimo de convertirla en un instrumento eficaz para hacer frente al capitalismo neoliberal actual. Cuando analizamos el concepto de Innovación Social Transformadora lo ligamos inevitablemente a un vuelco radical del sistema, materializando una ruptura tanto en la naturaleza, en los medios como en el modelo organizativo. En la presente comunicación ponemos los cimientos de la Innovación Social Transformadora basada en la transformación social para poner en cuestión la fase actual del neoliberalismo y al mismo tiempo ir creando otro modelo de desarrollo alternativo.

Palabras clave: Innovación Social Transformadora, Modelo Social Alternativo, Economía Social y Solidaria

Clasificación JEL: A13, B55, O35, P13

## **0. Introducción.**

El objetivo de la presente comunicación es teorizar en torno al concepto de Innovación Social Transformadora, especialmente con el ánimo de convertirse en un instrumento eficaz para hacer frente al capitalismo neoliberal. Si analizamos la sociedad actual nos damos cuenta que el capitalismo está creando enormes diferencias socioeconómicas no solo entre la población mundial sino también dentro de la misma Unión Europea (Duñaiturria 2007). No estamos ante una crisis exclusivamente económica. También es social, cultural, política, ecológica, ideológica y ética. Al fin y al cabo, el mismo paradigma de la civilización actual está en crisis. El mundo no está solo ante una fase de adaptaciones sino que debe de hacer frente a un profundo cambio de época (Mendizabal 2012). El triunfo ideológico del capitalismo esconde su propio fracaso ya que no es capaz de responder a los retos, problemas y dudas que plantea el futuro de la humanidad. Por eso, podemos afirmar que el modelo neoliberal actual ha errado estrepitosamente. Sin embargo, el cambio de ciclo no se va a dar de un día para otro. El sistema capitalista tiene capacidad para reproducirse porque hay clases sociales e intereses económicos que sacan provecho de esta situación (Peck 2013).

Es más, la irrupción de la pandemia del Covid-19 no hace más que manifestar de forma todavía más clara y cruda esa situación de crisis múltiple al que acabamos de referirnos (Zizek 2020). Asimismo, muestra la incapacidad del sistema capitalista de hacerles frente y de dar respuesta a las necesidades actuales y futuras, ya sea en su vertiente neoliberal como socialdemócrata. Dentro de este contexto, cada vez es más necesario construir otro modelo de sociedad con valores y políticas diferentes basado en la solidaridad, en el reparto de la riqueza, en la participación social y en la calidad de vida. Por eso es imprescindible hacer una apuesta por otro modelo de desarrollo alternativo.

Sin embargo, somos conscientes de que superar al neoliberalismo no va a ser una tarea fácil pero sí imprescindible para hacer frente a la dualización y a la injusticia provocadas por el modelo económico imperante (Klein 2013). Para realizar ese largo y duro camino la Innovación Social Transformadora que desarrollamos en esta comunicación puede ser un instrumento adecuado para conseguir ese objetivo.

De todas formas, el objetivo de la presente comunicación será poner la Innovación Social al servicio de la transformación de la sociedad. Realmente hay muchas formas de entender la Innovación Social. Algunos autores piensan que para hablar sobre la Innovación Social es suficiente con adaptar una práctica vieja, aplicar una idea en otro

contexto diferente o tomar cualquier medida para hacer frente a la exclusión social. No solo eso, algunos autores que utilizan el término de la Innovación Social Transformadora proponen dinámicas y cambios de nivel micro sin organizar una teoría sólida de transformación. El proyecto TRANSIT (2018) puede ser un ejemplo destacado. Para algunos autores la Innovación Social Transformadora que se aplica en ese proyecto no es suficiente para rebasar la actual estructura política y económica. Para Novy (2017) el proyecto TRANSIT no ha puesto la Innovación Social al servicio de la transformación social del sistema. La Innovación Social aplicada por el programa TRANSIT más que impulsar una verdadera transformación profunda se ha dedicado a introducir pequeños cambios dentro de la corriente principal del neoliberalismo.

En esta comunicación cuando analizamos el concepto de Innovación Social Transformadora lo ligamos inevitablemente a un vuelco radical del sistema, materializando una ruptura con el capitalismo tanto en la naturaleza, en los medios como en el modelo organizativo. Por eso, el objetivo de la presente comunicación es poner los cimientos de la Innovación Social Transformadora basada en la transformación social para poner en cuestión la fase actual del neoliberalismo y al mismo tiempo ir creando otro modelo de desarrollo alternativo.

## **1. Origen del concepto de la Innovación Social**

La Innovación Social es un concepto que está de actualidad. Se ha escrito mucha literatura sobre el mismo. El término de la Innovación Social ha salido a la luz por diferentes motivos y en diferentes contextos. El concepto de la Innovación Social fue utilizado primeramente por la sociología a finales del siglo XIX y principios del XX (Ayob, Teasdale y Fagan 2016), por una parte, para mostrar cómo la sociedad organizada en red desarrollaba la innovación tecnológica (Tarde 1899) y, por otra, para entender las consecuencias sociales de la innovación (Hoggan 1909).

También el concepto de la Innovación Social fue utilizado por los estudiantes y la clase trabajadora en París, Berlín y en diferentes ciudades de Europa y de América (Moulaert, MacCallum y Hillier 2013). Dicho concepto fue utilizado para denominar iniciativas colectivas creadas por una economía organizada de abajo hacia arriba y por dinámicas sociales participativas y, al mismo tiempo, para nombrar diferentes transformaciones sociales (Chambon, David y Devevey 1982). En aquella época los

debates públicos en torno a la democracia del movimiento estudiantil y de la clase trabajadora, en torno al género y a la soberanía estaban de actualidad.

Además, el término de la Innovación Social se utilizará en el campo de la gestión para destacar la reducción de las estructuras y la necesidad de procesos dirigidos a conseguir las sinergias sociales (Drucker 1987). Con ese término se hacía mención a los medios que una sociedad era capaz de utilizar para reducir la burocracia pesada de las empresas y de los gobiernos. Posteriormente ese discurso se ha dejado a un lado para impulsar estilos y modelos favorables al método del New Public Management (NPM).

Ayob et al. (2016) han utilizado el análisis bibliométrico para clasificar las distintas conceptualizaciones de la Innovación Social. La principal conclusión que se ha obtenido es que la literatura sobre la Innovación Social se puede clasificar en torno a tres temas principales: la innovación tecnológica, las relaciones sociales y las consecuencias producidas en la sociedad. Las publicaciones posteriores a 1989 se pueden clasificar en torno a cuatro combinaciones de esos tres temas principales: las relaciones sociales, las consecuencias en la sociedad, las relaciones sociales y las consecuencias en la sociedad, y las relaciones sociales y la innovación tecnológica. Además, antes del año 1999 no hay un patrón claro para delimitar el concepto de la Innovación Social. La mayor parte de la literatura científica proviene desde el punto de vista sociológico de las relaciones sociales y un mínimo de las publicaciones se asocian a la innovación tecnológica. Habrá que esperar hasta el año 2000 para que detrás del concepto de la Innovación Social aparezcan formas nuevas de relación social capaces de provocar transformaciones sociales. Desde entonces, aunque esta última visión de la Innovación Social será la ganadora, una mínima parte de la literatura seguirá dando importancia al cambio tecnológico.

Además, Ayob et al. (2016) limitan ese concepto amplio de la Innovación Social a tres propuestas concretas. En la primera propuesta procedente de la literatura sociológica pero que también se apoya en la tecnología y en el cambio social, en la ciencia política y en el diseño del pensamiento, el concepto de la Innovación Social lleva consigo la aplicación de formas nuevas de trabajo en equipo entre personas u organismos diferentes y, a menudo, ello exige que las relaciones entre los gobiernos, la sociedad civil y la ciudadanía sean renovadas y convertidas en más horizontales. La segunda propuesta, proveniente del campo de la tecnología, del cambio social y de la ciencia política nos puede llevar a una relación social y de poder nuevas. Finalmente, la tercera propuesta, que aparece en la literatura sobre la administración y la gestión de las empresas defiende

la idea de que la innovación desde un punto de vista funcional tiene que tener un impacto positivo en la sociedad aumentando la calidad y la cantidad de vida (Pol y Ville 2009).

**Tabla 1.1: Tres propuestas concretas de la Innovación Social**

Primera propuesta	Aplicación de nuevas formas de trabajo en equipo
Segunda propuesta	Nos lleva a una nueva relación social y de poder
Tercera propuesta	Impacto positivo en la sociedad, aumentando la calidad y la cantidad de vida

Fuente: elaboración propia con los datos procedentes de la investigación realizada por Ayob et al. (2016)

## **2. El concepto de Innovación Social que queremos desarrollar**

Dentro del enfoque y del esquema amplio de la Innovación Social queremos poner un especial interés en la gobernanza y en el funcionamiento democrático de las instituciones. Al mismo tiempo, nuestra atención más que en la remuneración de las inversiones personales se va a centrar en la búsqueda del bienestar colectivo. Además, a nuestra reflexión le hemos querido incorporar el punto de vista de los movimientos sociales poniendo en cuestión las normas sociales actuales y reivindicando un orden social nuevo. Es por ello que en la presente comunicación nos hemos fundamentado especialmente en autores de Quebec y de Europa. Es decir, hemos dejado a un lado la corriente anglosajona y principalmente hemos elegido autores de la corriente francófona.

Además, a la hora de profundizar en la Innovación Social hemos puesto nuestros cimientos en la tradición radical y normativa. En la misma, se ve el cambio social (y político) como una consecuencia de la innovación de las relaciones sociales. La tradición radical, la que lleva dentro una Innovación Social fuerte, está muy cerca de la coproducción. Además, esa coproducción se apoya en la cooperación, la generación de nuevas ideas, el empoderamiento y el cambio social (Bovaird y Loeffler 2012; Brandsen y Pestoff 2006).

Esta visión de la Innovación Social se ha extendido mucho porque el modelo de crecimiento neoliberal no ha mostrado la fortaleza necesaria (Klein, 2013). La crisis del modelo neoliberal obliga a los agentes sociales a encontrar las respuestas necesarias a los problemas sociales, esto es, a impulsar la innovación.

Siguiendo ese camino nos aproximamos a la Innovación Social a través de tres caminos propuestos por Klein (2013). Por una parte, tenemos el enfoque epistemológico. Esta aproximación alternativa considera la Innovación Social como parte de un cambio de paradigma. El conocimiento es el resultado de la coconstrucción, será el resultado de la capacidad para el trabajo colectivo de las personas investigadoras y de los diferentes agentes sociales teniendo en cuenta los factores locales y globales. Por otra, se desarrolla el enfoque ético. Si tenemos en cuenta el punto de vista ético la Innovación Social funciona como un instrumento para aprender en equipo y aumentar las capacidades para mejorar las condiciones de vida de las personas en riesgo de exclusión. Al mismo tiempo, el punto de vista ético también mejora los medios para transformar el contexto institucional que mantiene en la precariedad a ese segmento social más vulnerable. Finalmente, si se analiza el enfoque estratégico la Innovación Social se convierte en el guía de un proyecto integrador para crear y repartir bienestar a través de una red constituida por los actores políticos, sociales y ecológicos de una comunidad. Para ello es imprescindible unir el nivel global, nacional y local y, a su vez, coordinar los diferentes aspectos de la actividad social, entre ellos, el campo público, social y privado.

**Tabla 2.1: Tres enfoques de aproximación a la Innovación Social**

EPISTEMOLOGICO	ETICO	ESTRATEGICO
<p><u>Innovación Social:</u> consecuencia de un cambio de paradigma.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- El conocimiento es el resultado de la capacidad para el trabajo colectivo de las personas investigadoras y de los diferentes agentes sociales: resultado de la coconstrucción.</li> <li>- Se tendrán en cuenta los factores locales y globales.</li> </ul>	<p><u>Innovación Social:</u></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1) Medio para aprender en equipo.</li> <li>2) Instrumento para aumentar las capacidades para mejorar las condiciones de vida de las personas en riesgo de exclusión</li> </ol> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Mejora los medios para transformar el contexto institucional que provoca la precariedad.</li> </ul>	<p><u>Innovación Social:</u> guía de un proyecto integrador.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Se unirán los niveles globales, nacionales y locales.</li> <li>- Se coordinarán los diferentes aspectos de la actividad social, entre ellos, el campo público, social y privado.</li> </ul>

Fuente: elaboración propia con los datos de Klein (2015)

Al mismo tiempo se pondrán en tela de juicio las concepciones estrechas y deterministas del cambio social desarrolladas a partir de la década de los 80 (Hillenkamp, 2016). En esa época, como consecuencia de la crisis de la deuda externa en el espacio conocido como Tercer Mundo, las políticas estatales de reforma económica se quedan obsoletas y, al mismo tiempo, el informe Brundtland (1987) ayuda a tomar conciencia de

la crisis ecológica. Las posturas contrarias a la doctrina neoliberal traen consigo el fortalecimiento de la sociedad civil y a su vez robustece el papel de las Organizaciones No Gubernamentales como motor de cambio.

A ese punto de vista se le añade la Innovación Social de los procesos y de los productos desarrollados por Bouchard (2013). En esta aproximación, aunque los microsistemas son espacios para experimentar con la nueva uniformidad social, la innovación no surge solamente de una iniciativa racional y voluntaria. En este caso, la Innovación Social se desarrolla combinando las paradas estructurales con las iniciativas de los movimientos sociales. En época de crisis las reglas macro-sociales (mercado, estado, negociación colectiva) sufren una fuerte sacudida abriendo nuevos espacios a la innovación y a la experimentación. Las nuevas regulaciones surgidas desde los agentes sociales con liderazgo y desde los experimentos locales se extenderán a toda la sociedad.

Dentro de esta aproximación la definición más extendida es la de la asociación CRISES (Centre de Recherche sur les Innovations Sociales) de Quebec: “La Innovación Social es una intervención puesta en marcha por los agentes sociales para responder a un objetivo, para cubrir una necesidad concreta, para ofrecer una solución o para coger la iniciativa dirigida a cambiar las relaciones, transformar el espacio de acción o proponer nuevas tendencias culturales” (Bouchard 2013). Esta definición de CRISES se entiende mejor diciendo que la Innovación Social es una respuesta a las necesidades concretas, pero también que la Innovación Social impulsa el cambio social para ver y definir los problemas desde un punto de vista nuevo y al mismo tiempo encontrarles solución (Lévesque 2006).

A esa definición de la Innovación Social le añadiremos la reflexión de Moulaert et al. (2013). Estos últimos autores cuando hablan sobre la Innovación Social destacan que están buscando soluciones progresistas para hacer frente, entre otros, a la exclusión social, a la escasez, a la alienación y a la falta de bienestar. Esto es, identifican a la Innovación Social como un instrumento para impulsar el avance social y el progreso. Por eso, para Moulaert et al. (2013) uno de los cometidos principales de la Innovación Social es definir los diferentes tipos de iniciativas colectivas y de transformaciones sociales para responder de forma adecuada a las situaciones de exclusión y de necesidad. Con la aplicación de estas teorías de la Innovación Social se quiere poner en marcha la ambición político-ideológica ofreciendo una alternativa a los discursos mayoritarios de las políticas de desarrollo basados en la tecnología y en el negocio.

Se puede decir que Moulaert et al. (2013) analizan la Innovación Social desde un punto de vista epistemológico dando importancia al campo político y social y considerando esta Innovación Social como un ingrediente principal de una estrategia de desarrollo alternativo. Así, presentan la Innovación Social como un eje impulsor de las diferentes disciplinas que intervienen en el proceso y, al mismo tiempo, como orientador de la actividad colectiva.

Al mismo tiempo, siguiendo a Bouchard (2007) y a Richez-Battesti, Petrella y Vallade (2012) la economía social y solidaria se convertirá en motor de esa Innovación Social. Por una parte, si se toma en cuenta una visión más funcional de la Innovación Social, la economía social se esfuerza en responder a las necesidades que no cubren ni el estado ni el mercado. Por otra, si se aplica una visión más transformadora de la Innovación Social la economía social, junto con las luchas sociales, ideará nuevas formas de respuesta a las necesidades económicas y sociales, cambiando de arriba a abajo tanto las normas locales como las instituciones. La economía social impulsa la Innovación Social permanente y después de superar el actual nivel organizativo y tocar el marco institucional busca una alternativa al modelo económico actual (Bouchard 2006).

Además, es importante añadir a estos cimientos de la Innovación Social una serie de elementos que desarrollen una visión más institucional. Así, por un lado, destacarían las nuevas prácticas, normas y reglas para transformar la sociedad y, por otro, habría que darle más importancia al contexto institucional y local. Este punto de vista pondrá especial atención en los procesos colectivos que surjan en el territorio para responder a las necesidades sociales no cubiertas, pero siempre dentro de una dinámica de transformación social.

De todas formas, el nuevo modelo de desarrollo que se quiere construir a través de la Innovación Social tiene que ser coherente con las nuevas configuraciones societarias surgidas de la globalización. Pero al mismo tiempo tiene que dar a la ciudadanía la capacidad real de materializar sus derechos y responsabilidades (Lévesque, 2011). Sin lugar a dudas, el proceso de globalización actual se puede ver como una oportunidad histórica para vivir dentro de una dinámica colectiva e inclusiva, solidaria y ecológica. Esa visión está totalmente integrada con las reivindicaciones del movimiento ciudadano (Klein y Harrisson 2010). Utilizando esas nuevas iniciativas colectivas surgirán innovaciones sociales por doquier, en el campo de la gobernanza, en las finanzas, en el

área de la protección del medio ambiente, en la lucha contra la pobreza, en la cultura, en las políticas de reinserción social, etc. (Klein et al. 2010).

Pero esas innovaciones se tienen que convertir en referentes de una estrategia política, económica, social y ecológica global y tienen que afectar al Estado, al capital privado y a los actores de la sociedad civil si no queremos que el modelo capitalista utilice esas innovaciones para aumentar la efectividad de su maquinaria (Peck 2013). De esta forma la Innovación Social se está convirtiendo en un punto de referencia importante para los movimientos sociales y políticos que buscan la transformación social. Pero, por otra parte, en el contexto de la crisis del Estado de Bienestar, la Innovación Social se está utilizando también para impulsar un nuevo acercamiento al capitalismo a través de la economía social “barata” para crear nuevos puestos de trabajo precarios y privatizar los servicios.

### **3. La Innovación Social tiene que ser “transformadora”**

Después de analizar las diferentes reflexiones que se han realizado en los apartados anteriores de esta comunicación podemos concluir que el reto actual es poner la Innovación Social al servicio de un proyecto de transformación. Vemos que hay muchas formas diferentes de entender la Innovación Social. Algunos autores piensan que para hablar de Innovación Social basta con adaptar una práctica vieja, aplicar una idea en otro contexto diferente o tomar cualquier medida para hacer frente a la exclusión social. Otros, en cambio, consideran necesario provocar un cambio desde la raíz, provocar una ruptura tanto en la naturaleza, en los medios como en la forma organizativa. Está claro que existe una gran confusión con la Innovación Social porque todas esas diferentes formas de entender la Innovación Social se agrupan bajo un mismo término y existe el peligro de que la Innovación Social a favor de una transformación social real se pierda o quede desvirtuada.

Por otra parte, queremos subrayar también que algunos autores y proyectos que han utilizado el término de Innovación Social Transformadora han planteado cambios de pequeño tamaño sin organizar una teoría completa a favor de la transformación. El proyecto TRANSIT (2018) puede ser un ejemplo significativo de ello. Ese proyecto surge explícitamente para analizar la teoría de la Innovación Social Transformadora. Dicho diseño de la investigación TRANSIT (2018) toca tres macro-dinámicas: la crisis económica, el cambio climático y la revolución de las Tecnologías de la Información y

de la Comunicación (TIC). Estas tres macro-dinámicas tomarán forma a través de iniciativas renovadoras. Si tomamos en consideración enfoques de diferentes niveles, según el equipo de investigación de ese proyecto, la Innovación Social ha dado prioridad a la realización de nuevas prácticas a nivel micro y además impulsará cambios más profundos a través de la innovación, el punto de inflexión, el cambio del relato y la transformación social. Si esos cuatro caminos hacia el cambio y la innovación se desarrollan a la vez se producirá un cambio socio-económico más amplio. De todas formas, la unión entre las iniciativas de abajo hacia arriba y la economía capitalista de mercado se realiza a través de un simple tratamiento elemental. Además, cuando se describe el fenómeno de la crisis no se construye una teoría de la transformación y además no se asocia con los mecanismos causales.

El proyecto TRANSIT ha tenido un recorrido de cuatro años, desde enero de 2014 hasta diciembre de 2017. Ha sido financiado por la Comisión Europea. El objetivo del proyecto ha sido implantar una teoría de la Innovación Social Transformadora para lograr el empoderamiento y el cambio de la sociedad. El método de investigación que ha utilizado el proyecto TRANSIT ha impulsado la retroalimentación entre la clase empresarial, las personas innovadoras, las personas legisladoras y la academia. En ese proyecto se han analizado las innovaciones sociales que están conectadas en 20 redes internacionales de Europa y Latinoamérica. Pero para algunos autores la Innovación Social Transformadora que se utiliza en ese proyecto no es suficiente para superar la actual estructura política y económica.

Para Novy (2017) el proyecto TRANSIT no ha puesto la Innovación Social en beneficio de la transformación del sistema. La Innovación Social que ha aplicado el programa TRANSIT se ha dedicado más a realizar micro-cambios dentro de la corriente principal del neoliberalismo que a impulsar transformaciones de fondo. El mismo Novy (2017) también trabaja su propia Innovación Social Transformadora. Para él la Innovación Social Transformadora se basa en la ontología del proceso permanente de la transformación y afloramiento de la realidad. Según Novy (2017) la Innovación Social Transformadora necesita el realismo crítico, la transdisciplinariedad y el pensamiento utópico. La Transformación no es un simple cambio de apariencia sino más bien un cambio profundo de forma. Para entender mejor esas transformaciones se necesita la ciencia de la filosofía basada en los procesos. Así, es necesario desarrollar la comprensión cimentada en el procedimiento para analizar la realidad, la naturaleza y la sociedad. Las

transformaciones colectivas conscientes exigen aprender las formas sociales para cambiar las instituciones, los discursos y los modos de vida.

En cambio, la tradición investigadora de Frank Moulaert siempre ha subrayado las dimensiones de empoderamiento y de transformación de la Innovación Social (Moulaert, MacCallum, Mehmood y Hamdouch 2013). Moulaert argumenta que la Innovación Social es una práctica para mejorar la honestidad humana en su sentido amplio, yendo más allá del desarrollo y del crecimiento materialista. Además, destaca que los objetivos principales de esa Innovación Social son, entre otros, transformar las organizaciones, quitar las estructuras de poder opresoras, llevar a cabo iniciativas colectivas dirigidas a satisfacer las necesidades no cubiertas y conseguir el empoderamiento en las relaciones humanas de abajo hacia arriba. Como conclusión, en cualquier investigación hay que atar la teoría con la práctica ya que la acción y la reflexión van unidas de la mano.

Unger (2015) también menciona el camino de la innovación radical. Este autor utiliza los conceptos de la Innovación Social minimalista y de la Innovación Social maximalista. La Innovación Social minimalista es capaz de ponerle cara humana a una situación que de lo contrario podría ser insostenible. En cambio, la Innovación Social maximalista reivindica transformaciones de fondo. Unger (2015) ofrece un nuevo método para experimentar. Ese método consigue introducir cambios alejándose de la ingeniería social socialdemócrata. Durante el estado de bienestar socialdemócrata instalado en el capitalismo de la postguerra las políticas sociales han sido eficaces. Ese modelo se puede considerar como centralista, burocrático y homogeneizador. A medida que han pasado los años y esa ingeniería social socialdemócrata ha ido descomponiéndose y perdiendo la fama ha surgido la urgente necesidad de encontrar un método de transformación progresista. Ese método de transformación unirá el pensamiento soñador a favor de un mundo mejor con la realidad pragmática actual. La experimentación que propone Unger (2015) tiene un doble plan, radical y reformista. Para desarrollar correctamente la dialéctica entre la pequeña escala y la transformación a largo plazo se necesitan innovaciones sociales maximalistas, llevadas a cabo metodológicamente de forma gradual y por partes, pero radical en sus intenciones.

Una vez presentadas las diferentes aproximaciones a la Innovación Social Transformadora en esta comunicación queremos ir más lejos. A la Innovación Social se le añade el término “Transformadora” porque quiere ser un instrumento adecuado para construir otro modelo alternativo que haga frente al capitalismo. Precisamente, la

Innovación Social Transformadora quiere tener un significado político-ideológico robusto. Especialmente para convertirse en una guía fuerte para los movimientos sociales y políticos que buscan el desarrollo humano.

La apuesta y deseo de la Innovación Social Transformadora es construir otro modelo de desarrollo alternativo. En ese camino hacia otro modelo económico alternativo se ha planteado el concepto de Innovación Social Transformadora. Para ello es importante fijar bien el rol que debe de jugar la Innovación Social Transformadora y, al mismo tiempo, construir el discurso sociopolítico alternativo con el objetivo de activar todo el potencial a favor de la transformación social. Frente a la tesis de la competitividad, la Innovación Social Transformadora tiene que inspirar la antítesis de la contra-ideología de la solidaridad. Además, la Innovación Social Transformadora con su tendencia propia a la movilización se muestra contraria a la exclusión, a la alienación y a la escasez de recursos provocados por el capitalismo. Es una obligación importante de la Innovación Social Transformadora reaccionar contra las estructuras institucionales que a menudo son opresoras. Precisamente, para definir y concretar la Innovación Social Transformadora que se impulsa en esta comunicación se utilizan tres variables (Lasa 2018):

(1) La naturaleza de la innovación. Si tomamos en cuenta la naturaleza de la innovación podemos decir que la Innovación Social Transformadora se encaminará hacia la transformación de la sociedad para hacer frente al capitalismo. Eso quiere decir que su objetivo es poner en marcha procesos de transformación dirigidos a construir un nuevo modelo social. Además, para conseguir ese fin se entrelazarán los conceptos, las teorías, las prácticas y las estrategias.

Esos procesos transformadores se pondrán en marcha partiendo del espacio creado por el neoliberalismo a lo largo de los últimos decenios. Justamente, teniendo en cuenta que el campo de juego neoliberal es un espacio que está en movimiento se pueden dar oportunidades creativas. No sólo eso, se quieren generar espacios sociales alternativos para hacer frente a las redes y a los centros que funcionan con valores individualistas, consumistas y reaccionarios. Se fortalecerán los diálogos entre unos y otros, y se compararán las diferentes propuestas para ir construyendo aquello que une a la mayoría de los ideales.

Después el objetivo será convertir esos espacios económicos, sociales y políticos alternativos en puntos de referencia. Esos espacios de oxigenación pueden jugar un papel importante en la estrategia de expansión del proceso de transformación. A medida que

esas experiencias positivas y transformadoras se hacen conocidas se extenderán a otros territorios.

Las iniciativas propias de cada lugar se unirán con las dinámicas más globales. Las experiencias más fructíferas a nivel local se canalizarán hacia las redes alternativas internacionales. Además, se fortalecerá el intercambio de información, se materializarán las líneas de actividad y se pondrán en marcha las dinámicas de coordinación.

Para desarrollar la Innovación Social Transformadora es imprescindible dar importancia a la dimensión de los valores. Para impulsar el cambio social son imprescindibles las personas con valores. Efectivamente, los valores que se encuentran bajo la Innovación Social Transformadora tendrán que ponerse enfrente de los valores de la corriente principal neoliberal. Si queremos conseguir un cambio social radical, tendremos que impulsar, entre otros, los modelos alternativos basados en las actividades económicas sin ánimo de lucro, la autogestión de las personas, la implicación directa en los procesos de implementación de la capacidad de decisión, la búsqueda de la justicia social, la igualdad de oportunidades y la paridad de género.

Por otra parte, para poner en marcha procesos transformadores es importante insertar la dimensión del conflicto. En muchos casos es imprescindible crear conflicto para dar pasos, buscar soluciones y superar los desequilibrios sociales, económicos y ecológicos. Cuando se produce una injusticia, cuando no se respetan los derechos humanos, cuando se da una situación de opresión, si surge el conflicto eso llama la atención y los diferentes actores que están implicados deben asumir su responsabilidad para conseguir soluciones razonables e imaginativas a través de diferentes mecanismos. En ese sentido, el conflicto es fuente de transformación social. Además, puede ser eficaz para denunciar los desequilibrios y las injusticias provocadas por el capitalismo y, al mismo tiempo, para implementar propuestas alternativas realizables.

(2) Dimensión social de la innovación. El objetivo último de la Innovación Social Transformadora no es hacer frente a las necesidades sociales no cubiertas o mal cubiertas, ni tampoco actuar sólo en el campo de la intervención social. Su meta es llegar a la transformación de la sociedad de forma integral construyendo un modelo de desarrollo alternativo para asegurar el futuro del planeta, garantizar su biodiversidad ecológica, cultural y lingüística y edificar un mundo paritario, justo y solidario. Por eso, la Innovación Social Transformadora trabajará el campo económico, social, cultural, político, ecológico, ideológico, ético y la igualdad de género.

La Innovación Social Transformadora quiere llegar más allá de las necesidades materiales. Quiere invertir en la construcción de una sociedad donde la persona sea protagonista. Todas las fuerzas se organizarán para saciar las necesidades individuales y colectivas de la sociedad. Esto es, la economía estará al servicio de la persona y de la colectividad y no al revés.

La Innovación Social Transformadora dirigirá la intervención del Estado a favor de la mayoría de la sociedad. Esto quiere decir que el Estado tiene que ser una organización institucional comprometida basada en la gobernanza cooperativa, dando prioridad a los sectores más necesitados, ofreciendo a toda la ciudadanía servicios sociales y protección suficiente, garantizando derechos sociales básicos a toda la ciudadanía, materializando el reparto de la riqueza, garantizando servicios públicos adecuados y superando las desigualdades sociales y económicas.

La Innovación Social Transformadora impulsará el papel positivo del mercado, trabajando siempre a favor de los sectores populares. Hay que tener en cuenta que el mercado puede jugar una doble función. Habrá que diferenciar el mercado que funciona a favor de los intereses de las clases populares de un mercado imperfecto y malo. Por eso, La Innovación Social Transformadora promoverá un mercado eficaz apoyando los intereses individuales y colectivos y poniendo el empeño empresarial y la iniciativa privada en beneficio de la colectividad.

Además, la Innovación Social Transformadora desplegará toda la potencialidad de la Economía Social Transformadora. Hay que considerar que la Economía Social Transformadora es un instrumento estratégico, cantera e impulsor de la Innovación Social Transformadora. También es uno de los soportes importantes para poner en marcha el proceso transformador.

(3) La estructuración de la innovación. Si queremos construir otro modelo de desarrollo alternativo, robusto y posible debemos organizar ese proceso de transformación. Para conseguir ese objetivo se impulsará la solidaridad, la integración y el trabajo en equipo, dejando a un lado el individualismo, la sectorialización y la fragmentación.

Además, para estructurar la estrategia adecuada hay que examinar cuál es la dialéctica entre el sistema neoliberal actual y las dinámicas de la Innovación Social Transformadora. También conviene investigar y prever cuáles son las dinámicas

excluyentes y reaccionarias del sistema económico actual para que la Innovación Social Transformadora pueda reaccionar en su contra. A su vez, hay que tener en cuenta cuáles son las iniciativas que mejoran los valores de la sociedad, qué movimientos sociales y políticos son importantes para la transformación social y cuáles son las dinámicas socio-políticas e institucionales adecuadas para que la Innovación Social Transformadora salga vencedora en las comunidades locales y en las empresas.

Junto al impulso de las dinámicas de autogestión de la ciudadanía tendrán que unirse las fuerzas sociales, sindicales, políticas e institucionales favorables a la transformación de la sociedad. Esa estructuración primeramente se tendrá que materializar en los barrios y en los pueblos para solucionar los problemas locales y posteriormente se irá extendiendo a nivel regional, nacional e internacional. Para conseguir avances hay que apostar por el diálogo, la coordinación y el trabajo colectivo. Necesariamente conviene unir los pasos a corto plazo con los de medio y largo plazo. Es necesario valorar el recorrido a realizar y el contexto local para implementar la estrategia más adecuada. Además, partiendo de la realidad actual, es preceptivo unir las propuestas teóricas con la práctica. Pero siempre sin ser asimiladas por la fuerte corriente neoliberal.

La Innovación Social Transformadora también promoverá la democracia participativa. Las decisiones sociales, políticas y económicas más importantes serán tomadas con la participación de la ciudadanía. La Innovación Social Transformadora tendrá que diseñar instrumentos adecuados de participación para hacer llegar la información, realizar debates adecuados y tomar decisiones.

No podemos olvidar tampoco que resulta necesario animar y organizar a las personas militantes capaces de generar y transmitir ilusión para trabajar y aportar en aquellos campos donde se sienten cómodas. Para ello se le dará la importancia necesaria a la formación ideológica. La ciudadanía necesita formación para que pueda entender y analizar los temas sociales y económicos. Es muy importante conseguir seguridad a la hora de abordar estos temas, organizar dinámicas de grupo adecuadas y afrontar los problemas de nuestros pueblos y barrios. Al mismo tiempo, conviene cultivar los aspectos comunicativos para socializar las dinámicas puestas en marcha.

Finalmente, La Innovación Social Transformadora tiene que ser capaz de crear un poder político soberano partiendo de los espacios primarios elementales, buscando la mayor descentralización administrativa posible. Ello se tiene que utilizar para asignar las competencias y los recursos necesarios a los ayuntamientos y a las instituciones locales.

**Tabla 3.1: Claves principales de la Innovación Social Transformadora**

(1) La naturaleza de la Innovación	(2) La dimensión social de la Innovación	(3) La estructuración de la innovación
<p>CONSTRUIR EL MODELO ALTERNATIVO QUE HARA FRENTE AL CAPITALISMO</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-Poner en marcha los procesos transformadores:               <ul style="list-style-type: none"> <li>.transformaciones radicales sin que sean asimiladas por la corriente neoliberal.</li> <li>.unir conceptos, teorías, prácticas y estrategias.</li> <li>.partiendo de la realidad neoliberal actual.</li> <li>.crear espacios sociales alternativos para hacer frente a las redes y espacios neoliberales.</li> <li>.convertir esos espacios económicos, sociales y políticos alternativos en puntos de referencia.</li> <li>.a medida que esos espacios de oxigenación son conocidos se extenderán a otros territorios.</li> <li>.las iniciativas propias de ámbito local se unirán con las dinámicas más globales.</li> <li>.fortalecimiento del intercambio de información y materialización de las líneas de actividad.</li> </ul> </li> <li>-Dar importancia a la dimensión de los valores:               <ul style="list-style-type: none"> <li>.las personas con valores son imprescindibles para impulsar el cambio social.</li> <li>.hacer frente a los valores de la corriente principal neoliberal (individualismo, consumismo, competitividad, democraciarepresentativa...).</li> <li>.trabajar los valores alternativos (valores colectivos, consumo racional, cooperación, democracia participativa).</li> </ul> </li> <li>-Insertar la dimensión del conflicto para provocar el cambio:               <ul style="list-style-type: none"> <li>.el conflicto es imprescindible para dar pasos, buscar soluciones y superar los desequilibrios socio-económicos.</li> <li>.el conflicto llama la atención y los actores implicados se ven obligados a buscar soluciones razonables e imaginativas.</li> <li>.el conflicto es fuente de transformación social, eficaz para denunciar las injusticias provocadas por el capitalismo e implementar propuestas alternativas realizables.</li> </ul> </li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-El objetivo último no es hacer frente a las necesidades sociales no cubiertas o mal cubiertas.</li> <li>-Tampoco actuar sólo en el campo de la intervención social.</li> <li>-Apostar por la transformación integral de la sociedad:               <ul style="list-style-type: none"> <li>.construir un modelo de desarrollo alternativo.</li> <li>.trabajar el campo económico, social, cultural, político, ecológico, ideológico, ético y la igualdad de género.</li> <li>.invertir en la construcción de una sociedad donde la persona y la colectividad sean protagonistas.</li> </ul> </li> <li>-Dirigir la intervención del Estado en favor de la mayoría de la sociedad:               <ul style="list-style-type: none"> <li>.la organización institucional tiene que ser comprometida.</li> <li>.establecer una gobernanza cooperativa.</li> <li>.dar prioridad a los sectores más necesitados.</li> <li>.ofrecer a la ciudadanía servicios sociales y protección suficiente.</li> <li>.garantizar derechos sociales básicos a toda la ciudadanía.</li> <li>.materializar el reparto de la riqueza.</li> <li>.establecer servicios públicos adecuados.</li> <li>.superar las desigualdades sociales y económicas.</li> </ul> </li> <li>-Impulsar el papel positivo del mercado:               <ul style="list-style-type: none"> <li>.promover un mercado eficaz.</li> <li>.mercado a favor de los intereses individuales y colectivos.</li> <li>.poner el empeño empresarial y la iniciativa privada en beneficio de la colectividad</li> </ul> </li> <li>-Desplegar toda la potencialidad de la Economía Social y Solidaria:               <ul style="list-style-type: none"> <li>.La Economía Social Transformadora es un instrumento estratégico, cantera e impulsor de la Innovación Social Transformadora.</li> </ul> </li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Estructurar una estrategia adecuada:               <ul style="list-style-type: none"> <li>.examinar cual es la dialéctica entre el sistema neoliberal actual y las dinámicas de la Innovación Social Transformadora.</li> <li>.investigar y prever las dinámicas excluyentes y reaccionarias del sistema neoliberal actual para reaccionar en su contra.</li> <li>.conocer las iniciativas que mejoran los valores de la sociedad.</li> <li>.identificar los movimientos sociales y políticos importantes para la transformación social.</li> <li>.descubrir las dinámicas socio-políticas e institucionales adecuadas para que los procesos de transformación salgan vencedores en las comunidades locales y en las empresas.</li> </ul> </li> <li>-Organizarse primero a nivel de pueblo y de barrio y después dar el salto a nivel nacional e internacional:               <ul style="list-style-type: none"> <li>.unir las fuerzas sociales, sindicales, políticas e institucionales favorables a la transformación de la sociedad.</li> <li>.apostar por el diálogo, la coordinación y el trabajo colectivo.</li> <li>.enlazar los pasos a corto plazo con los de medio y largo plazo.</li> <li>.valorar el recorrido a realizar y el contexto local para implementar la estrategia más adecuada.</li> <li>.asociar las propuestas teóricas con la práctica partiendo de la realidad actual.</li> <li>.promover la democracia participativa.</li> </ul> </li> <li>-Impulsar la formación ideológica:               <ul style="list-style-type: none"> <li>.formar a la ciudadanía para que pueda entender y analizar los temas sociales y económicos.</li> <li>.conseguir la seguridad a la hora de afrontar los problemas de nuestros pueblos y barrios.</li> <li>.cultivar los aspectos comunicativos para socializar las dinámicas puestas en marcha.</li> </ul> </li> </ul>

Fuente: elaboración propia (Lasa 2018)

#### **4. Conclusiones**

En esta comunicación hemos priorizado fijar bien la función de la Innovación Social Transformadora, para generar dinámicas socio-políticas alternativas y a su vez desarrollar las capacidades a favor de la transformación social. Al fin y al cabo, se han entrelazado los conceptos, las teorías, las prácticas y las estrategias de la Innovación Social dirigida a la transformación de la sociedad con el objetivo de hacer frente al modelo neoliberal actual y dar pasos firmes hacia la construcción de un mundo sin exclusiones.

Para conseguir ese objetivo la Innovación Social Transformadora tendrá que tener una base política e ideológica clara para dirigir toda su potencialidad hacia la transformación social. Por eso conviene fijar correctamente las funciones de la Innovación Social Transformadora en aras a realizar reflexiones socio-políticas adecuadas y llevarlas a la práctica. Se han presentado alternativas razonables utilizando la creatividad, la organización adecuada, la capacidad de movilización de la ciudadanía y la cooperación y la interpelación dirigida a las instituciones. Es importante mantener esa especie de equilibrio entre las diferentes actividades para lograr el mayor rendimiento social y político. El objetivo de la Innovación Social Transformadora ha sido poner en marcha esas teorías político-ideológicas transformadoras para alejarse de los discursos que han sido mayoritarios en el campo de la Innovación y de la política basados en los avances técnicos y en el logro del beneficio.

También se puede subrayar que en la Innovación Social Transformadora adquiere mucha importancia la promoción y la expansión de las alternativas. Hay una gran necesidad de extender y perdurar las formas transformadoras de las buenas prácticas. La Innovación Social Transformadora da un verdadero protagonismo a la transformación social que se materializa en las prácticas diarias. Por eso, el primer objetivo del proceso de transformación es crear un modelo económico y social alternativo. Conviene destacar la cooperación entre las partes, comparar las propuestas y materializarlas para hacer frente a los principales retos establecidos, destacando entre ellos la mejora de la calidad de vida de la mayoría de la población, el reparto del trabajo y de la riqueza y la profundización en las iniciativas socioeconómicas dirigidas a conseguir los objetivos acordados. Partiendo de la realidad actual es importante no quedarse sólo en la teoría, llevando a la práctica las propuestas presentadas.

Las crisis socio-económica actual no garantiza por sí misma el fortalecimiento de la línea de trabajo contra el modelo neoliberal. La Innovación Social Transformadora tiene que construir espacios sociales alternativos para hacer frente a las redes y a los espacios que funcionan con valores individualistas, consumistas y reaccionarios. La necesidad de desarrollar alternativas transformadoras y buscar la viabilidad y la sostenibilidad del planeta no es suficiente para ir materializando esos proyectos alternativos. La Innovación Social Transformadora tiene capacidad para poner en marcha procesos de transformación en espacios donde en los últimos decenios el neoliberalismo se ha estructurado y enraizado. Efectivamente, durante ese tiempo la racionalidad a favor del mercado y de las grandes corporaciones se ha expandido por la estructura social, económica y financiera y, al mismo tiempo, se ha introducido en el poder del Estado por lo que no resulta fácil en ese humus fecundar brotes nuevos transformadores. A pesar de ello, esos espacios económicos, sociales y políticos alternativos se pueden convertir en experiencias positivas y transformadoras conocidas, que luego se llevarán a otros espacios nuevos para que vayan reproduciéndose atendiendo las realidades locales. Esto es, esos espacios de oxigenación juegan un papel muy importante en la estrategia de ampliación de los procesos de transformación.

El proceso de transformación impulsado por la Innovación Social Transformadora parte del actual escenario neoliberal. En ese espacio neoliberal, siendo un espacio en constante movimiento, puede haber oportunidades creadoras. Si partimos de esa formulación el neoliberalismo se puede caracterizar no solo como un modelo que tiene limitaciones importantes sino también como un escenario lleno de oportunidades políticas. Para aprovechar esa ocasión hay que dar pasos día a día, en la buena dirección, fijando bien el norte, entrelazando las fases a corto plazo con las del medio y largo plazo y coordinando los desarrollos teóricos con los prácticos. Pero siempre, sin que el proceso sea asimilado por la corriente neoliberal.

## **5. Bibliografía**

- Ayob, N., Teasdale, S., y Fagan, K. (2016). How Social Innovation ‘Came to Be’: Tracing the Evolution of a Contested Concept. *Journal of Social Policy*, 45(4), 635-653.
- Bouchard, M.J. (2006). De l’experimentation à l’institutionnalisation positive, l’innovation sociale dans le logement communautaire au Québec. *Annales de l’économie publique, sociale et cooperative*, 77(2), 139-166.

- Bouchard, M.J. (2007). *L'innovation sociale en économie sociale*. En J.-L. Klein y D. Harrison (dir.), *L'innovation sociale, émergence et effets sur la transformation des sociétés*. Québec: Presses de l'Université du Québec.
- Bouchard, M.J. (2013). *The Social Economy in Québec: a Laboratory of Social Innovation*. In M.J. Bouchard (Ed.), *Innovation and the Social Economy* (pp. 3-24). Toronto: University of Toronto Press.
- Bovaird, T., y Loeffler, E. (2012). *From engagement to co-production: how service users and communities contribute to public services*. In V. Pestoff, T. Brandsen and B. Verschuere (eds), *New Public Governance, The third Sector and Co-production* (pp. 35-60). London: Routledge.
- Brandsen, T., y Pestoff, V. (2006). Co-production, the third sector and the delivery of public services. *Public Management Review*, 8(4), 493-501.
- Brundtland, G.H. (1987). *Nuestro futuro común*. Informe de la Comisión Mundial sobre el Medio Ambiente y el Desarrollo. New York: Asamblea General de la ONU.
- Chambon, J.-L., David, A., eta Devevey, J.M. (1982). *Les innovations sociales*. Paris: Presses Universitaires de France.
- Drucker, P. (1987). Social Innovation: management's new dimension. *Long Range Planning*, 20(6), 29-34.
- Duñaiturria, S. (2007). *Influencia de la Filosofía contemporánea en el progreso de la humanidad: alternativa al neoliberalismo*. Bilbo: Erroteta.
- Hillenkamp, I. (2016). *¿Innovar para sostenerse? Representaciones y prácticas de Economía Popular Solidaria en América Latina*. In C. Puig, *Economía Social y Solidaria: conceptos, prácticas y políticas públicas* (pp. 65-82). Bilbao: UPV-EHU, Hegoa.
- Hoggan, F. (1909). The American negro and race blending. *The Sociological Review*, 2(4), 349-360.
- Klein, J.L. (2013) *Introduction: social innovation at the crossroads between science, economy and society*. In F. Moulaert, D. MacCallum, A. Mehmood and A. Hamdouch, *The International Handbook on Social Innovation* (pp. 9-12). Cheltenham, UK: Edward Elgard Publishing Limited.
- Klein, J.-L., y Harrison, D. (2010). *L'innovation sociale. Émergence et effets sur la transformation des sociétés*. Québec : Presses de l'Université du Québec.

- Lasa, E. (2018). *Berrikuntza Sozial Eraldatzailea: Gipuzkoako Lurralde Historikoko gizarte zerbitzuen gobernantzari buruzko azterketa*. Donostia: tesis doctoral, UPV-EHU.
- Lévesque, B. (2006). Le potentiel d'innovation et de transformation de l'économie sociale: quelques éléments de problématique. *Economie et Solidarités*, 37(2), 13-48.
- Lévesque, B. (2011) Un monde qui se défait, un monde à reconstruire. *L'Actionnationale*, 133, 157-184.
- Mendizabal, A. (2012). *Aproximación a la autogestión en la economía de mercado*. Saarbrücken: Editorial Académica Española.
- Moulaert, F., MacCallum, D., y Hillier, J. (2013). *Social innovation: intuition, precept, concept, theory and practice*. En F. Moulaert, D. MacCallum, A. Mehmood y A. Hamdouch, *The International Handbook on Social Innovation* (pp.13-24). Cheltenham, UK: Edward Elgard Publishing Limited.
- Moulaert, F., MacCallum, D., Mehmood, A. y Hamdouch, A. (Eds). (2013). *The International Handbook on Social Innovation*. Cheltenham, UK: Edward Elgard Publishing Limited.
- Novy, A. (2017) Transformative Social Innovation. SRE – Discussion Papers, 2017/05. Vienna: WU Vienna University of Economics and Business.
- Peck, j. (2013). *Social Innovation... at the limits of neoliberalism*. En J.L. Klein y M. Roy (Dir.), *Pour une nouvelle mondialisation, le défi d'innover* (pp.11-29). Québec : Presses de l'Université du Québec.
- Pol, E. y Ville, S. (2009). Social Innovation: Buzz word or enduring term? *The Journal of Socio-Economics*, 38(6), 878-885.
- Richez-Battesti, N., Petrella, F., y Vallade, D. (2012). L'Innovation sociale, une notion aux usages pluriels: Quels enjeux et défis pour l'analyse? *Innovations*, 38, 15-36.
- Tarde, G. (1899). *Social laws: an outline of sociology*. New York: Macmillan.
- TRANSIT (2018). Transformative Social Innovation theory. The TRANSIT Project. <http://www.transitsocialinnovation.eu/>, visionado el 23 de junio de 2018.
- Unger, R.M. (2015). *Conclusion: the Task of the Social Innovation Movement*. En A. Nicolls, J. Simon, y M. Gabriel (Eds), *New Frontiers in Social Innovation Research* (pp. 233-251). Hampshire: Palgrave Macmillan.
- Zizek, S. (2020). *Pandemia. La Covid-19 estremece al mundo*. Barcelona: Anagrama.

# EDUCACIÓN Y ENSEÑANZA

## **Las aspiraciones educativas y el rendimiento académico en perspectiva de género: ¿Cómo influyen las madres?**

**Bruno Blanco-Varela (b.blanco.varela@usc.es)**

*Investigador predoctoral, Departamento de Economía Aplicada, Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, Universidade de Santiago de Compostela*

**María del Carmen Sánchez-Carreira (carmela.sanchez@usc.es)**

*Profesora Contratada Doctora, Departamento de Economía Aplicada Grupo de Investigación ICEDE, Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales Instituto CRETUS, Universidade de Santiago de Compostela*

### Resumen:

El objetivo del presente trabajo es realizar un análisis descriptivo de la influencia de los estereotipos de género en las aspiraciones y en la formación y ocupación laboral del alumnado en Galicia, así como profundizar en el efecto de la formación materna sobre el rendimiento del alumnado en Galicia. El territorio objeto de análisis es Galicia, que muestra un nivel de rendimiento y equidad superiores al conjunto español, además de una evolución favorable. La metodología propuesta se basa en: por un lado, un análisis descriptivo de las aspiraciones educativas y ocupacionales en base al género y, por otro lado, se realiza una prueba estadística de las diferencias en el rendimiento en base a la formación materna con la herramienta ANOVA. La razón de esto es que, según indican trabajos previos, existe una mayor influencia en el rendimiento del alumnado si se tiene en cuenta el nivel formativo de la madre, frente a la consideración del padre o de ambos progenitores. Los resultados del estudio señalan a la persistencia de los estereotipos de género y a una influencia positiva en el rendimiento del alumnado en función del grado de formación materna.

Palabras clave: Rendimiento, movilidad intergeneracional, aspiración educativa, PISA, perspectiva de género.

Clasificación JEL: B54; I21; J62

## 1. Introducción

La educación es un campo de interés cada vez mayor en la rama de la economía. Concretamente, en la economía aplicada y en la economía de la educación se centra en estudiar los beneficios monetarios y no monetarios, tanto a nivel individual como colectivo. Los efectos de la educación pueden medirse de forma microeconómica, esto es, individualmente y capaz de traducirse en términos monetarios. Así, las consecuencias del proceso de escolarización se materializan en los salarios e ingresos (Wößmann & Schütz, 2006) y en las mejoras del estatus socioeconómico (Causa & Johansson, 2010). A nivel macroeconómico el incremento de los años de escolarización ha ido acompañado de mejoras en el output y en la productividad de las economías.

A la hora de analizar la calidad de un sistema educativo determinado hay dos elementos clave en su configuración: la equidad y la eficiencia. Dicho de otro modo, las mejoras a nivel individual y colectivo se materializan a través de la calidad y la cantidad de servicios educativos. Por ello, resulta fundamental medir estos ítems a través de variables para conocer el efecto real en las economías. Los años de escolarización de la población se relacionan con mejoras sustanciales en los mercados de trabajo de los distintos países. Sin embargo, tal y como indican Wößmann & Schütz (2006), la realización de pruebas cognitivas aproxima qué efectos positivos arrojan las competencias educativas en el desempeño personal y en el mercado de trabajo.

Otra medida que evalúa la calidad de los sistemas educativos nace a través del informe PISA (Programme for International Student Assessment, Programa para la Evaluación Internacional de Estudiantes), promovido por la OCDE. Este es un estudio de evaluación internacional cuya piedra angular consiste en evaluar el nivel de competencias de los estudiantes de 15 años. Los resultados del informe se extraen de la base de datos recopilada por la misma OCDE en base a cuestionarios a estudiantes, progenitores y centros escolares y profesorado. Los cuestionarios, además de medir el rendimiento del alumnado en las áreas de ciencias, matemáticas y comprensión lectora, también se centran de forma secundaria en elementos del entorno familiar, social e individual.

El objetivo del presente trabajo es abordar las aspiraciones educativas y ocupacionales del alumnado de Galicia bajo una perspectiva de género. Por un lado, se analiza si persisten los estereotipos de género en las aspiraciones educativas y

ocupacionales y, por otro lado, en qué medida afecta el estatus ocupacional y educativo materno en las aspiraciones del alumnado.

La metodología utiliza la base de datos del informe PISA, realizando regresiones que expliquen la influencia de la riqueza familiar sobre el rendimiento en el alumnado de Galicia en base a los datos de 2018 para las competencias de matemáticas y ciencias, al no estar disponibles los datos de comprensión lectora por la detección de unas irregularidades producidas en la realización de las pruebas (Ministerio de Educación y Formación Profesional, 2019). Además, se estudia cuáles son las diferencias por géneros en las competencias estudiadas en PISA 2018 en el rendimiento y qué consecuencias tienen las aspiraciones educativas en el estatus laboral esperado. A partir del análisis de las principales profesiones a las que aspiran las alumnas y alumnos se comprueba qué efecto se deriva de los estereotipos de género como obstáculo a la equidad de los sistemas educativos. Finalmente, se realiza un análisis descriptivo del contexto familiar y qué papel juegan las madres en el rendimiento desde el punto de vista laboral y académico.

Los resultados señalan el mantenimiento de los estereotipos en las aspiraciones educativas en Galicia, que se acompañan de un alumnado femenino más ambicioso y con mejoras sustanciales en el rendimiento. Por otro lado, se constata que el papel del estatus laboral materno como el nivel formativo materno no influyen en las aspiraciones educativas.

Este estudio se estructura en 5 apartados, incluyendo la presente introducción. El segundo apartado contextualiza el papel del entorno familiar en Galicia y como son los niveles de rendimiento de las alumnas y de los alumnos. El tercer apartado analiza cuáles son las aspiraciones educativas y ocupacionales y en qué medida influyen los estereotipos de género. El cuarto apartado se centra en la situación maternal, tanto a nivel laboral como a nivel educativo y de qué forma esto influye en el rendimiento escolar. Finalmente, se dedica el quinto apartado a presentar las conclusiones del estudio.

## **2. La equidad educativa y rendimiento: Galicia en los mejores puestos**

En 1966 se publica el informe “Equality of Educational Opportunity”, más conocido como informe Coleman, a partir del cual comienza a emerger una mayor preocupación de investigaciones que tratan las disparidades económicas y raciales y la importancia del contexto familiar para los resultados de los alumnos y alumnas (Benito

& González-Balletbò, 2012). Una de las conclusiones más relevantes de este informe radica en la importancia que el desempeño del alumnado no solo depende de la voluntad o del interés personal.

El informe PISA, promovido por la OCDE, es un estudio de evaluación internacional cuya piedra angular es evaluar el nivel de competencias de los estudiantes de 15 años. Además, de la misma forma que el informe Coleman, se estudia como es el entorno familiar del alumnado en base a un cuestionario. La primera edición tuvo lugar en el año 2000, y las pruebas se realizan cada tres años en las que se evalúan las competencias lectoras, matemáticas y científicas, que se consideran troncales. La idea es evaluar qué ha aprendido el alumnado y como puede aplicar su conocimiento dentro y fuera del entorno escolar.

En cada ciclo de estudio se valora una competencia de forma más detallada. En el año 2018 la protagonista es la comprensión lectora. Las tres ramas que se evalúan no cuentan con una puntuación máxima ni mínima, sino que los resultados se escalan a una distribución normal con media de 500 puntos y desviación típica de 100. Además, estas escalas se agrupan por niveles de rendimiento. Los datos de lectura en el caso de España no están disponibles al haberse producido ciertas irregularidades (Ministerio de Educación y Formación Profesional, 2019).

España ha participado en 2018 a través de la evaluación de más de 1.000 centros educativos y 35.000 estudiantes (Ministerio de Educación y Formación Profesional, 2019). En el contexto de Galicia, el territorio objeto de este análisis, las puntuaciones superan en las competencias de ciencias y matemáticas tanto al conjunto estatal, como a la OCDE y la Unión Europea, tal y como se representa en la tabla 1.

**Tabla 1. Puntuaciones medias en competencias matemáticas y científicas en 2018 para Galicia, España, OCDE y UE**

	Galicia	España	OCDE	Unión Europea
Ciencias	510	483	489	490
Matemáticas	498	481	489	494

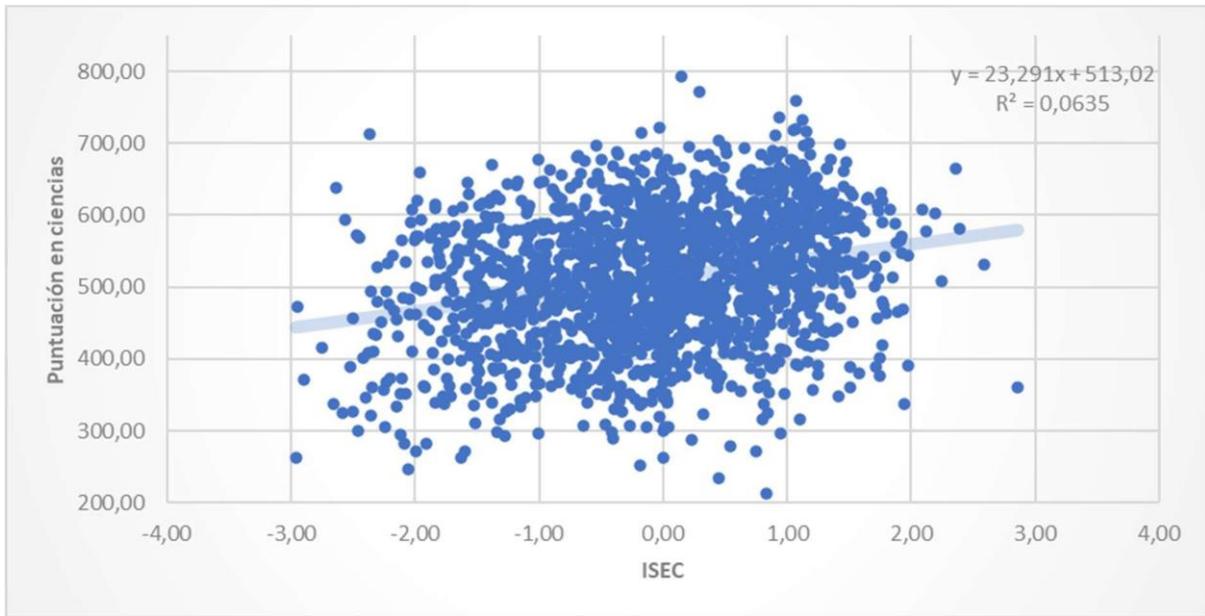
Fuente: Extraído de Ministerio de Educación y Formación profesional (2019)

El desempeño o rendimiento del alumnado depende no solo de la voluntad y del esfuerzo familiar, sino que el entorno familiar explica gran parte de la variabilidad de los resultados (Causa & Chapuis, 2009; Formichella, 2011). En un contexto de equidad educativa, la igualdad de oportunidades implica que en el proceso educativo y de aprendizaje no cobran importancia los factores que no se relacionen con las aptitudes y capacidades innatas del alumnado. Otro concepto que viene a colación es la igualdad educativa, que alude a la consecución de un determinado resultado académico, indistintamente de las circunstancias personales del alumnado (Sicilia & Simancas, 2018). La igualdad educativa centra su análisis en la dispersión de los datos de rendimiento. De esta forma, habrá situaciones de igualdad educativa bajo situaciones de inequidad educativa, en las que el nivel de rendimiento sea idéntico y los entornos familiares sean diferentes. La equidad educativa será aquella situación o estado que garantice que dos estudiantes puedan alcanzar las mismas capacidades y habilidades, independientemente de su origen económico, étnico-racial, motivos religiosos o género. Este apartado se centra precisamente en este aspecto.

Se puede medir el impacto del Índice Social, Económico y Cultural (ISEC) en el rendimiento de los estudiantes de 15 años. Cuanto mayor sea la influencia de este índice en la estimación de las puntuaciones medias, habrá mayor afectación de la segregación socioeconómica e inequidad. El término “estatus socioeconómico y cultural” se refiere al capital económico, social y cultural que posee una familia. Este índice se construyó por primera vez en el año 2000, con media 0 para el promedio de la OCDE y desviación típica 1.

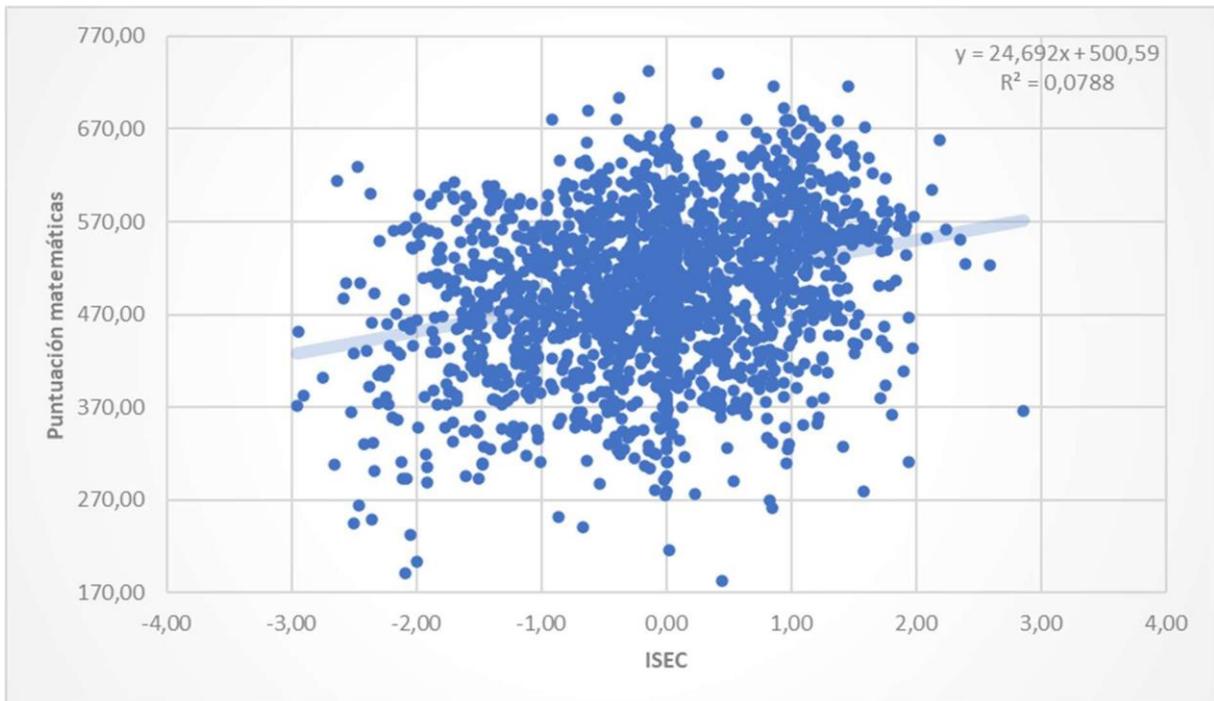
Este trabajo se estudia el caso de Galicia, que es uno de los sistemas con menor variabilidad de los resultados si se tiene en cuenta el entorno académico (Sicilia & Simancas, 2018; Ministerio de Educación y Formación Profesional, 2019). El Gráfico 1 presenta los resultados en los que se relaciona el ISEC con la puntuación obtenida en ciencias. El  $R^2$  muestra la variabilidad de las puntuaciones que se explica por el ISEC. El valor obtenido es apenas un 7%. En el caso de matemáticas el valor obtenido es de un 8%, como se detalla en el gráfico 2.

**Gráfico 1. Relación entre puntuación en ciencias e ISEC en Galicia**



Fuente: Elaboración propia a partir de datos PISA 2018

**Gráfico 2. Relación entre puntuación en matemáticas e ISEC en Galicia**



Fuente: Elaboración propia a partir de datos PISA 2018

Cabe destacar que a pesar de que la variabilidad explicada por el ISEC sea reducida, la línea de regresión tiene pendiente positiva en ambos casos, lo que implica que el

estatus socioeconómico y familiar influye positivamente en el rendimiento. La influencia del ISEC sobre el rendimiento es una de las posibles medidas de equidad educativa. Según Sicilia & Simancas (2018), la equidad es un concepto multidimensional y puede medirse a través de una serie de distintos indicadores, pero todos ellos comparten un nexo común, que es la consideración del entorno socioeconómico del alumnado y sus condiciones individuales. En España, por ejemplo, el ISEC tiene poca capacidad explicativa del rendimiento del alumnado, lo cual indica a priori un sistema equitativo. No obstante, si la equidad se mide a través de otros instrumentos como la indexación, como es el caso de los índices de segregación escolar, los resultados señalan que el sistema educativo de España es de los menos equitativos de Europa (Hirrt, 2017; Murillo & Martínez-Garrido, 2018).

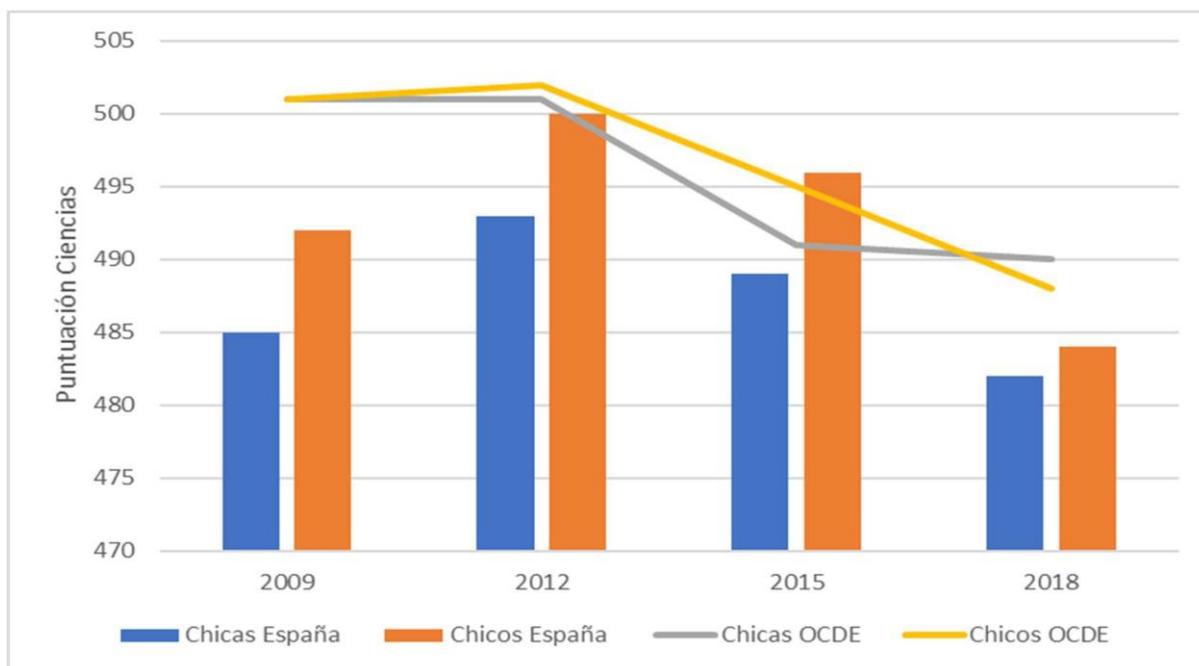
Los datos obtenidos en el caso de Galicia, diferenciando por género se presentan en la tabla 2 para matemáticas y ciencias, al no estar disponibles los datos de lectura, debido a las irregularidades producidas en el desarrollo de dicha prueba (Ministerio de Educación y Formación Profesional, 2019). Tal y como venían mostrando los datos de oleadas previas, las alumnas en el contexto español y de la OCDE presentaban menor rendimiento que los alumnos; mientras que en esta última oleada PISA en el conjunto de la OCDE las chicas superan en media a los chicos (490 puntos frente a 488), tal y como recoge el gráfico 3. En matemáticas esta brecha continúa abierta, tanto en España como en el conjunto de la OCDE (gráfico 4); si bien en el caso de España la brecha es menor debido a que el rendimiento medio de las chicas ha mejorado y el de los chicos ha empeorado. En el conjunto de Galicia, en el promedio de ciencias, las mujeres presentan mejores resultados que los chicos, con una diferencia que se aproxima a los 10 puntos; en el caso de las matemáticas, el rendimiento es superior en los chicos en 1,5 puntos porcentuales. Además, la brecha de género en rendimiento académico no se encuentra determinada por diferencias innatas de capacidad.

**Tabla 2. Rendimiento medio del alumnado en Galicia en matemáticas y ciencias por género**

	N	Media	Desv. Desviación	Desv. Error	95% del confianza	intervalo de para la media
					Límite inferior	Límite superior
Matemáticas	Mujer	943	498,48	82,11	2,67	493,23
	Hombre	991	499,96	87,95	2,79	494,47
	Total	1934	499,24	85,13	1,94	495,44
Ciencias	Mujer	943	515,64	84,14	2,74	510,26
	Hombre	991	506,97	94,02	2,99	501,10
	Total	1934	511,19	89,42	2,03	507,21

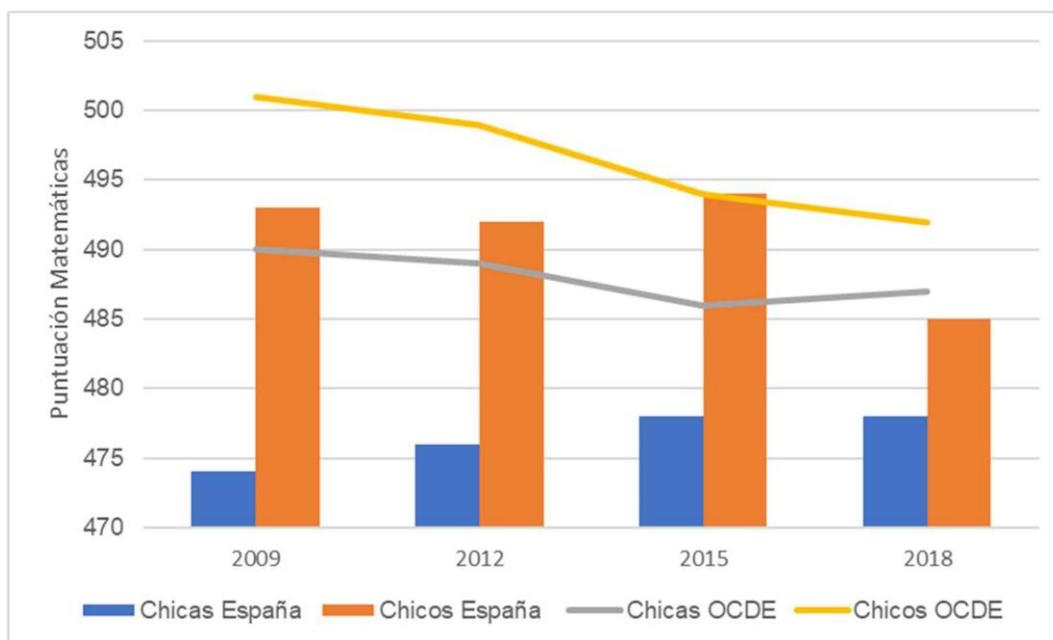
Fuente: Elaboración propia a partir de datos PISA 2018

**Gráfico 3. Evolución de la puntuación en ciencias en España y en la OCDE por género**



Fuente: Ministerio de Educación y Formación profesional (2019)

**Gráfico 4. Evolución de la puntuación en matemáticas en España y en la OCDE por género**



Fuente: Extraído de Ministerio de Educación y Formación profesional (2019)

### 3. Obstáculos y estereotipos: más allá del ISEC

La equidad educativa implica que en el proceso educativo y de aprendizaje y en los resultados participan fundamentalmente las capacidades innatas y el esfuerzo personal del alumnado. De esta forma, si existen otros factores, como el género, que supongan obstáculos al desarrollo educativo del alumnado, se estará produciendo una situación de inequidad educativa, lo cual supone que no se esté garantizando la igualdad de oportunidades.

Tal y como se mencionaba anteriormente, el concepto de la equidad puede adoptar diversas dimensiones. A continuación, se tratan aspectos bajo los cuales la igualdad de oportunidades se ve afectada por factores distintos al perfil socioeconómico, y en este caso se asocian al género. El miedo al fracaso o los estereotipos de género inciden negativamente en el potencial educativo y formativo del alumnado en Galicia.

#### 3.1 Un primer obstáculo en perspectiva de género: miedo al fracaso

En el conjunto español, los resultados de PISA en los últimos años sugieren que la brecha de género en el rendimiento escolar no viene determinada por diferentes habilidades innatas en chicos y chicas. Es preciso, por ello, que el conjunto social

consiga que, independientemente del género, se alcance el mayor potencial de la juventud para su desarrollo personal.

Existe una serie de comportamientos que se repiten de forma frecuente como la actitud negativa de los chicos a los centros escolares, una mayor falta de puntualidad o una menor motivación para realizar las tareas (Ministerio de Educación y Formación Profesional, 2019).

Las alumnas y los alumnos tienen distinta percepción sobre la que la sociedad requiere de ellas y ellos. A partir de ciertas preguntas PISA, se puede medir una aproximación de lo que el entorno familiar y escolar espera de ellas y ellos. Dichas preguntas son:

- Cuando me equivoco, me preocupo por lo que otros piensan de mí.
- Cuando me equivoco, tengo miedo de que yo podría no tener suficiente talento.
- Cuando me equivoco, esto me hace dudar de mis planes para el futuro.

Tal y como indica el Ministerio de Educación y Formación Profesional (2019), los requerimientos o el miedo al fracaso son más altos en el caso femenino en España. En Galicia, para medir el miedo al fracaso presentamos, por un lado, los resultados de las preguntas anteriores en la Tabla 3 y, por otro lado, los valores obtenidos para el índice de miedo al fracaso que elabora el propio informe PISA. Los valores de la Tabla 3 muestran mayores valores de miedo al fracaso en mujeres que en hombres. Las respuestas a las preguntas que se le realizan al alumnado se cuantifican de 1 a 4, en una escala en la que 1 es el valor correspondiente a muy en desacuerdo; 2 en desacuerdo; 3 de acuerdo; y 4 muy de acuerdo. Con las respuestas se construyó el índice de miedo al fracaso, con media 0 y desviación típica 1 para los países de la OCDE. En Galicia, si tenemos en cuenta el índice de miedo al fracaso en el caso de las chicas presenta un valor de 0,16 y, en el caso de los chicos, un -0,33.

**Tabla 3. Valoración media de miedo al fracaso en chicas y chicos**

	Chicas	Chicos
Cuando me equivoco, me preocupó por lo que otros piensan en mí	2,71	2,42
Cuando me equivoco, tengo miedo de que yo podría no tener suficiente talento	2,74	2,32
Cuando me equivoco, esto me hace dudar mis planes para el futuro	2,66	2,21

Fuente: Elaboración propia a partir de datos PISA 2018

Cabe destacar que el miedo puede relacionarse con evitar tomar riesgos por recelo a sentir vergüenza; y no está vinculado con una aspiración o ambición a mayores méritos (Conroy et al., 2007). Además, las estrategias de autoprotección están relacionadas con el miedo a fracasar. Esta técnica de autoprotección ocasiona que no se desarrollen las oportunidades en el aprendizaje y el desarrollo (De Castella & Byrne, 2013).

### *3.2. Los estereotipos y las expectativas*

Un estereotipo de género es una opinión o un prejuicio generalizado acerca de atributos o características que hombres y mujeres poseen o deberían poseer o de las funciones sociales que ambos desempeñan o deberían desempeñar (Alto Comisionado de Naciones Unidas para los Derechos Humanos, 2019). De esta manera, un estereotipo de género no es deseado cuando limita la capacidad de los distintos géneros para ejercer su desarrollo personal y, en el campo que se desarrolla en este trabajo, en la carrera profesional y en la toma de decisiones en los proyectos vitales. Barberá et al. (2008) señalan un desequilibrio entre la percepción estudiantil y la realidad laboral actual.

Las expectativas de futuro académico y laboral del alumnado están condicionadas por una serie de factores como el género, el estatus socioeconómico de la familia, o las proyecciones formativas de los progenitores sobre sus hijos e hijas. Así, el futuro académico puede verse más influido por el estatus socioeconómico familiar y las condiciones individuales que por el propio rendimiento (Ministerio de Educación y Formación Profesional, 2019).

Colás & Villaciervo (2007) señalan que los estereotipos de género están incrustados en el alumnado de la ESO. Esto implica que en el imaginario del alumnado esté

presente que ciertas profesiones cumplan estereotipos femeninos, como aquellas relacionadas con las ciencias de la salud, mientras que las ingenierías se asocien a rasgos masculinos, aun cuando las distintas carreras y disciplinas compartan buena parte de las competencias y conocimientos (Barberá et al. 2008). Según el Ministerio de Educación y Formación Profesional (2019), las mujeres ocupan casi el 70% de las plazas universitarias en estudios relacionados con Ciencias de la Salud, mientras que suponen solo el 25% de las matriculaciones en Ingeniería y Arquitectura.

A través del informe PISA se aproxima mediante diferentes preguntas que se extraen del cuestionario del estudiante cuáles son las aspiraciones educativas y formativas. Por un lado, se les pregunta sobre qué tipo de trabajo esperan ocupar a los 30 años y, por otro lado, hasta qué nivel educativo confían llegar. Las respuestas en lo que respecta a ocupación se sistematizaron en base al Índice Socioeconómico Internacional del Estado Ocupacional (ISEI, por sus siglas en inglés), que captura los atributos de las ocupaciones que determina el prestigio social de determinadas ocupaciones. Este índice convierte la educación de los progenitores en ingresos a través de técnicas de optimización y se emplea en la elaboración del ISEC. Además, se utiliza para estimar las expectativas sobre el estatus laboral futuro que espera el alumnado.

El estereotipado de las ocupaciones profesionales también se revela en la tabla 4 para el caso de Galicia, en el que se resaltan las diez ocupaciones laborales más citadas por chicas y chicos ante la pregunta “¿Qué tipo de trabajo esperas ejercer cuando tengas 30 años?”. En el caso de las chicas, los datos obtenidos muestran una clara orientación a profesiones relacionadas con la educación, salud y con los cuidados y servicios sociales. El diseño de moda y las labores de peluquería (que ocupa el puesto 12 de profesión más preferida por las alumnas gallegas) cumplen el estereotipo de género de asociación de la imagen con el cuidado femenino. En el caso del género masculino, este se decanta por la preferencia del orden, justicia, mecánica e ingenierías.

**Tabla 4. Profesiones preferidas para el alumnado gallego según género**

Profesiones más preferidas por chicas	Profesiones más preferidas por chicos
Profesora de infantil-grado	Policía
Abogada	Jueces
Médica generalista	Profesor de infantil - grado
Médica especialista	Mecánico
Farmacia	Profesor Secundaria
Profesora Primaria	Profesional del derecho no clasificado en otras categorías
Profesora de infantil-FP	Profesor Secundaria
Diseñadoras de productos y prendas de vestir	No sabe
Servicios sociales	Ingeniero
Enfermera	Banquero, hombre finanzas

Fuente: Elaboración propia a partir de datos PISA 2018

Estas profesiones no distan de las más preferidas en España. Los datos ofrecidos por el Ministerio de Educación y Formación Profesional (2019) muestran que las ciencias de la salud son más preferidas por mujeres (incluyen también la psicología y orden policial) y los hombres se especializan en negocios, ingenierías y deporte. Existe algún punto en común en las ciencias de la salud en el caso español, como es el caso de medicina; pero no sucede lo mismo en enfermería y las profesiones asociadas. En el caso gallego, hay cierta jerarquía también en lo que se refiere a las profesiones derivadas del derecho y en la enseñanza.

Por otro lado, resulta clave la pregunta referida a los estudios que esperan finalizar los estudiantes, que se incluye en PISA 2018. Las respuestas posibles se clasifican en 5 categorías equiparables a los niveles de estudios de la Clasificación Nacional de Educación CNED-2014<sup>5</sup>, que son las siguientes: ESO, Formación Profesional de

<sup>5</sup> Tal y como indica el INE “la Clasificación Nacional de Educación CNED-2014 facilita la comparación, integración y análisis de los datos sobre educación entre diversas operaciones estadísticas y entre países. Es fruto de la adaptación de la anterior versión, CNED-2000, a los cambios introducidos en el sistema educativo y formativo nacional desde el año 2000, y al nuevo marco internacional definido por la Clasificación Internacional Normalizada de Educación (CINE) 2011, aprobada por la Unesco en 2011 y la Clasificación de Campos de Educación y Formación de la CINE 2013 (CINE-F-2013)” ([https://www.ine.es/dyngs/INEbase/es/operacion.htm?c=Estadistica\\_C&cid=1254736177034&menu=ultiDatos&idp=1254735976614](https://www.ine.es/dyngs/INEbase/es/operacion.htm?c=Estadistica_C&cid=1254736177034&menu=ultiDatos&idp=1254735976614)).

Grado Medio (FPGM), Bachiller, Formación Profesional de Grado Superior (FPGS) y Estudios Universitarios (EU). Esta clasificación se resume en la tabla 5.

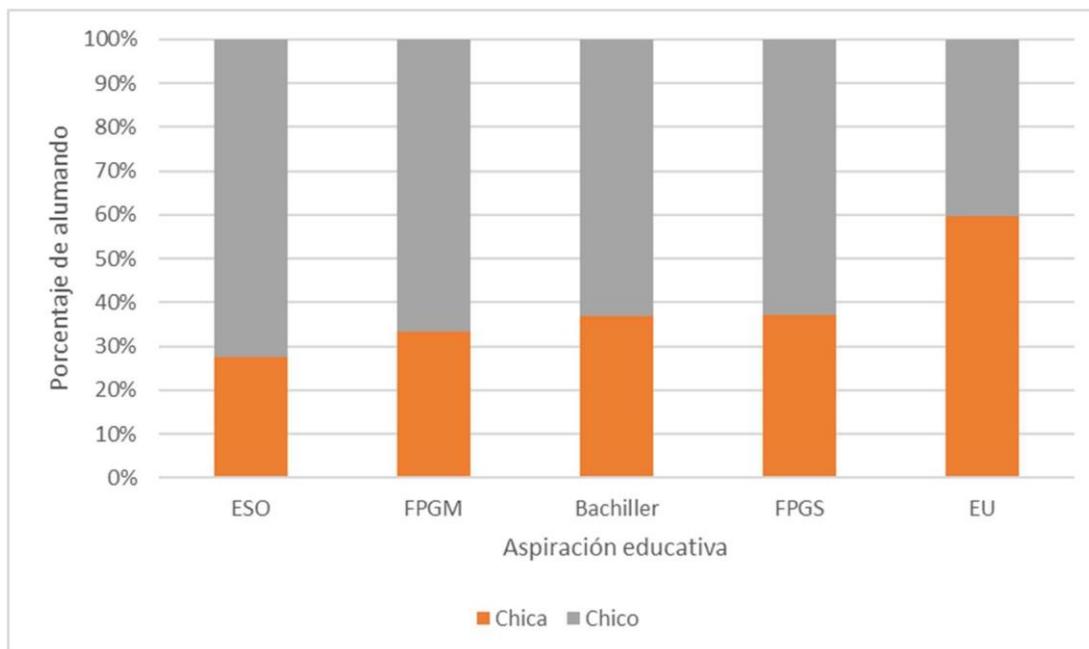
**Tabla 5. Equivalencias entre niveles de estudios establecidos en PISA y CNED-2014**

<b>Nivel CNED</b>	<b>Equivalencia</b>
<b>ISCED nivel 2</b>	ESO
<b>ISCED nivel 3B o C</b>	Formación Profesional Grado Medio
<b>ISCED nivel 3A</b>	Bachiller
<b>ISCED nivel 5B</b>	Formación Profesional Grado Superior
<b>ISCED nivel 5A o 6</b>	Estudios Universitarios

Fuente: Elaboración propia en base a CNED-2014 y PISA 2018

La composición intergénero de los distintos niveles a los que aspira el alumnado se presenta en el Gráfico 5. En los niveles de estudio inferiores hay una mayor representación de los alumnos; mientras que en los estudios universitarios hay una mayor presencia femenina, que representa prácticamente el 60% del alumnado universitario potencial.

**Gráfico 5. Composición intergénero de las aspiraciones educativas por nivel educativo**

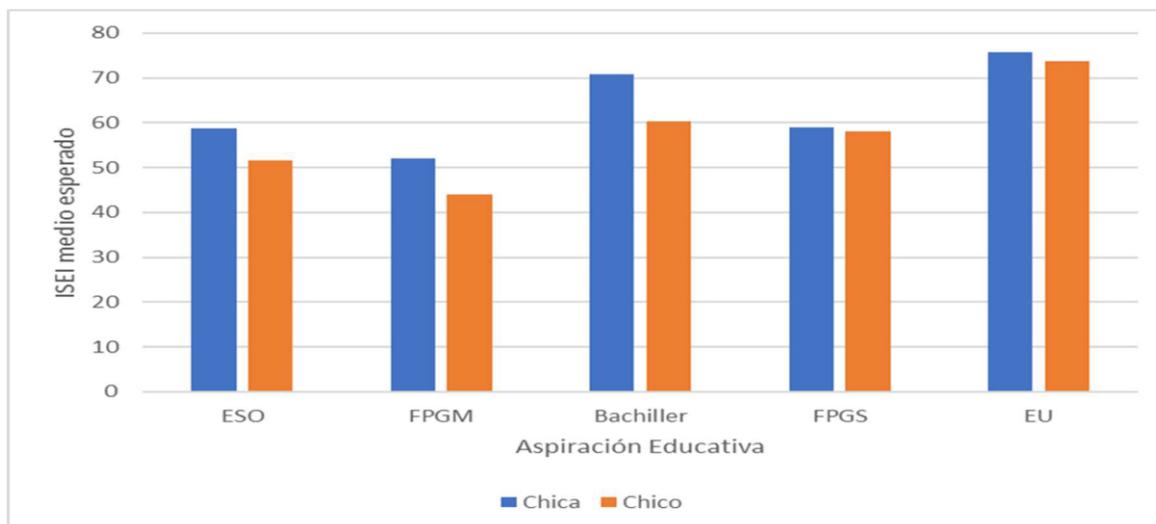


Fuente: Elaboración propia a partir de datos PISA 2018

Dentro de cada una de las posibles categorías de aspiraciones educativas, se puede analizar cómo es el estatus medio del puesto que se aspira a ocupar, en consonancia con la clasificación del índice Socioeconómico Internacional de Estatus Ocupacional (ISEI<sup>6</sup> por sus siglas en inglés), que representa el estatus laboral esperado. De esta forma, se refleja que el índice ocupacional es más ambicioso en el caso de las chicas que en el caso de los chicos, siendo el mayor diferencial entre el tipo de estudiante que aspira a Bachiller, tal y como se observa en el gráfico 6.

<sup>6</sup> International Socio-Economic Index (ISEI), derivado de la Clasificación Internacional Estándar de Ocupaciones (ISCO) se utiliza como medida de la situación socioeconómica mediante una escala que refleja el estatus socio-educativo y es comparable entre países. Se basa en datos internacionales sobre los ingresos esperados y el nivel de educación de los miembros de diferentes profesiones (OECD, 2017).

**Gráfico 6. ISEI medio esperado por aspiración educativa y género**



Fuente: Elaboración propia a partir de datos PISA 2018

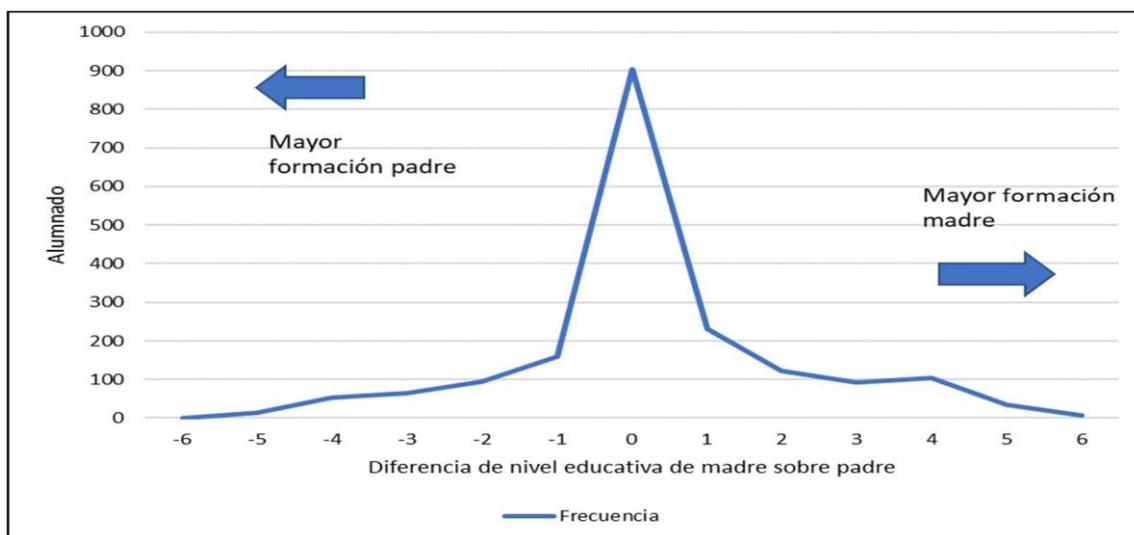
#### 4. El nivel de estudios materno e influencia del estatus ocupacional de las madres

En este epígrafe se plantea un análisis descriptivo del nivel educativo y ocupacional de las madres y en qué medida este hecho puede estar relacionado con mayores aspiraciones educativas entre el alumnado.

Si se trasladan los distintos niveles educativos de PISA a números enteros se obtiene una clasificación como la que sigue: el nivel 6 representa los estudios universitarios, el nivel 5 la formación profesional de grado superior representa el nivel; el nivel 4 el equivalente a bachillerato; el nivel 3 la formación grado medio; el nivel 2 representa la educación secundaria obligatoria, el nivel 1 los estudios primarios y el nivel 0 la categoría de no estudios. Si en cada una de las unidades familiares se realiza la diferencia entre el nivel formativo completado por la madre y el padre, se obtienen los resultados que se presentan en el gráfico 7. Las categorías que agrupan la mayor parte de las familias y que constituye la mitad de las unidades familiares observadas es aquellas en las que tanto la madre como el padre presentan el mismo nivel de estudios. En un 31,32% de las familias en las que hay una madre y un padre registrado<sup>7</sup>, las madres tienen un nivel formativo superior al de los padres.

<sup>7</sup> No se consideran los casos en que falta alguno de los progenitores, tipo de familia que solo representa un 3% del total.

**Gráfico 7. Diferencial de nivel formativo entre madres y padres**



Fuente: Elaboración propia a partir de datos PISA 2018

El grado de formación de la madre influye en el rendimiento del alumnado y se encuentran diferencias estadísticamente significativas aplicando la prueba de ANOVA, mediante el estadístico de Scheffé (Tabla 6). A medida que la madre completa mayores niveles formativos, las diferencias entre el rendimiento del alumnado son menores.

La relación entre el rendimiento del alumnado y la formación de la madre se detalla en el gráfico 8, para las puntuaciones en ciencias; y en el gráfico 9, para las puntuaciones en matemáticas. Para cada una de las competencias, PISA marca unos niveles de rendimiento en base a la puntuación obtenida en 6 niveles de rendimiento (Ministerio de Educación y Formación profesional, 2019). El nivel 2 de la escala PISA de ciencias representa el nivel de rendimiento en el que los estudiantes comienzan a demostrar las competencias científicas, comprenden las cuestiones científicas y pueden aplicar los conocimientos en el contexto familiar. Dicho nivel de rendimiento no implica un límite de alfabetización científica, pero sí que es un punto por debajo del cual el alumnado tiene problemas de comprensión de ciencia incluso en contextos familiares. Igualmente, el nivel 2 de rendimiento en la competencia matemática se considera como el nivel mínimo en el momento de finalizar la Educación Secundaria Obligatoria, de acuerdo con los indicadores globales para los Objetivos de Desarrollo Sostenible de las Naciones Unidas. En España tres de cada cuatro estudiantes alcanzan al menos el nivel 2 de matemáticas, porcentaje similar a la media de la

OCDE (76%) e inferior al del total UE (78%). En cuanto a la competencia en ciencias, el 16,2% de los estudiantes son de bajo rendimiento, similar al de la media de la OCDE (16,0%) y ligeramente por encima del total UE (15,4%). En Galicia el porcentaje es menor, tanto en el caso del alumnado de bajo rendimiento en ciencias como en matemáticas (18,5% y 14%, respectivamente). Se puede concluir que cuando la madre ha realizado estudios universitarios, el nivel de rendimiento del alumnado es mejor.

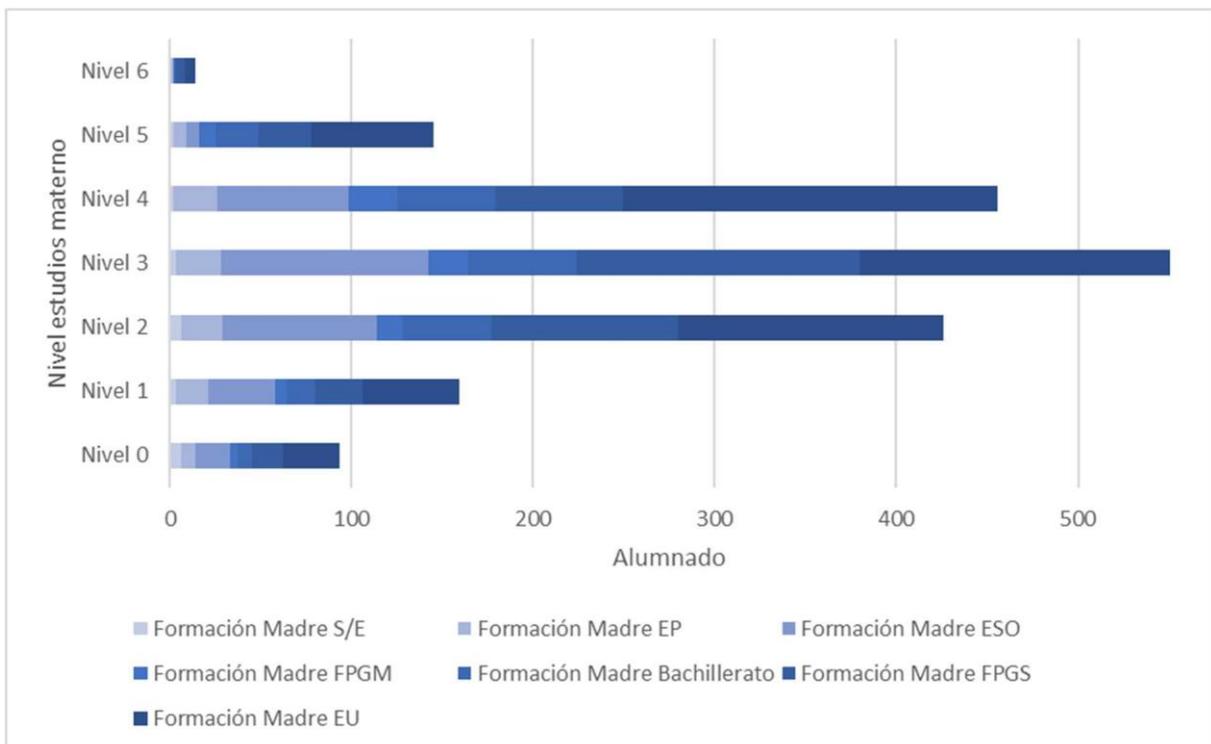
**Tabla 6: Diferencias de rendimiento en matemáticas y ciencias entre el alumnado según nivel formativo de la madre**

Matemáticas					Ciencias				
Nivel materno (I)	estudios de	Nivel Estudios materno (J)	Diferencia medias (I-J)	Sig.	Nivel estudios materno (I)	Nivel de Estudios materno (J)	Diferencia de medias (I-J)	Sig.	
S/E	EP		-64,83	0,08	S/E	EP	-55,28	0,30	
	ESO		-68,37	0,03		ESO	-50,53	0,34	
	FPGM		-101,27	0,00		FPGM	-83,90	0,01	
	Bachillerato		-98,56	0,00		Bachillerato	-76,74	0,02	
	FPGS		-87,62	0,00		FPGS	-68,59	0,05	
	EU		-101,84	0,00		EU	-80,92	0,01	
EP	S/E		64,83	0,08	EP	S/E	55,28	0,30	
	ESO		-3,54	1,00		ESO	4,76	1,00	
	FPGM		-36,45	0,17		FPGM	-28,62	0,55	
	Bachillerato		-33,74	0,07		Bachillerato	-21,45	0,64	
	FPGS		-22,79	0,38		FPGS	-13,31	0,92	
	EU		-37,01	0,00		EU	-25,64	0,24	
ESO	S/E		68,36	0,03	ESO	S/E	50,53	0,34	
	EP		3,54	1,00		EP	-4,76	1,00	
	FPGM		-32,91	0,11		FPGM	-33,37	0,15	
	Bachillerato		-30,20	0,01		Bachillerato	-26,21	0,07	
	FPGS		-19,26	0,13		FPGS	-18,07	0,26	
	EU		-33,48	0,00		EU	-30,40	0,00	
FPGM	S/E		101,28	0,00	FPGM	S/E	83,90	0,01	
	EP		36,45	0,17		EP	28,62	0,55	
	ESO		32,91	0,11		ESO	33,37	0,15	
	Bachillerato		2,71	1,00		Bachillerato	7,16	1,00	
	FPGS		13,65	0,93		FPGS	15,31	0,91	
	EU		-0,57	1,00		EU	2,97	1,00	
Bachillerato	S/E		98,57	0,00	Bachillerato	S/E	76,74	0,02	
	EP		33,74	0,07		EP	21,45	0,64	
	ESO		30,20	0,01		ESO	26,21	0,07	
	FPGM		-2,71	1,00		FPGM	-7,16	1,00	
	FPGS		10,95	0,88		FPGS	8,14	0,98	
	EU		-3,28	1,00		EU	-4,19	1,00	
FPGS	S/E		87,62	0,00	FPGS	S/E	68,59	0,05	
	EP		22,79	0,38		EP	13,31	0,92	
	ESO		19,26	0,13		ESO	18,07	0,26	
	FPGM		-13,65	0,93		FPGM	-15,31	0,91	
	Bachillerato		-10,95	0,88		Bachillerato	-8,14	0,98	
	EU		-14,22	0,26		EU	-12,33	0,53	

EU	S/E	101,84	0,00	EU	S/E	80,92	0,01
	EP	37,01	0,00		EP	25,64	0,24
	ESO	33,48	0,00		ESO	30,40	0,00
	FPGM	0,57	1,00		FPGM	-2,97	1,00
	Bachillerato	3,28	1,00		Bachillerato	4,19	1,00
	FPGS	14,22	0,26		FPGS	12,33	0,53

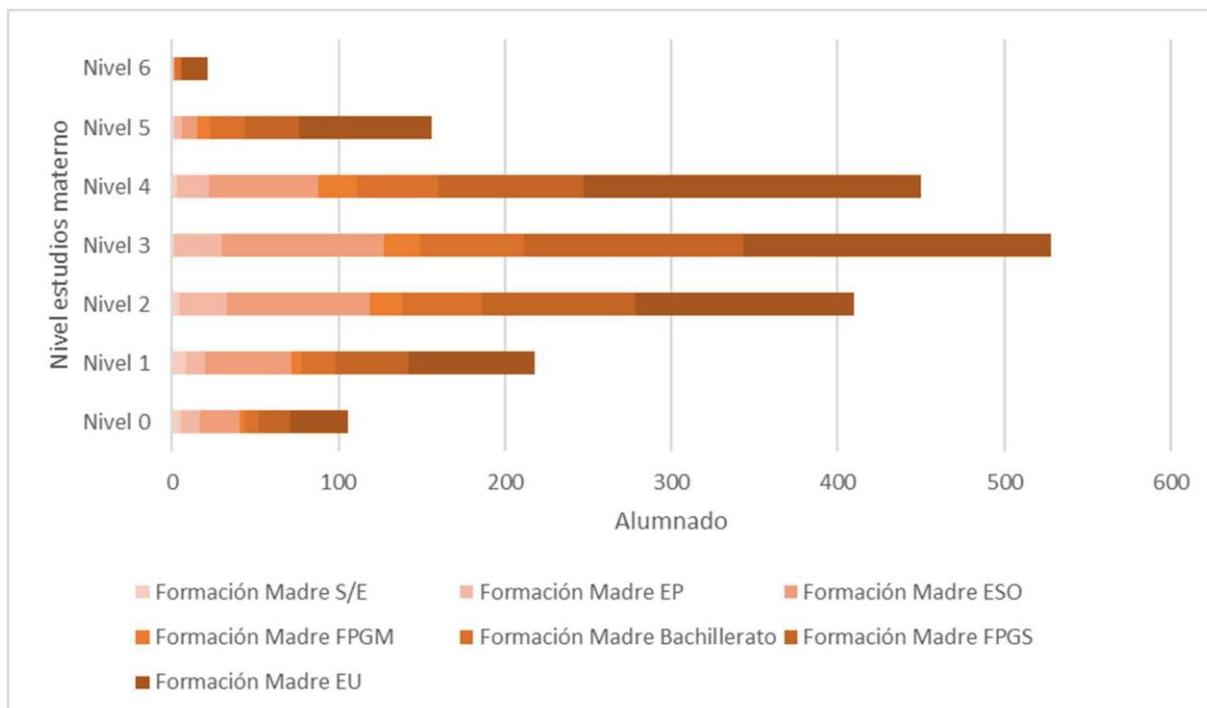
Fuente: Elaboración propia a partir de datos PISA 2018

**Gráfico 8. Alumnado por nivel de rendimiento en ciencias y formación materna**



Fuente: Elaboración propia a partir de datos PISA 2018

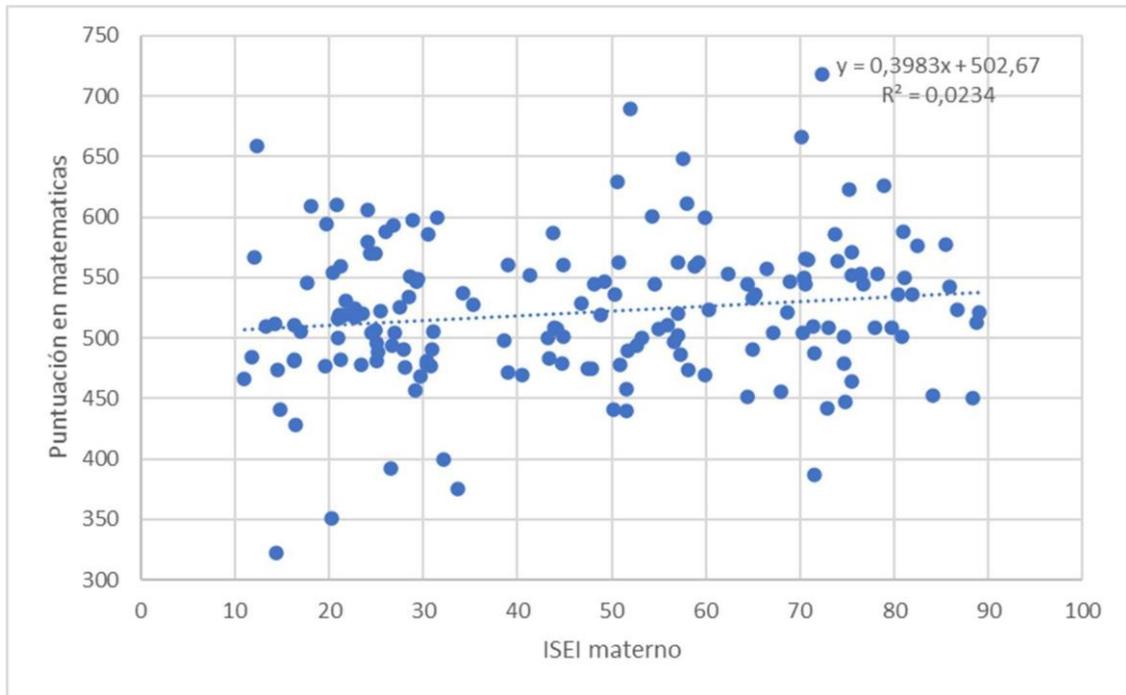
**Gráfico 9. Alumnado por nivel de rendimiento en matemáticas y formación materna**



Fuente: Elaboración propia a partir de datos PISA 2018

El ISEC, elaborado para el informe PISA, es una medida aproximada de la riqueza familiar del hogar. Se construye a partir de indicadores de educación parental, estatus ocupacional parental y posesiones del hogar. Cuando la educación o el estatus ocupacional de los progenitores, no coincide se opta por seleccionar el más alto nivel formativo o índice de ocupación (ISEI). El ISEI, al igual que el ISEC, tiene muy poco poder explicativo en la variabilidad del rendimiento académico del alumnado. En el gráfico 10, se relaciona el rendimiento en matemáticas junto con el ISEI materno y se comprueba que la variabilidad del rendimiento en función de la ocupación maternal es residual, puesto que solo alcanza un 2,3 % de variabilidad explicativa.

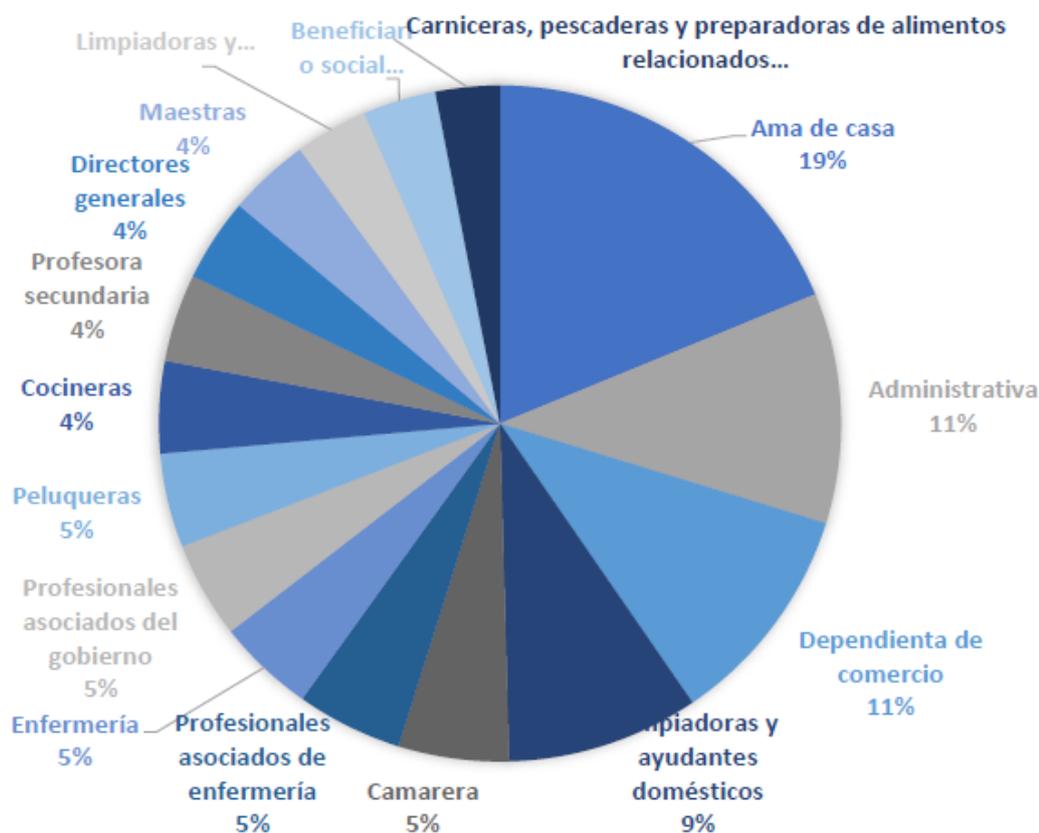
**Gráfico 10. Relación entre rendimiento en matemáticas e ISEI materno**



Fuente: Elaboración propia a partir de datos PISA 2018

Finalmente, se destaca cuáles son las profesiones más recurrentes en las madres, y se representan en el gráfico 11. En dicho gráfico se destaca que la actividad económica más realizada en términos relativos es “ama de casa”, que supone un porcentaje de más del 9% de las madres. Concretamente, es preciso resaltar que algunas de las profesiones más repetidas como preferidas entre las alumnas y las ocupaciones maternas coinciden, como es el caso de la enfermería y las profesiones asociadas a la enfermería o las peluquerías.

**Gráfico 11. Principales ocupaciones maternas en Galicia**



Fuente: Elaboración propia a partir de datos PISA 2018

## 5. Conclusiones

La educación representa la escalera para la mejora de los beneficios monetarios y no monetarios, como el estatus o la calidad de vida. No obstante, la cantidad recibida de servicios educativos no garantiza indiscutiblemente mejoras en el estatus socioeconómico y cultural personal. Bajo ese precepto, no importa solamente la cantidad de educación recibida, sino su calidad.

La calidad de los sistemas educativos pasa por la interacción de dos pilares que son equidad y rendimiento, que no son excluyentes ni contradictorios. De hecho, muchos de los sistemas más equitativos se relacionan con la mayor excelencia académica (Dupriez, et al, 2008; Melgarejo, 2013). Un sistema educativo equitativo será aquel en el que no habrá disminución en el rendimiento del alumnado como consecuencia de motivos socioeconómicos, étnico-racial, religioso o género.

En el análisis propuesto en este documento se ha comprobado como el sistema educativo gallego goza de un rendimiento en ciencias notoriamente superior al

conjunto español, de la OCDE y de la Unión Europea. En el caso de las matemáticas, el rendimiento también es mayor, pero la ventaja en el rendimiento es menor. Si analizamos por género, se observa que en el caso de Galicia existe un mayor rendimiento femenino en el caso de las ciencias y apenas hay diferencia en las matemáticas. Esto muestra una mayor igualdad de resultados que al considerar las unidades territoriales más grandes como España, donde aún persisten los mejores resultados en matemáticas en el caso de los alumnos.

Ahora bien, al tener en cuenta otros criterios que garantizan la igualdad de oportunidades como el miedo o los estereotipos, la equidad del sistema gallego sufre cierta crítica, puesto que el género femenino está sometido a mayor presión por un mayor temor al fracaso. Además, se replican los estereotipos de género, lo cual, coarta la libertad de las personas más jóvenes, al estar más sometidas a realizar “qué se espera de ellas y ellos”.

El mejor rendimiento académico en matemáticas no incide en las aspiraciones más preferidas en el caso de las chicas, que continúan escogiendo carreras asociadas a los cuidados (campo de la sanidad y de la educación). Los mejores resultados académicos en el género femenino se asocian a aspiraciones educativas más altas y a ocupaciones laborales de rango más alto.

Finalmente, se realiza un estudio de la influencia de la formación y ocupación maternal sobre los resultados del alumnado y se comprueba su influencia residual. De esta forma se refuerza la idea de unos estereotipos que son de carácter social, no son de carácter familiar.

## **6. Bibliografía**

- Alto Comisionado de Naciones Unidas para los Derechos Humanos. (2020). Los estereotipos de género y su utilización. Recuperado el 30 de Mayo de 2020, de <https://www.ohchr.org/sp/issues/women/wrgs/pages/genderstereotypes.aspx>
- Barberá, E., Candela, C., & Ramos, A. (2008). Career selection, professional development and gender stereotypes. *International Journal of Social Psychology*, 23 (2), 275-285.
- Cáceres, M., Raso, F., Rodríguez, A., & Romero, J. (2017). La elección de carrera desde un enfoque de género. Factores clave e implicaciones socioeducativas. Recuperado el 25 de mayo de 2020, de

<https://www.educaweb.com/noticia/2017/11/29/eleccion-carrera-enfoque-genero-factores-clave-implicaciones-socioeducativas-16203/>

- Causa, O., & Chapuis, C. (2009). Equity in Student Achievement Across OECD Countries. An Investigation of the Role of Policies. OECD Economics Department Working Papers. OCDE.
- Causa, O., & Johansson, Å. (2010). Intergenerational Social Mobility in OECD Countries. OECD Journal: Economic Studies. OCDE.
- Colás, P., & Villaciervo, P. (2007). La interiorización de los estereotipos de género en jóvenes y adolescentes. *Revista de Investigación Educativa*, 35-58.
- Dupriez, V., Dumay, X., & Vause, A. (2008). How do school systems manage pupils heterogeneity? *Comparative Education Review*, LII(2), 245-273.
- Formichella, M. M. (2011). Análisis del concepto de equidad educativa a la luz del enfoque de las capacidades de Amartya Sen. *Revista Educación*, I(35), 1-36.
- Hirrt, N. (2017). Impact des facteurs de ségrégation et du financement sur l'équité des systèmes éducatifs européens. *L'école démocratique*(70), 1-25.
- Melgarejo, X. (2013). Gracias, Finlandia (Undécima ed., Vol. I). Barcelona: Plataforma Editorial.
- Ministerio de Educación y Formación Profesional. (2019). Informe PISA 2018. Informe Español. Madrid: Secretaría General Técnica.
- Murillo, F. J., & Martínez-Garrido, C. (2018). Magnitud de la segregación escolar por nivel socioeconómico en España y sus Comunidades Autónomas y comparación con los países de la Unión Europea. *Revista de Sociología de la Educación*, 11(1), 37-58.
- Murillo, F., & Martínez-Garrido, C. (2018). Incidencia de la crisis económica en la segregación escolar en España. *Revista de Educación*, 67-93.
- OECD. (2018). Education at a glance 2018: OECD Indicators. París: OECD Publishing.
- Oyarzún, G., Estrada, C., Pino, E., & Oyarzún, M. (2012). Habilidades sociales y rendimiento académico. *Acta Colombiana de Psicología*, 2(15), 21-28.
- Sicilia, G., & Simancas, R. (2018). Equidad Educativa En España: Comparación Regional A Partir De Pisa 2015. Fundación Ramón Areces. Madrid: Centro de Estudios Ramón Areces.

## **Diagnóstico sobre la situación de la enseñanza de la economía en las universidades españolas**

**Astrid Agenjo Calderón ([cmagecal@upo.es](mailto:cmagecal@upo.es))**

*Universidad Pablo de Olavide*

**Nazaret Gallego Morón ([ngalmor1@upo.es](mailto:ngalmor1@upo.es))**

*Universidad Pablo de Olavide*

**MGiulia Costanzo Talarico ([mcos1@upo.es](mailto:mcos1@upo.es))**

*Universidad Pablo de Olavide*

**Laura Martínez Jiménez ([lmjimenez@us.es](mailto:lmjimenez@us.es))**

*Universidad de Sevilla*

### Resumen:

Este trabajo sistematiza las conclusiones del *Diagnóstico y análisis de la situación de la enseñanza de la economía en las universidades españolas* realizado para Economistas Sin Fronteras (y que culmina en mayo de 2020). En éste, se analiza, por un lado, la evolución de los planes de estudio de los grados de Economía en catorce universidades españolas, abordando, en concreto, los cambios en el enfoque y el objeto de estudio de las asignaturas de Macroeconomía, Historia Económica y Economía laboral entre los cursos 2007-2008 (post-Bolonia y pre-crisis) y 2018-2019 (post-crisis). De manera específica se analiza si la crisis ha tenido algún impacto en el sentido de fortalecer los vínculos con la realidad e incluir perspectivas feministas, ecológicas y de DDHH. Por otro lado, se analizan las percepciones subjetivas y demandas realizadas desde el alumnado y el profesorado de Economía a partir de 150 cuestionarios, 15 entrevistas y 2 focus groups. En relación al profesorado, además se analiza desde un punto de vista cualitativo sus percepciones sobre la capacidad de elección de temas y enfoques tanto en la docencia como en la investigación, y el sistema de incentivos existentes para incluir una perspectiva pluralista o para transversalizar propuestas que apuesten por la transformación del modelo económico desde una perspectiva feminista, ecológica y de DDHH. Por último, se analiza la misión, valores y rol de la universidad en la sociedad y su compromiso y contribución al cumplimiento de la Agenda 2030.

Palabras clave: economía crítica, heterodoxia, docencia, agenda 2030.

Clasificación JEL: A2

## 1. Introducción<sup>1</sup>

La visión dominante de la Economía se suele asociar a la escuela de pensamiento neoclásica, cuyos pilares básicos no han cambiado pese a la diversificación y fragmentación de la misma a lo largo de los años. Las **críticas** a esta visión son numerosas y proceden de múltiples corrientes y enfoques económicos. En general se entiende que, aunque esta escuela haya realizado una aportación histórica y resulte útil en algunos aspectos, hay enormes posibilidades de mejora, debate y aprendizaje desde otros enfoques y disciplinas. De hecho, una de las críticas fundamentales es que esta forma de pensamiento económico se presupone como el único paradigma riguroso, científico y políticamente válido, ejerciendo un “insano monopolio intelectual” (Rethinking Economics, 2017:1) tanto en la enseñanza, la investigación, la asesoría política como el debate público, quedando el resto de perspectivas marginadas y excluidas. Este estudio se centra explícitamente en las consecuencias sobre la enseñanza de la Economía, ámbito en el que se detectan los siguientes problemas:

1| Falta de análisis y cuestionamiento crítico de los supuestos y metodología de las teorías y modelos neoclásicos

2| Falta de pluralismo

3| Desconexión con la realidad

4| Falta de análisis histórico y ético

5| Falta de capacitación crítica del alumnado.

6| Ausencia de perspectiva de género

Para aproximarnos a tales problemas, esta investigación realiza un estudio de caso concreto en el contexto español. Los objetivos generales se dividen en dos grandes líneas: una centrada en el análisis y diagnóstico de la situación de la enseñanza de la Economía en las universidades públicas españolas; y otra centrada en las propuestas para adoptar un

---

<sup>1</sup> Este estudio ha sido coordinado por Economistas Sin Fronteras, financiado por AECID y realizado por miembros del Observatorio GEP&DO de la Universidad Pablo de Olavide de Sevilla y la cooperativa madrileña Pandora Mirabilia.

enfoque plural y transversalizar contenidos, dentro del currículo educativo, que apuesten por transformar el modelo económico desde una perspectiva feminista, ecológica y de derechos humanos, con especial atención al ámbito local y su relación con lo global. En concreto se persigue:

Analizar la evolución del enfoque de los planes de estudio de Economía en las universidades públicas españolas.

Analizar las percepciones y demandas realizadas por parte del profesorado y el alumnado de Economía, así como de los agentes de la cooperación universitaria.

Identificar propuestas formativas y metodológicas para incorporar una visión plural y transversalizar contenidos.

## **2. Metodología**

Para responder a tales objetivos, se ha adoptado un enfoque metodológico mixto a través de la aplicación de métodos cualitativos (recopilación documental y entrevista) y cuantitativos (encuesta).

Por un lado, a través de la recopilación documental, se analizó la potencial dimensión y evolución crítica del enfoque de los planes de estudio de Economía en las universidades públicas españolas. Para ello se ha llevado a cabo la recolección, selección y análisis de guías docentes de tres asignaturas concretas (Macroeconomía, Historia económica y Economía laboral/del trabajo o Mercado de trabajo), así como de los catálogos de materias optativas y de proyectos de innovación docente de 15 universidades públicas españolas que imparten el grado de Economía, seleccionadas en base a criterios de tamaño (el número de alumnado matriculado en el curso académico 2018-2019), seleccionando 5 grandes, 5 medianas y 5 pequeñas, y criterios de calidad (por su aparición en el *ranking QS Top Universities* y el establecido anualmente por *El Mundo* acerca de los 50 mejores grados en España). Se han tomado como fechas clave de referencia y comparación la implantación del Plan Bolonia y el estallido de la Gran Recesión, resultando, así, en dos periodos de análisis: pre-Bolonia/crisis (anterior al curso 2007-2008) y post-Bolonia/crisis (curso 2009-2010 en adelante).

Por otro lado, se han llevado a cabo entrevistas semiestructuradas y en profundidad, con el objetivo de analizar las experiencias, percepciones y demandas realizadas por parte del profesorado y alumnado de Economía y los agentes de cooperación universitaria.

Por último, una vez se había producido un acercamiento y exploración del objeto de estudio a través de las entrevistas, la aplicación de un método cuantitativo permitió determinar la magnitud de dicho fenómeno. Para ello, se diseñó e implementó una encuesta al profesorado y alumnado de Economía.

Los resultados se dividen en dos grandes bloques: 1) análisis de los planes de estudio; 2) análisis de percepciones y experiencias del alumnado y el profesorado.

### **3. Principales resultados del análisis de los planes de estudio**

Con respecto a los planes de estudio, las principales conclusiones son las siguientes:

La asignatura de Macroeconomía mantiene mayor solidez y uniformidad tanto en los periodos pre- y post-Bolonia/crisis como entre las distintas universidades. Se trata de una materia fundamental, que sienta las bases —estandarizadas, uniformadas y comunes— de la enseñanza de la Economía en los primeros años de formación universitaria. En el caso de la asignatura de Historia económica, esta sigue la estela de Macroeconomía. Los resultados obtenidos indican que la materia goza de reconocimiento y solidez en los planes de estudio de las universidades analizadas, además de formar parte de ese grupo de asignaturas básicas que articulan los fundamentos de la enseñanza de la Economía durante los primeros años de carrera y del que también forma parte Macroeconomía. Así, con la integración de Historia económica como materia fundamental, obligatoria y de peso curricular considerable, los planes de estudio parecen aproximarse, aunque sea tímida o parcialmente, a una concepción interdisciplinar de la enseñanza, la docencia y la investigación de la Economía. Finalmente, los resultados sobre el análisis formal de la asignatura de Mercado de trabajo, convencionalmente vinculada al área de Microeconomía, la muestran como la materia más irregular o menos homogeneizada entre centros, así como la más prescindible o menos relevante de las analizadas, al tratarse, en la mayoría de las ocasiones, de una asignatura optativa e, incluso, ausente en algunos planes de estudio.

Estos datos sugieren, por un lado, que, pese a la creciente centralidad del mercado de trabajo como articulador de la vida de las personas, esta no sea una asignatura también central en los estudios de Economía, particularmente en los planes de estudio más recientes, que ya han tenido tiempo de absorber con rigor académico la experiencia de la Gran Recesión. Por otro lado, cabe cuestionarse si la marginalidad de esta materia implicaría también una minusvaloración o menor preocupación por el estudio de la

Economía en un sentido más próximo a las personas y los problemas realmente existentes en una dimensión meso y micro, frente a la centralidad convencional de los sistemas y las grandes instituciones y corporaciones como objetos particularmente importantes de estudio.

En lo que concierne el análisis cualitativo de la (potencial) dimensión y evolución crítica o heterodoxa, se ha examinado: la adopción de una perspectiva crítica y su evolución en las guías docentes; la inclusión de la crisis económica o financiera de 2008 en las guías docentes; las referencias bibliográficas (básicas/obligatorias) con una perspectiva de género; el enfoque de la oferta optativa y su posible evolución crítica; y la potencial perspectiva crítica de los proyectos de innovación docente (PID).

En primer lugar, en el estudio se ha observado que, un total de 79 guías docentes analizadas, el 26,6% (21 guías) incorporan una perspectiva crítica o heterodoxa de la enseñanza de la Economía: cuatro en Historia Económica y 17 en Mercado de Trabajo. En todo caso, se comprueba que esta integración de visiones alternativas de la Economía se hace de manera parcial, puntual o circunscrita a determinados aspectos o temáticas concretas dentro de la asignatura (desigualdad de género, por ejemplo). En definitiva, y aunque en la inmensa mayoría de guías docentes de las tres asignaturas analizadas se incluye como objetivo o competencia específica el desarrollo del “espíritu crítico” y la “capacidad de análisis crítico” del alumnado, la exposición de sus temarios y contenidos dan buena cuenta de la limitada integración de perspectivas, propuestas o teorías alternativas críticas-heterodoxas que pongan en discusión los principios económicos clásicos o dominantes. Algo muy parecido ocurre con la perspectiva de género, las desigualdades (en general), la discriminación, el medioambiente y el compromiso ético: si bien algunas guías mencionan en sus objetivos/competencias que el alumnado conocerá las causas de las desigualdades y discriminaciones (de género, raza, renta), el desarrollo del temario y los contenidos de las asignaturas no abordan específicamente estos asuntos, y menos aún desde una perspectiva crítica. La tendencia general detectada indica que dichas materias reproducen una mirada clásica-ortodoxa de la teorización y la enseñanza de la Economía. El 73,4% de las guías analizadas expone la ausencia o invisibilización de miradas económicas alternativas o complementarias de carácter heterodoxo y, en los casos excepcionales en los que se incorporan menciones puntuales a dichas perspectivas críticas, estas no suelen ser presentadas en el mismo plano de relevancia o rigor de aquellas miradas ortodoxas.

En segundo lugar, de las 40 guías docentes pertenecientes al periodo post-Bolonia/crisis, solo 6 hacen referencia expresa a la crisis económica o financiera iniciada en 2008, ya sea en sus objetivos, competencias, contenido/temario o bibliografía. De estas, 3 pertenecen a la asignatura de Macroeconomía; 2 a Historia económica y 1 a Mercado de trabajo.

En tercer lugar, en el total de referencias bibliográficas observadas en cada una de las asignaturas, las y los autores más citados en ambos periodos pre- y post-Bolonia/crisis son (por este orden en cada materia): Macroeconomía (Olivier Blanchard, N. Gregory Mankiw, Rudi Dornbusch y Stanley Fischer); Historia económica (Rondo E. Cameron, Francisco Comín, Mauro Hernández, Vera Zamagni, Enrique Llopis y Carlo Maria Cipolla); y Mercado de trabajo (Stanley L. Brue, Campbell R. McConnell, David A. Macpherson, Lluís Fina, Luis Toharia y Jordi Palafox). Además, siguiendo el análisis del informe Post-Crash Barcelona (2015), se comprueba que, en el caso de los autores más citados en las asignaturas de Macroeconomía y Mercado de trabajo, sus obras se enmarcan eminentemente en los preceptos de la escuela neoclásica. Asimismo, se señala que todas las autorías de referencia comparten origen occidental o desarrollan (o han desarrollado) su carrera académica y profesional en instituciones y centros europeos y norteamericanos y, además, presentan un claro sesgo de género: 15 de los 16 autores más citados en el total de las guías analizadas son hombres, frente a una única autora.

En cuarto lugar, se observa que las asignaturas optativas representan un espacio más favorable o accesible para el cultivo de las perspectivas críticas, tanto en el periodo previo a la implantación del Plan Bolonia y el estallido de la crisis económica como en la etapa post-Bolonia/crisis, atendiendo a la potencial dimensión crítica que exponen sus títulos y catalogándolas en función de los bloques temáticos más frecuente en ambas etapas.

En quinto lugar, en la revisión de los PID se han identificado un total de 26 propuestas en el ámbito de la Economía y áreas afines (empresa, finanzas y relaciones laborales). Estas propuestas pueden clasificarse en diversos bloques temáticos, entre los que destacan, de mayor a menor frecuencia: Empresa (10 proyectos); Nuevas tecnologías y herramientas digitales aplicadas a la enseñanza (5 proyectos); Competencias y capacitación del alumnado (5 proyectos); Profesionalización o integración laboral (5 proyectos); Enseñanza de métodos, metodologías o fórmulas concretas (4 proyectos). Ya en menor proporción, se identifican PID en otras áreas temáticas como: Metodologías y técnicas innovadoras en el aula (3 proyectos); Dimensión social de la Economía y/o la

empresa (3 proyectos); Medioambiente y desarrollo sostenible (2 proyectos); Ética (2 proyectos); Historia económica (2); Interdisciplinariedad (2 proyectos); Innovación (2 proyectos); Emprendimiento (1 proyecto); perspectiva de género (1 proyecto); Macroeconomía y Economía internacional (1 proyecto). Por tanto, se comprueba que más de un tercio de estos proyectos giran en torno, por un lado, al ámbito empresarial (especialmente, con relación a la gestión y la creación de empresas) y, por otro, al desarrollo y la enseñanza de metodologías concretas en el aula, destacando el papel de las nuevas tecnologías digitales.

#### **4. Principales resultados del análisis de las percepciones y demandas del profesorado, alumnado y agentes de cooperación universitaria**

Según la realización de las entrevistas y las encuestas, se pueden destacar seis bloques temáticos principales analizados: la existencia de un enfoque dominante en la enseñanza de la Economía y características; la homogeneización de los planes de estudio e impacto de la crisis; las necesidades/potenciales mejoras en la docencia de la Economía; los obstáculos para ampliar la docencia a perspectivas alternativas; la estrategias del profesorado y del alumnado interesado en una Economía plural; el papel de la Universidad en la sociedad.

En primer lugar, el 88,4% del profesorado encuestado estima que la visión neoclásica de la Economía es la perspectiva dominante en la docencia universitaria. El profesorado entrevistado también está de acuerdo con la afirmación de que existe una visión dominante en la enseñanza de la Economía. Esta articulación de la docencia en torno a una visión única de la Economía es también percibida por el alumnado entrevistado, quienes reconocen como enfoque dominante el "enfoque capitalista". Los agentes relacionados con la cooperación universitaria entrevistados también han coincidido con la misma opinión.

En segundo lugar, al preguntar sobre la evolución de los planes de estudio en Economía, casi el 56% del profesorado no cree que estos hayan incorporado durante las últimas décadas otros enfoques heterodoxos o perspectivas alternativas a la visión neoclásica dominante. El profesorado entrevistado también afirma que no ha habido cambios destacables.

En tercer lugar, el 95,4% del profesorado encuestado valora como fundamental capacitar a su alumnado para cuestionar las teorías y modelos económicos presentados en

clase. Igualmente, el alumnado encuestado cree casi unánimemente que aprender a cuestionar las teorías y modelos económicos debe ser una competencia fundamental en su proceso de aprendizaje. El alumnado entrevistado también apunta que en la universidad existe falta el espacio necesario para debate, que supone la imposibilidad de entrar en la crítica de los principios de la Economía dominante.

En cuarto lugar, el profesorado entrevistado señala que existen dificultades y reticencias a la hora de introducir un enfoque pluralista en la enseñanza de la Economía. Los obstáculos indicados son relativos a la competencia de las facultades, la falta de interés del personal no formado en transversalizar el pluralismo, la falta de material técnico o la dificultad de insertar el enfoque en asignaturas troncales, entre otros.

En quinto lugar, el 56% del profesorado encuestado conoce bastante o mucho acerca de propuestas de Economía crítica en el ámbito de la docencia. El profesorado se vale de distintas estrategias y recursos para transversalizar su enseñanza con enfoques heterodoxos y alternativos. Las personas entrevistadas señalan que la posibilidad de integración depende de la rigidez del sistema académico, por tanto, se identifica una menor posibilidad de integración en particular en las asignaturas que reflejan tal rigidez (como las de Macroeconomía o Microeconomía por señalar algunas).

Finalmente, con respecto al papel de la Universidad en la sociedad, el profesorado entrevistado señala cinco aspectos fundamentales:

1. La acreditación de los títulos que confiere un capital simbólico para acceder al mercado del trabajo y por tanto representa una puerta de entrada para la ocupación.
2. La generación de conocimiento y metodologías orientadas especialmente al beneficio de las empresas, sobre todo en el caso de carreras más tecnológicas.
3. La construcción de herramientas para el mantenimiento del orden social y político.
4. La generación de conocimiento, opiniones y sentido crítico.
5. La formación del alumnado que representa el futuro de la sociedad.

El alumnado entrevistado, en general, tiene la opinión de que la enseñanza de la Economía en la universidad española presenta una cierta rigidez que no permite estar al tanto con las corrientes heterodoxas que podrían ofrecer nuevas herramientas de análisis y para tratar problemas actuales fundamentales como el cambio climático, las

desigualdades de género o los derechos humanos. Coinciden al señalar que la universidad tiene un papel relevante en la sociedad y que debería implementarse su potencial y accesibilidad.

Las y los agentes entrevistados evidencian una crítica generalizada al enfoque de la universidad excesivamente práctico y enfocado al mundo empresarial frente a la investigación de corte más teórico. A su vez, se valora positivamente el papel que la universidad juega en la sociedad actual. Por una parte, por el número de personas que pasan por ella, y por otra, precisamente por su labor investigadora y de generación de conocimiento.

## 5. Propuestas

Habiendo tomado nota de las problemáticas y demandas expuestas tras la realización de este diagnóstico, a continuación, se sugiere una colección de diez propuestas que bebe no solo de los resultados de este informe, sino también de los hallazgos y las recomendaciones de trabajos similares citados en páginas previas. El objetivo es actualizar y ampliar el catálogo de soluciones e iniciativas, tanto potenciales como realmente existentes, en el marco del Estado español. A continuación se presenta un resumen de las mismas:

1| Frente al reduccionismo, el aura de infalibilidad universal y la objetivación de las teorías y modelos neoclásicos en la enseñanza/aprendizaje universitarios de la Economía, la propuesta es: **fomentar, desde la docencia y otros espacios complementarios de formación, el análisis y cuestionamiento críticos del enfoque económico neoclásico**, de manera que este sea explicado (y comprendido) no como una verdad científica imperturbable e infalible, sino como una propuesta o interpretación particular —una de tantas otras— contextualizada y articulada por determinados intereses y (pre)juicios, pudiéndose someter, así, a críticas, revisiones, debates y enmiendas y abriendo la puerta, entonces, a la existencia válida de otras visiones alternativas de la Economía. Porque adoctrinar no es defender alternativas críticas al capitalismo, sino esconder y disimular los fundamentos profundamente ideologizados de la lógica y teorías capitalistas para hacerlas pasar por *la* verdad, por lo normal, lo mejor, lo deseado.

2| Frente a la unidimensionalidad y pauperización de la enseñanza universitaria de la Economía y el monopolio de la perspectiva neoclásica/ortodoxa, proponemos: promover, con compromiso, rigor y sentido crítico, el **entendimiento de la disciplina económica**

**como espacio plural de conocimiento y proposición, en el que tienen cabida diversidad de enfoques.** Es decir, no se trata ya únicamente, como se proponía en el punto 1, de desmitificar el paradigma neoclásico/ortodoxo y someterlo a una revisión crítica, sino de ampliar la mirada y el campo de la disciplina económica para aprender sobre otras propuestas también válidas, rigurosas, fundamentadas y, además, subversivamente creativas.

3| Frente a la desconexión de la Economía del resto de Ciencias Sociales y Humanísticas y la consideración de la disciplina económica como “científicamente superior” respecto a sus homólogas del campo social, proponemos: **integrar una perspectiva educativa interdisciplinar**, tanto en el plano teórico como metodológico, rompiendo el mito de la autosuficiencia de la Economía para explicar y resolver las problemáticas sociales y poniendo en valor sus necesarias e históricas vinculaciones con otras disciplinas científicas, ya sea mediante asignaturas específicas (creando materias nuevas o resituando en primera línea a asignaturas ya existentes, aunque ahora relegadas a un segundo plano) o a través de su transversalización en materias básicas, optativas y PID.

4| Frente a la abstracción, la descontextualización y el apriorismo de la visión neoclásica de la Economía, proponemos: **(re)conectar la docencia de la Economía con los problemas socioeconómicos realmente existentes**, situando estas problemáticas y cuestiones reales en el centro de la enseñanza. De tal forma, se dotará al alumnado de explicaciones críticas y rigurosas y, sobre todo, pertinentes y actuales sobre experiencias como la Gran Recesión (prácticamente ausente de los planes de estudio analizados), la presente crisis económica global derivada de la pandemia de covid-19, la crisis de reproducción social y de cuidados o la emergencia climática, y sobre cuestiones concretas como la brecha salarial, la cadena global de cuidados, las discriminaciones y desigualdades en el mercado laboral o la conciliación y la relación mercado-familias. Además, fomentaremos la transversalización de temáticas y enfoques alternativos como la perspectiva de género y (eco)feminista o los derechos humanos.

5| **Devolver a la Economía su dimensión y responsabilidad éticas**, ofreciendo al alumnado análisis rigurosos de las implicaciones éticas de las propuestas, ejecuciones y resultados de las distintas teorías económicas, así como de su impacto sociocultural. Se trata de explicar la Economía, tomando las palabras de Kalle Lasn, no como “un frío juego teórico”, sino como una disciplina y un conjunto de propuestas que intervienen y

atravesan nuestra realidad social, llegando “al corazón de lo que somos como seres humanos” (2015: 274).

6| Frente a la patriarcalización y masculinización de la Economía, proponemos: **naturalizar la incorporación de la perspectiva de género en la enseñanza**, tanto para estudiar problemáticas sociales reales como para valorar las visiones y propuestas de la Economía Feminista, de manera que la integración de esta arrastre, a su vez, a otras perspectivas y paradigmas críticos afines, como el ecológico o el relativo a los derechos humanos.

7| **Centralizar y recopilar en un repositorio o fondo común y abierto** todos los materiales, manuales, guías y recursos disponibles en el estado español sobre Economía crítica.

8| **Generar materiales pedagógicos y accesibles sobre Economía crítica para el alumnado**, disponibles en libre descarga o a un precio reducido y adaptados tanto a los distintos cursos de las carreras de Economía y áreas afines, como a la enseñanza interdisciplinar de la Economía en otros grados. Es decir, poner al alcance del propio alumnado —y no únicamente del profesorado— materiales de trabajo y guías teórico-metodológicas alternativas, estimulando además, así, su formación autónoma crítica. Para ello, es muy importante, por un lado, que estos materiales estén elaborados por personas expertas y comprometidas con la Economía crítica y la enseñanza/divulgación —a las que se les reconozca y valore este trabajo justamente, tanto en términos económicos como de méritos investigadores/docentes— y, por otro, que desde organizaciones, redes, departamentos y profesorado afín se le dé difusión a este tipo de materiales a disposición del alumnado.

9| **Transformar los sistemas de evaluación y méritos del profesorado universitario**, para así fomentar la contratación y promoción de perfiles docentes interdisciplinarios, diversos y comprometidos con la formación continua y el empoderamiento y capacitación crítica del alumnado.

10| **El despliegue y, sobre todo, la efectividad y alcance de estas propuestas implica el compromiso** no solo del cuerpo docente universitario —y, hay que añadir, del profesorado de todas las etapas educativas previas—, sino también de órganos de gestión institucional de toda índole, de redes y organizaciones autónomas y ciudadanas y, por supuesto, del propio alumnado para transitar y enfrentar la rigidez, la intensa

burocratización y las inercias conservadoras de la educación universitaria pública e institucionalizada. Además, la radical modificación de los planes de estudio y, en última instancia, del sistema académico universitario (y sus agencias y mecanismos adyacentes) es un objetivo ambicioso que trasciende las fronteras y capacidades del Estado español y que interpela al conjunto del Espacio Europeo de Educación Superior. La educación e (in)formación crítica, plural y de calidad dibuja una suerte de lógica circular, y es, precisamente, el combustible insustituible que estimula la movilización contra la precarización de la enseñanza pública.

En suma, transformar la educación para transformar la sociedad (y viceversa) resulta una responsabilidad de colosal magnitud y profunda complejidad. Por ello, todas las mentes y los cuerpos que se solidaricen con este proyecto de justicia social, calidad educativa y ensanchamiento democrático son bienvenidos y, sobre todo, necesarios. Porque creemos que, en la universidad y la academia, como en cualquier espacio de nuestras relaciones y existencias, no debemos limitarnos —no deben limitarnos— a resistir y sobrevivir; también podemos imaginar, crear y empeñarnos en vivir esas vidas que merecen la alegría ser vividas.

## **6. Referencias**

Agenjo-Calderón, Astrid et al. (2020): Investigación diagnóstico sobre la situación de la enseñanza de la Economía en el sistema universitario público español, Madrid: Economistas sin Fronteras.

## **Experiencias de la docencia de un Seminario Interdisciplinar (inter-facultades) en Pensamiento Económico Crítico sobre las implicaciones socio-económicas de la desigualdad**

**Velázquez González, Juan (jvelazq@unizar.es)**

*Universidad de Zaragoza*

**Sarasa Aznar, Clara (clasarasa@unizar.es)**

*Universidad de Zaragoza*

**Cazcarro Castellano, Ignacio (icazcarr@unizar.es)**

*ARAIID (Fundación Agencia Aragonesa para la Investigación y el Desarrollo) – IA2 -  
Universidad de Zaragoza*

*Miembros del Grupo de Pensamiento Económico Crítico de la Universidad de  
Zaragoza*

### Resumen:

Entre octubre-diciembre de 2019, un grupo de investigadores/as y docentes de tres asignaturas diferentes —*Pensamiento económico, Pensamiento social y Dirección de entidades de economía social*— de tres estudios de Grado distintos —*Economía, Historia y ADE*— de la Universidad de Zaragoza desarrollamos un «Seminario Interdisciplinar de Pensamiento Económico Crítico» sobre el problema de la «desigualdad». Esta fue contemplada desde el punto de vista “económico” según su arraigo social (lecturas de K. Polanyi), estudiando la cuestión de los comunes (E. Ostrom), y diferentes perspectivas desde las que se puede contemplar la desigualdad (e.g. A. Sen). La actividad se integró en los programas de estudios y sistemas de evaluación de las asignaturas, y contó con la participación de 70 estudiantes de las asignaturas, además de estudiantes de la Facultad de Economía de otros niveles académicos (Máster y Doctorado), otros docentes e investigadores, miembros de organizaciones y entidades sociales, y personas interesadas. Buscando tener continuidad en los próximos años, la experiencia ha resultado enriquecedora de acuerdo con la valoración general (documentada también a través de encuestas) de las personas implicadas. Especialmente sirvió para desentrañar la gran relación que guardan entre sí las problemáticas que deberían ser objeto de estudio en los diferentes grados, y los muy diferentes enfoques y dinámicas que se desarrollan sin este tipo de seminarios (e.g. ausencia de discusión de cuestiones éticas en economía). Más si

cabe, cuando la separación de las llamadas ciencias económicas y las ciencias humanas en general impiden ofrecer al alumnado una visión de conjunto sobre los problemas socioeconómicos.

Palabras clave: Interdisciplinariedad, Historia del Pensamiento Económico, Ética, Desigualdad.

Clasificación JEL: B, B1, B12 B50, D30, D63.

## 1. Introducción

Como se resume en Carpintero (2014), la historia del proceso de *silenciación* y *penalización* en la enseñanza y la investigación en economía crítica en la mayoría de las facultades de economía anglosajonas ha sido muy bien analizada y documentada, destacando su relevancia teórica e histórica (Lee 2008, 2009). En español también encontramos textos sobre la historia del pensamiento económico heterodoxo (e.g. Guerrero, 2004) y numerosas contribuciones a la crítica de la enseñanza en economía en el contexto latinoamericano (e.g. Barrera Insua, 2013, Rikap y Arakaki, 2015). En el caso español, Carpintero (2014) señala cómo desde los años 80, la evolución del entorno socioeconómico en general, y del universitario en particular, no ha sido tampoco muy favorable para la economía crítica. La progresiva "*empresarialización*" de la universidad (y de la vida social en general) no ha sido de mucha ayuda a la hora de abrir paso a enfoques y planteamientos que trataban de cuestionar, precisamente, las debilidades del paradigma económico convencional y las razones crudas del poder económico.

Señala también Carpintero (2014) cómo las JEC han sido un lugar histórico de convivencia de enfoques críticos (marxismo, postkeynesianos, economía feminista, economía ecológica, etc.) y un espacio de libertad para la discusión teórica y la conexión de las preocupaciones académicas con las urgencias y los problemas sociales (tanto a escala nacional como internacional). Por ello también presentamos aquí las actividades, reflexiones y propuestas que nos surgen en torno a espacios para la docencia de la economía crítica, y más en general del pensamiento social y económico crítico.

En lo que sigue, la comunicación se centra en la sección 2 rápidamente en una visión más general de la enseñanza universitaria, puesta en cuestión. La sección 3 se centra en el planteamiento de nuestra modesta innovación, detallando la experiencia de «pensar juntos» y pensar críticamente los problemas económicos entre profesores/as e

investigadores/as de diversas de disciplinas. La sección 4 se centra en los propios objetivos y temática del «Seminario Interdisciplinar de Pensamiento Económico Crítico», desarrollándose los métodos y el discurrir del propio seminario en la sección 5. En la sección 6 tratamos de hacer una valoración de dichas experiencias, extrayendo algunas conclusiones, donde destacamos la importancia de la autocrítica como “doble atrevimiento”, tratando también de ponerlas en relación con otras experiencias y reflexiones narradas en torno a las JEC y la Revista de Economía Crítica que se han presentado en esta introducción.

## **2. Cuestiones generales de las enseñanzas universitarias**

Ampliando la mirada con respecto a la crítica y los cuestionamientos al modo y fondo de enseñar la economía, que como hemos introducido son ampliamente conocidos en el contexto de las JEC, nos fijamos aquí en cómo modelos y formas pedagógicas pasadas a todos los niveles educativos han sido puestas en cuestión. Lo que se ha cuestionado es el modelo educativo tradicional basado en la transferencia de los conocimientos previamente acumulados por la ciencia y cultura occidental. Si la labor de los Enciclopedistas en el siglo XVIII fue la de reunir todos los saberes, con la intención de acabar con la ignorancia y promover el progreso humano, los Revolucionarios del siglo XIX entendieron que, para lograr este objetivo, al almacén del saber no tenían que poder acceder sólo a unos pocos, los hijos de las élites burguesas, sino toda la nación. La educación universal se concebía ante todo un servicio público que propicia tanto la cohesión social en torno al Estado como la libertad de sus ciudadanos, convirtiéndose en el siglo XX, entre los Defensores del Bienestar Social, en un derecho social para la promoción de los individuos por un Estado que vela por su bienestar (De Puelles, 1993).

La Universidad también cambió de forma: de ser un lugar donde se preservan los saberes, a aquel donde se transmiten. También se han dado otras tendencias, como son las de la tecnificación científica, la especialización (o hiperespecialización), con efectos devastadores para la enseñanza de la economía. Asimismo, en esta disciplina, como en otras de las ciencias sociales, el currículum difícilmente escapa de privilegiar determinadas representaciones sociales y olvidar o silenciar otras (Díez Gutiérrez, 2005, 2018), y esto es también manifiesto en la enseñanza universitaria. Muchos de estos sesgos u omisiones tienen que ver con aspectos de desigualdad.

Además el modelo educativo tradicional en el que el agente principal es el docente, que posee los conocimientos y los transmite, supervisando al estudiante y dándole la voz para preguntar y, tal vez, para intervenir en algún debate sigue vigente en las aulas universitarias y rige especialmente en la actitud de los docentes, aunque se conozcan y valoren otros métodos (López Noguero, 2013), como es el modelo participativo de enseñanza-aprendizaje, que el EESS impulsó en el ámbito universitario europeo en la década pasada (Reyes, 2016). Este transforma el papel del docente y estudiante, siendo este último el que se convierte en agente y partícipe directo e implicado explícitamente —con sus propios conocimientos y experiencias— en el proceso educativo, si bien este nuevo estilo de docencia no desplaza al profesor, sino que lo reubica en sus labores de acompañar y facilitar el aprendizaje. Además, la participación implica que el alumnado forma parte de un todo, del grupo, en el que se aprende en colaboración. Finalmente, en contraste con la hiperespecialización se entiende que el todo es algo más que una suma de las partes, siendo clave integrar conocimientos aprendidos en diferentes procesos educativos y disciplinas.

Los especialistas señalan que la elección de un modelo participativo en las aulas no es incompatible con que pueda existir el modelo tradicional cuando sea oportuno (López Noguero, 2013, 52), porque ambos modelos contemplan objetivos distintos pero compatibles. La propuesta metodológica que seguimos, definida por nosotros como «Seminario de Estudio Crítico», trata de implementar en el aula universitaria un tipo de enseñanza-aprendizaje de carácter participativo, colaborativo y que incida en la integridad, interdisciplinariedad y disposición crítica del aprendizaje.

### **3. Punto de partida: pensar críticamente los problemas económicos**

Reunidos por un fuerte interés en promover el pensamiento económico crítico entre la comunidad universitaria primero —empezando por el alumnado de Grado— y también entre la sociedad en general, a la hora de plantear retos sociales y políticos actuales, fueron tres los aspectos que detectamos que faltaban en los programas de estudio de las asignaturas citadas —y que remiten a su vez a una serie de «descuidos» en los estudios y debates económicos y sociales actuales:

A) La relación que los problemas sociales y los comúnmente llamados problemas económicos guardan entre sí, y las dinámicas que unos y otros comparten, pero que quedan sin ser pensadas a fondo en nuestras asignaturas. Entre los/as estudiantes de

*Pensamiento económico* (asignatura optativa de 4º curso) se detectaba una carencia en el pensamiento crítico y en la reflexión acerca de las implicaciones sociales de los estudios en Economía. Por otro lado entre el alumnado de *Pensamiento social*, de primer curso del Grado de Historia, se observaba la necesidad de una formación en pensamiento económico a la hora de afrontar seriamente sus estudios. El análisis de la historia de la economía que realiza Karl Polanyi —y su comprensión de cómo las dinámicas económicas no pueden desligarse de las problemáticas sociales (2003)— se dibujó entonces como la primera referencia para este Seminario Interdisciplinar.

B) En segundo lugar, además de una carencia de pensamiento o reflexión, se detectaba que faltaba igualmente una actitud crítica entre nuestros/as estudiantes a la hora de abordar las doctrinas y procesos económicos, y a la hora de dotar a éstos de un valor social. Una actitud distanciada y que cuestiona los modelos económicos vigentes, basados en la premisa de la obtención de beneficio y capitalización de todo tipo de bienes, busca proponer así mismo alternativas económicas. La crítica que cuestiona la economía ortodoxa pero que, al mismo tiempo, es constructiva y de fácil aproximación por parte de estudiantes de diferentes niveles y formación, encuentra en la obra de Elinor Ostrom (2000) un referente interesante, estudiado activamente desde modelos de economía social. Los/as estudiantes de *Dirección de entidades de economía social* tenían mucho que ofrecer a un debate social y económico en torno al problema de los bienes comunes.

C) En tercer lugar, el equipo de trabajo reconocíamos que la separación entre las ciencias sociales y económicas, por un lado, y las ciencias humanas, por el otro, impide ofrecer al alumnado de nuestras asignaturas una visión de conjunto sobre los problemas socio-económicos. En este sentido, el vínculo entre la economía moderna y la ética social, que se reconoce paradigmáticamente ya en el pensamiento de Adam Smith (1989), es tan elocuente como poco evidente en nuestros estudios de Grado. Introducir a este respecto el pensamiento de un autor que ha incidido claramente en ello (pese a otras críticas que pueda hacerse a su obra, como a la de muchos/as otros/as autores/as), como Amartya Sen (2000), resultaba sugerente, con textos como *Sobre ética y economía*.

Todo ello nos permitía introducir una problemática transversal, que ilustra estos tres tipos de «descuidos», en la que el pensamiento de autores de la talla de Polanyi, Ostrom y Sen podía hacernos entrar en un debate productivo. Dicho problema capital es el de la

«desigualdad», contemplada desde el punto de vista económico pero según su arraigo social (Polanyi), el desequilibrio entre lo común y lo propio que subyace a la problemática (Ostrom), y la perspectiva amplia y global sobre la que es preciso reconocer el problema de la desigualdad (Sen, e.g. a través de *Desarrollo y libertad*<sup>2</sup>). Un cuarto motivo, de carácter menos teórico y más vivencial —pero no por ello menos importante— condujo a tomar como tema la «desigualdad»: la experiencia que alumnado y profesorado compartimos a la hora de cuestionar algunos de los engranajes socio-económicos —algunos de los más disfuncionales y más perniciosos— de nuestro modo de vida.

Sin lugar a dudas son muchos otros los textos que podían haberse escogido y que se barajaron y barajan como centrales o complementarias para futuras ediciones del seminario, como reflexionaremos al final. Numerosos estudios internacionales muestran las dificultades del pensamiento liberal, en su forma neoliberal, a la hora de proporcionar las bases para sociedades más justas e igualitarias (e.g. Harvey, 2007, 2013, Etxezarreta, 2004). El fenómeno de Piketty podía servir para introducir algún elemento relevante (Piketty, 2014, 2019), si bien surgieron algunas dudas en el equipo sobre si nos permitía aportar bagaje de pensamiento económico en perspectiva histórica.

#### **4. Objetivos y temática: la desigualdad desde una perspectiva socio-económica**

##### *4.1. Objetivos*

La valoración inicial de opiniones e intereses del alumnado del Seminario por la actividad respondía a los tres primeros objetivos de la misma: (1) tratar problemas socio-económicos —empezando por el de la desigualdad— desde una perspectiva reflexiva y crítica que suscite interés y participación en el alumnado; (2) hacerlo de forma interdisciplinar, conjunta y colaborativa, entre estudiantes con intereses y niveles formativos distintos; (3) crear un espacio de aprendizaje, encuentro y discusión sobre cómo la economía crítica sirve para repensar las políticas sociales y económicas, y hacer propuestas de mejora y transformación; (4) generar dinámicas de aprendizaje

---

<sup>2</sup> Algunas de las ideas que más interesan y sirven de cuestionamiento al alumnado es que A. Sen no prescindía del análisis matemático (incluso de la función de bienestar), pero introdujo conceptos de ciudadanía, democracia, derechos humanos, integrando «bienes» como libertad y justicia en el cálculo del desarrollo. El enfoque de las «capacidades», que serían las capacidades de las que cada persona dispondría para poder convertir sus derechos en libertades reales, resulta la idea que más se destaca por el alumnado.

colaborativo, combinando actividades presenciales con actividades online, valiéndonos de una metodología activa y tecnologías de aprendizaje en grupo y en red.

#### 4.2. ¿Por qué la desigualdad?

Entre los numerosos problemas interesantes que nos habíamos planteado decidimos escoger el problema de la *desigualdad* para la primera edición de este *Seminario Interdisciplinar en Pensamiento Económico Crítico*, que además de estar vinculado a la Historia del Pensamiento Económico (JEL: B3) y a la reflexión sobre los Sistemas Económicos (JEL: P), ha buscado enraizar dichas consideraciones en el modo en que se plantean las políticas económicas públicas (JEL: H) y especialmente su impacto en los problemas y desigualdades sociales a nivel nacional (JEL: I3) e internacional (JEL: O). Como se apuntaba en el apartado 1.1., la desigualdad, además de ser una cuestión clave para abordar los tres «retos» teóricos que nos planteábamos en la formación de nuestro alumnado —aquellos retos en los que hemos transformado los «descuidos» citados en los estudios y debates en economía—, apelábamos a un cuarto motivo de carácter vivencial.

La sesión de presentación del Seminario apeló a esta motivación —que se reconocía también en las valoraciones previas de los/as estudiantes. Se expusieron los datos de la desigualdad en España, que hablan de una cronificación creciente de la desigualdad, convertida en un problema estructural del país, así como de la polarización social e inmovilidad por los extremos de la sociedad española, del adelgazamiento de las clases medias, o del progresivo aumento de la concentración de las rentas en España, unido a la persistencia y crecimiento de importantes bolsas de pobreza y en grupos especialmente vulnerables (Oxfam Intermón, 2019). Todo ello hace que “entre los distintos problemas que afectan a la sociedad española, la desigualdad se haya convertido en uno de los más preocupantes” (Ayala Cañón y Ruiz-Huerta Carbonell, 2018). Ni el equipo de trabajo ni los/as estudiantes de nuestras asignaturas quedan evidentemente al margen de esta preocupación, como se demuestra al organizar y al escoger realizar, respectivamente, un Seminario de este tipo. Ahora bien, la conciencia de la importancia y causas del problema por parte del alumnado, especialmente del Grado de Economía, no estaba particularmente desarrollada —según sus propias valoraciones en los formularios previos— ni tampoco la idea de poder trabajarla en interacción con profesorado y alumnado de otras disciplinas. De hecho, al comienzo de la actividad los/as estudiantes de Economía se percibían solo moderadamente informados sobre el tema (5,2 sobre 10), aunque indicaban que estaban

bastante interesados en él y con ganas de saber más (7,7), en mayor grado además que el alumnado del Grado de Historia.

## **5. Desarrollo y discusión del «seminario de estudio crítico»**

### *5.1. El Estudio en un Seminario Crítico.*

Con el objeto de pensar e integrar conocimientos —con alumnos/as, profesores/as e investigadores/as— diseñamos el modelo de «Seminario de Estudio Crítico» siendo muy conscientes de que el estudio y conocimiento de cualquier materia no es un proceso neutro de acceso a la realidad, sino mediado por intereses cognoscitivos (Habermas, 1984). Si la docencia de las cuestiones económicas insiste —a veces intencionadamente— en el interés exclusivamente técnico, como antes decíamos, nuestra perspectiva epistémica quiere ser de carácter integral, por cuanto aporta el valor que tiene la comprensión reflexiva de los procesos e implicaciones socio-éticas de la economía, y el valor emancipatorio individual y social que tiene el ejercicio crítico del pensamiento. Asimismo, la participación busca partir de experiencias compartidas, pues el alumnado es parte de la sociedad y está afectado por procesos, necesidades y problemáticas socio-económicas que sabe identificar en general, y sobre las que posee ya una serie de vivencias, conocimientos y sentimientos. Por ejemplo, por el contexto generacional que les ha tocado conocer y vivir, es difícil que el alumnado no sea consciente de la elevada precariedad y las desigualdades salariales existentes en España (sean o no conscientes de los factores que lo originan, explican, etc., de orden institucional, estructurales, de prácticas empresariales, regulatorios, etc., véase Banyuls y Recio, 2018).

Nuestro estudio sobre la desigualdad no partía por lo tanto sólo de las ideas y textos sobre la desigualdad, sino del intercambio experiencial sobre la desigualdad en el contexto español, con el objetivo de enriquecer una primera reflexión colectiva (López Noguero, 2013). La reflexión y crítica social es, en primer lugar, una autorreflexión y autocrítica, por cuanto los participantes del Seminario —al igual que un modelo de Investigación-Acción Participativa (Melero Aguilar, 2011/2012)— se reconocen con la capacidad de pensar conjuntamente las causas, efectos y factores del problema (la desigualdad) en sus vidas y actuar de forma transformadora (proponiendo alternativas y soluciones al problema), tratando de superar las perspectivas parciales de cada disciplina.

Así nuestro modelo de Seminario buscaba dar como resultado un conocimiento y aprendizaje integral, que integra los aportes disciplinares —económicos y empresariales, filosóficos e históricos— de la comprensión del estudio riguroso del problema —i.e. la desigualdad a nivel socio-económico— por los distintos participantes, pero que, junto a ello, integra el ejercicio de reflexión, cuestionamiento y crítica, con el interés emancipador propio de las ciencias sociales (Melero Aguilar, 2011/2012, p. 344). Ello entronca con el objetivo de avanzar en las aproximaciones inclusivas e integradas de la economía (véase Álvarez Cantalapiedra et al., 2012; Gerber y Steppacher, 2012; Martínez González-Tablas, 2017).

## 5.2. *La implementación práctica en el aula*

Esta primera edición del *Seminario Interdisciplinar en Pensamiento Económico Crítico* de la Universidad de Zaragoza se desarrolló en 4 sesiones de 2 horas de duración cada una: la primera dedicada a las reflexiones de K. Polanyi sobre la desigualdad y el capitalismo, la segunda sobre la desigualdad y la gestión de los bienes comunes según E. Ostrom, la tercera sobre desigualdad, ética y economía en A. Sen —dentro de la cual tuvo lugar una ponencia invitada acerca de las implicaciones fiscales e impositivas de esta valoración— y una cuarta sesión de conclusiones y acercamiento a la problemática de la desigualdad en Latinoamérica —con una segunda ponencia invitada. En una sesión previa se organizó a los participantes en grupos de 3 a 6 miembros, mezclando al alumnado de las tres asignaturas. A través de la plataforma docente Moodle se habilitó un curso online, donde los participantes: tenían acceso a los materiales de cada sesión (textos y material audiovisual), podían utilizar por grupos un foro en el que debatir antes de la sesión los materiales correspondientes, y completaban una ficha para preparar cada sesión.

Antes de cada sesión, el alumnado trabajaba personalmente los materiales, compartía sus reflexiones en grupo valiéndose del foro, y cada grupo elaboraba una ficha correspondiente a la sesión —objeto además de evaluación. En las sesiones presenciales el grupo de trabajo del Proyecto de Innovación Docente en el que se enmarca nuestra propuesta pedagógica —y otros ponentes invitados como especialistas— presentaba los contextos históricos y teóricos de los autores, introduciendo sus respectivos pensamientos y consideraciones sobre la desigualdad, realizando a continuación dinámicas de reflexión, puesta en común y debate sobre el tema de cada sesión. Al final de las tres sesiones del seminario, los participantes elaboraron por grupos un poster de exposición de

conclusiones, que fue compartido en la sesión final, y sirvió así mismo como objeto de evaluación.

### 5.3. *Los contenidos, desarrollo y debates del Seminario Crítico*

Si bien este texto busca más dar cuenta del contexto, metodología, etc. del seminario, resumimos ahora algunos de los contenidos (los principales, pues se proporcionaron numerosos materiales complementarios) y debates surgidos.

La sesión en torno a Polanyi y La Gran Transformación, giró en torno a las lecturas de la "Introducción a la obra de Fred Block" y del "Capítulo VII: *Sepeenhamland, 1795*" y la Conferencia que César Rendueles sobre la aplicación al contexto actual de los argumentos de Karl Polanyi. Los contenidos se trabajaron en torno a 2 partes, una cubriendo más los siglos XVII-XIX y la segunda en torno al período de entreguerras del XX. La primera se estructuró en torno al capítulo de la ley de *Sepeenhamland* (en el período más activo de la Revolución industrial, desde 1795 hasta 1834, "logró impedir la creación en Inglaterra de un mercado de trabajo") como *contramovimiento* frente a la mercantilización del factor trabajo (como último paso de convertir también la tierra y capital en mercancías, atendiendo al concepto de mercancías ficticias, para el surgimiento del capitalismo liberal). Tanto la presentación como el debate giraron en torno a los discursos<sup>3</sup>, movimientos y *contramovimientos* frente a la pobreza, haciendo un recorrido por las leyes de pobres en Inglaterra (1536 a 1662), la "Poor Relief Act" o "Settlement Act" (de 1662 a 1795) que con la "servidumbre parroquial" sujetaba a los seres humanos a las parroquias (impidiendo la movilidad para trabajar, y sirviendo para la ayuda y socorro). Como un gran humanista que fue Polanyi<sup>4</sup>, se destacó su entendimiento de que la economía tiene que estar arraigada a la sociedad, y cómo esa eliminación en 1795 del "acta" implicó la aparición de esta ley, en línea con

---

<sup>3</sup> E.g. de Townsend, Defoe, y Malthus, duros con la pobreza y que aceptaban con naturalidad su existencia y que no se pudiera escapar de tenerla, con ideas pre Darwinianas aplicadas al ser humano, contrapuestos a otros principios de la ilustración escocesa, basados en la empatía y la solidaridad, que conociera bien A. Smith, y a las ideas de socialistas ricardianos como William Godwin.

<sup>4</sup> En la introducción biográfica se destacó la experiencia única del imperio austrohúngaro, y sus implicaciones en el ámbito literario, pensamiento, filosofía, arte, y economía, con grandes figuras, siendo Polanyi una relativamente tardía, que intentó abarcar muchos ámbitos del saber (similar en ese sentido a Schumpeter).

otras acciones de los cuáqueros. Tratamos también la eliminación final de la antigua Ley de Pobres de 1834 (sustituyéndose por una nueva con el objetivo combinar el alivio a la indigencia con medidas disciplinarias y punitivas contra los pobres), con una década de transición para comenzar el capitalismo liberal de verdad (sin “paternalismo” de los terratenientes, acabando con las ayudas). Con la famosa y clave oleada de cercamientos o “enclosures”, con los que los trabajadores agrícolas no podían utilizar los bienes comunales, ni sus propias casas, y eran “lanzados” para cubrir la demanda industrial de las ciudades<sup>5</sup>, cobrando los salarios de subsistencia. Se concluyó que el capitalismo liberal nace y acepta convivir con pobres de la mano, y se abrieron líneas de discusión para la sesión 2. Según Polanyi, uno de los pocos que pudo ver los cambios que se daban en la sociedad fue el socialista utópico Owen.

La segunda parte se centró más en destacar que si la época Victoriana del XIX refuerza el estado liberal (surgido en Inglaterra tras las guerras napoleónicas plenamente hasta la 1ª guerra mundial), el intervencionismo acaba con él (en lo político y económico) en el período de entreguerras. La tesis introducida fue que con la 1ª guerra mundial se vino abajo “el siglo de paz” entre las principales potencias con ese modelo liberal, basado en el equilibrio entre las potencias, los mercados *autoregulados*, los estados liberales, y el patrón oro. El único que quedó en pie fue este último, pero las exigencias macroeconómicas asociadas generaron (como en cierta medida anticipó Keynes) conflicto social (y presiones contrapuestas para los bancos centrales) en la época posterior a guerras, como no podía ser de otro modo con la separación entre partidos laboristas, sindicatos, etc. por un lado, y por otro lado los partidos conservadores, empresarios, clase media, etc. Especialmente con los debates en torno a controlar salarios con el argumento de que nos suban precios y el control de las emisiones monetarias defendidos por los segundos, cosa que especialmente con la Gran Depresión se haría inviable según Polanyi. Cuando en la sociedad de Naciones decidió prescindir de los controles, del modelo deflacionario, era ya tarde, abandonando también el patrón oro los promotores del mismo (especialmente Gran Bretaña y EE.UU.). De ese modo comentamos la relación clara entre

---

<sup>5</sup> “A fin de cuentas, la concentración de la población en las ciudades industriales, que tuvo lugar en la segunda mitad del siglo XVIII, modificó completamente la situación, primero a escala nacional, más tarde a escala mundial. La verdadera significación del librecambio proviene de haber efectuado esta gran transformación” (Polanyi, 2003[1944] p. 295).

política deflacionaria, caída de sistema del libre mercado, y ascenso de los fascismos, autoritario en lo económico y político, surgiendo en el debate por parte de los estudiantes numerosas analogías y comentarios referentes a la actualidad política y económica, especialmente en Europa y en España.

En la sesión de Ostrom partimos principalmente del Capítulo I. “Reflexiones sobre los Comunes” de Ostrom (2000), y del vídeo de presentación de Joan Subirats y César Rendueles, sobre Subirats y Rendueles (2017). La idea fuerza inicial fue que la tragedia de los comunes, lo que Hardin describe no es más que una derivación del dilema del prisionero aplicado a un recurso de acceso libre desregularizado y explotado por seres egoístas que no cooperan, una situación que no corresponde con las experiencias reales de gestión colectiva. Su presentación se hizo como autora más dentro de la Nueva Economía Institucional (NEI), que, como señala Oliver Williamson (premio Nobel junto a Ostrom, por su análisis de la gobernanza económica, en su caso, sobre los límites de la empresa), se centra en "las instituciones importan y son susceptibles de ser analizadas". Reconocemos que en el capítulo 1 de "El gobierno de los comunes", lo plantea Ostrom a través de la teoría de juegos y la teoría de la elección racional, que encontraba particularmente interesante para desarrollar analíticamente el estudio de la acción colectiva en la gestión de estos bienes comunes. En ese punto –para quienes no lo habían tratado ya antes de la sesión con la ayuda de sus compañeros/as- se presentaron los distintos tipos de bienes que existen, sobre todo pensando en el alumnado de Historia.

Vimos que Ostrom utiliza esta perspectiva neoinstitucionalista de reglas y derechos para abordar en su escala más micro la existencia de una comunidad política para gestionar los bienes comunes, que hasta entonces era como un agujero negro en el análisis académico. Ostrom formula preguntas sobre ellos: ¿cuánto se aproxima a la realidad la tragedia de los comunes? ¿Existen institucionales alternativas para regular la acción colectiva?

Enlazando con la sesión primera, Polanyi entendió la economía como “una actividad intrínsecamente institucionalizada, los procesos económicos tienen distintas posibilidades de organización social que en la mayor parte de sociedades conviven simultáneamente”. Estas posibilidades simultáneas de organización son constatadas en la apuesta por la "diversidad institucional", característica del entorno humano y que se aplican a las propuestas institucionales, que deben ir más allá de "panaceas" que

recomiendan un único sistema de gobernanza para todos los problemas<sup>6</sup>. A esto añadió Ostrom la rectificación del supuesto de racionalidad limitada, sustituido en palabras de North por los modelos mentales compartidos. Además, incluyó la dimensión temporal e histórica, existiendo una dependencia de la senda recorrida en las decisiones posteriores.

En la evolución del pensamiento de Ostrom pudimos observar diversas etapas. Desde un inicial centradas en la gobernanza y las políticas públicas (cuando desarrolla las investigaciones sobre la policía metropolitana), pasa a enfocarse en las instituciones y las normas sociales en la gobernanza de los comunes, llegando a concluir que las comunidades pueden evitar la tragedia de los comunes poniendo en práctica “la ciencia y el arte de la asociación”. Esta asociación/cooperación necesita algunas condiciones, unas reglas que determinen cómo funcionará<sup>7</sup> según Ostrom. En la sesión dedicamos buena parte a debatir estas reglas, y a desarrollar una dinámica de gestión por grupos (con diferentes reglas y contextos, dándose complementariedades e interacciones entre grupos) de diferentes bienes comunes, formados por el propio recurso (material o inmaterial), la comunidad de sujetos que generan y sostienen la *producción*<sup>8</sup> y reproducción del recurso, y el modo de gestión, como marco normativo, sea reglado o no.

La sesión de Amartya Sen se centró más en “Comportamiento económico y sentimientos morales” del libro *Sobre ética y economía*, Alianza (1989, pp. 19-45) y en el libro de *Desarrollo y libertad* (2000, pp. 29-53 y 114-141) donde se trató “La perspectiva de la libertad” y “La pobreza como privación de capacidades”. En una primera parte se trató inicialmente—como con el resto de autoras/es— de entender un poco más la biografía y relación con su pensamiento, en especial su lugar de nacimiento y

---

<sup>6</sup> Coase señalaba que “no existe un único camino para mejorar el sistema económico porque todo depende de la sociedad en la que se esté”. Estas panaceas están basadas en dos supuestos falsos: 1) similitud entre las situaciones problemáticas que permite representarlas por un conjunto pequeño de modelos formales; 2) similitud en las preferencias, rol de la información y percepciones de los individuos son similares en todas las economías de mercado occidental.

<sup>7</sup> Límites del recurso común bien definidos; coherencia entre reglas y condiciones locales; existencia de mecanismos de elección colectiva en los que participen los afectados; mecanismos de control de los responsables; sistema de sanciones gradual; mecanismos eficientes de resolución de conflictos; no restricción de las reglas auto-impuestas por autoridades externas; si hay conexión con sistemas socioecológicos superiores, la gobernanza debe estar anidada.

<sup>8</sup> O *producción* según Pérez Orozco (2014) basado en la idea de conceptos tachados de Jacques Derrida.

primeros años de vida<sup>9</sup>, su pasión y estudio de la lógica matemática que utilizó para hacer aportaciones a la elección colectiva, pero también la formación en filosofía. Ello nos llevó a discutir cómo considera Sen que está y debe estar presente la ética en la economía, a partir de entender lo que identificó como (2) orígenes de la economía: el de la ética (más asociado a la ética nicomáquea, del ¿cómo hay que vivir?) y técnica (problemas técnicos, numéricos, e.g. funcionamiento de mercados). A través de los logros y debilidades de esas concepciones debatimos el origen de la separación entre economía y ética (para ver la separación de la economía con lo político y la moral véanse también Dumont, 1999[1977] y Naredo, 2015[1987]), y qué pueden aportarse una a la otra actualmente.

También de sus críticas al utilitarismo y planteamientos de mejoras, desde la filosofía, se discutió como si bien utilizó ampliamente el análisis matemático, trabajando con conceptos bastante ortodoxos como la función de bienestar, también se adentró en lo más humano (conceptos de ciudadanía, democracia, derechos humanos). Sostuvo que no podemos llegar a la comparabilidad completa<sup>10</sup> entre situaciones, políticas, pero podemos desplazarnos desde la no comparabilidad (elaborando índices de pobreza, Índice de Desarrollo Humano). Cuestionando el utilitarismo propuso integrar «bienes» como libertad y justicia en el cálculo del desarrollo, que junto con el concepto de capacidades fue –como hemos introducido- los conceptos que más parecieron asir y referir los/as alumnos/as.

Las críticas que nos pareció que fueron más cercanas resultaron al alumnado de economía fueron las de racionalidad ("rational fools", con ejemplos de cómo el ser humano no sigue la racionalidad ni llega al equilibrio óptimo), el explicar el conjunto de elecciones reales como resultado de maximización, y el asociar tal maximización al

---

<sup>9</sup> Santiniketan, 1933, Bengala, India, con padre y madre de Dhaka, fuertes vínculos universitarios, un abuelo filósofo, viviendo la hambruna 1943 con la que fallecieron unos 3 millones de personas, etc.

<sup>10</sup> Sin duda le marcó la imposibilidad de Arrow (TIA), y atónito por la imposibilidad que ello implicaba para determinar qué está bien o mal, de poder hacer política pública con ese marco social limitado. En teoría de la decisión, bajo ciertas condiciones no es posible diseñar un sistema de votación, de transformar preferencias individuales (una regla de elección social) que permita reflejar las preferencias de los individuos en una preferencia global de la comunidad de modo que al mismo tiempo se cumplan ciertos criterios "racionales": Ausencia de un "dictador", Independencia de alternativas irrelevantes, Eficiencia de Pareto (EP). Pero no puede ser que por EP no haya elementos de justicia social: "No puede ser que alcanzar un orden completo sea un requerimiento de la legitimidad de un principio moral" (1984, 1985).

egoísmo (por resultar extraño pensar que no haya otras motivaciones también, e.g. altruistas). Clarificamos también que en A. Smith existe la idea de Interés propio (no egoísmo), como se muestra en el famoso pasaje de la Riqueza de las Naciones *no esperamos comer por benevolencia de carnicero, cervecero, panadero (...) sino por propio interés*<sup>11</sup>. El debate fue breve, pero sí se lanzaron preguntas, e.g. ¿no hay ética en economía ortodoxa? La principal reacción fue que sí, pero que se suele camuflar.

La razón de que hubiera debate más corto (aunque se pudo ampliar en la sesión final en la que presentó el alumnado sus conclusiones y pósteres finales) fue que hubo una presentación invitada (del prof. López Castellano de la Universidad de Granada) relacionando las ideas de Sen sobre desigualdad con el rol de los gobiernos e instituciones para afrontarla. Destacando el rol del Estado de bienestar, con los dos grandes bienes públicos, sanidad y educación (lo que la economía convencional llama capital humano, la presentación destacó el cambio de mentalidad con Sen al poner en el centro las capacidades, la libertad y democracia (más deliberativa que la actual<sup>12</sup>) para el desarrollo. Sobre la idea de qué lo facilita y los indicadores, se recorrieron enfoques alternativos para entender desarrollo. Inicialmente se criticaron fuertemente las más ortodoxas que han asumido (principalmente la teoría neoclásica, en realidad para el puro crecimiento –no desarrollo– por acumulación de capital) organizaciones como el Fondo Monetario Internacional y Banco Mundial (de fiscalización, con numerosos casos de fracasos históricos, etc.). Lugares sobradamente conocidos en las JEC como el del consenso de Washington, los de los fracasos de los 80, para explicar cómo en los 90 comienza una profusa literatura para entender de forma diferente el desarrollo. Con el foco ya más puesto en el desarrollo, y nuevos indicadores, se presentó a los *neoinstitucionalistas* (con la idea de políticas públicas e instituciones para el mejor desempeño económico). Se discute quienes no vieron positivamente la reducción de la desigualdad para el desarrollo (cosa que sí señaló Sen) y el sesgo introducido por quienes bajo ese prisma de evaluar la calidad institucional asumen asocian buenos índices a seguir la ideología conservadora en materia fiscal (más impuestos y gasto social vistos como negativos), como ya

---

<sup>11</sup> Este sentimiento años antes ya lo ha ubicado como sentimiento moral Smith (1997 [1759], justo 200 años antes de la tesis de Sen), que se situaría según D. Hume (anterior en la escuela escocesa de filosofía moral) entre pasiones (ahí puede estar el egoísmo, como un mal) y las *contrapasiones* (donde estaría la razón).

<sup>12</sup> Más peso de “la voz”, en términos de Hirschman (1977).

identificara también Varoufakis en el Minotauro global como una de las más fuertes ideologías establecidas. Concluyó la sesión con propuestas en general contrarias a las de las instituciones internacionales citadas, defendiendo medidas en materia fiscal como aumentar la progresividad del sistema, simplificar las reglas del sistema, ampliar bases imponibles, fortalecer la administración tributaria, y fomentar la moral fiscal.

Muchos de estos aspectos fueron tratados y reforzados en la conferencia final para entender claves de la realidad latinoamericana<sup>13</sup> con la que se hizo coincidir la sesión final, que trató también de las síntesis de los diferentes grupos interdisciplinarios de alumnos/as. El recorrido por los efectos perversos de las políticas del FMI y BM de los 90 en ese contexto era menos conocido por el alumnado. Según el análisis del profesor Álvarez, en Latinoamérica se combinan también empresas de economía social tradicionales con organizaciones híbridas de mercado y no de mercado. “Las empresas tradicionales insisten en el diálogo ante un Estado que termina sin articular sus políticas en cuanto al tratamiento optimizador que debe procurar toda organización. Por su parte, las organizaciones híbridas buscan la autonomía y en ello pueden establecerse relaciones de disputa para participar del poder”.

#### *5.4. El método y resultados del Seminario Crítico*

De forma más genérica, el Seminario es un modelo de estudio colectivo sobre un tema o problema específico, donde prima “la interactividad, el diálogo, la discusión y la reflexión entre los participantes” (De Miguel Díaz, 2005), que investigan, comparten y generan conocimiento en común (Vela Sánchez, 2012). A partir de este formato general, la especificidad del modelo de «Seminario de Estudio Crítico» se caracteriza por una serie de rasgos y resultados, entre los que podemos destacar:

1) Colaboración en pequeños grupos: tras la introducción por parte del profesorado (como vía de facilitación) la colaboración grupal es el eje sobre el que se construye este modelo, donde el estudio es más participativo y suele desarrollarse más la reflexión crítica (véase Reyes en 2016). Se combinaron técnicas de Grupos de conversación e Investigación en grupo (Berkley et al., 2012) y de Pequeño grupo de discusión (López Noguero, 2013). Siguiendo estas técnicas los grupos elaboraron

---

<sup>13</sup> “Economía Social y Desigualdad: una aproximación desde la realidad latinoamericana”, a cargo de Juan Fernando Álvarez (CIRIEC-Colombia. Pontificia Universidad Javeriana de Colombia).

fichas de análisis y comprensión de los contenidos de aprendizaje, que ya se habían discutido en esos pequeños grupos antes de las sesiones.

2) Participación plena en una reflexión grupal, alcanzando resultados compartidos de aprendizaje significativo e interdisciplinar. Tras el análisis en los pequeños grupos la sesión presencial incluye una reflexión colectiva del aula en su conjunto. La idea es estimular el pensamiento crítico entre los participantes a partir de problemas que experimentan y que han estudiado de forma comprensiva en los pequeños grupos. El pensamiento crítico no pretende ofrecer así respuestas únicas sino múltiples, que integran a la vez que disciernen (Halpern, 2014). La conducción de tal reflexión colectiva se desarrolla siguiendo técnicas de dinamización del diálogo en grupo como el Foro y la Discusión dirigida (López Noguero, 2013), entre otras. Parte de la reflexión en el día final consistió en una exposición de posters de conclusiones acerca del problema socio-económico tratado, que fueron elaborados por los pequeños grupos y puestos en común. Se buscó —y creemos que se logró— recalcar la medida en que los aprendizajes adquiridos eran personal y socialmente significativos, y cómo su construcción atravesaba las fronteras de las asignaturas, disciplinas y niveles académicos.

3) Aportar claves para el desarrollo del pensamiento crítico y de la reflexión, como labor central del equipo de profesores/as, investigadores, y especialistas invitados. Antes que dar soluciones, los profesores/as han de dar claves y acompañar el proceso de aprendizaje. Con ello se trató también de reflexionar sobre el valor del ejercicio mismo del pensamiento crítico y de aprender a pensar críticamente (en el que insisten, e.g. Campos, 2007; Halpern, 2014).

## **6. Reflexiones y conclusiones**

Al abordar las dificultades para implementar un modelo de *Seminario* de carácter *participativo* en la enseñanza universitaria, la literatura plantea inconvenientes prácticos con respecto a las condiciones materiales —por número excesivo de alumnado o aulas poco adaptadas a esta modalidad de enseñanza-aprendizaje (López Noguero, 2013) y con respecto a la formación del profesorado —sobre todo en gestión de grupos (De Miguel Díaz, 2005). Por lo que respecta al alumnado la principal dificultad a la que se suele hacer referencia su exigencia en dedicación y carga de trabajo —en contraste con la pasividad de las clases magistrales y la toma de apuntes (Vela Sánchez, 2012; Camacho Miñano et

al. 2012). Los tres tipos de inconvenientes presuponen que el modelo es adecuado y que son circunstancias externas las que dificultan su implementación.

Por otro lado, a diferencia de lo que pueda ser la tónica habitual en las facultades de economía a la hora de plantear seminarios de este tipo, cabe señalar que, dado que este grupo se construye de forma voluntaria y engarzándose en asignaturas no troncales, el panorama de cierta hostilidad interna (universidad) y externa (hegemonía neoliberal) hacia los enfoques económicos que cuestionan el statu quo señalado en Carpintero (2014) y Díez Gutiérrez (2018)<sup>14</sup>, no se hace tan patente, al menos la primera de las hostilidades. Muy probablemente sería algo diferente si tal programa de investigación tratara de rediseñar otras asignaturas troncales. Además, los textos de los que partimos para iniciar las reflexiones no son tan rompedores como para implicar especiales “alarmas” (de hecho se lee a 2 premios Nobel en economía, que más bien al contrario generalmente ha premiado a economistas en la ortodoxia). Las lecturas de K. Polanyi, especialmente *La Gran Transformación* que consideramos esenciales para entender orígenes del capitalismo y el siglo XX europeo, son habituales en las asignaturas de pensamiento social. La cuestión de los comunes (E. Ostrom) han tomado fuerte presencia en las últimas décadas en diversos círculos<sup>15</sup> y, con la idea de introducir diferentes perspectivas desde las que se puede teorizar y evaluar la desigualdad, A. Sen —cuya obra introdujo críticas y nuevos enfoques a la economía ortodoxa, pero quizá no puede considerarse muy heterodoxa— nos permite especialmente relacionar aspectos filosóficos y económicos, en especial con su *Sobre ética y economía*<sup>16</sup>. Además, es la asignatura de Pensamiento

---

<sup>14</sup> En este caso destacando la presencia (especialmente con la reforma educativa de la LOMCE) de la formación en el emprendimiento y especulación neoliberal en todo el sistema educativo, frente a *una educación económica crítica*).

<sup>15</sup> Y no sólo en los heterodoxos, pues las líneas de separación a veces se mueven ligeramente. Recuerda Berzosa (2014) el ensayo de Rojo (1968): “El tema de la ‘revolución keynesiana’ está quedándose viejo y relegado a un rincón del ámbito económico. La razón hay que buscarla en su propio éxito: la teoría keynesiana ha perdido, al cabo de treinta años, su carácter revolucionario y ha pasado a ocupar una posición central en el pensamiento económico ortodoxo”.

<sup>16</sup> Ahí se hacían muy evidentes las críticas al utilitarismo y planteaba mejoras, desde la filosofía, que en el seminario resulta de elevado interés. Señala Sen la mala interpretación de Smith respecto a la motivación y los mercados, abandonando lo que son sus análisis de sentimientos y comportamientos, aspecto que, como hemos explicado, el profesorado trató de presentar, desarrollando el proceso de distanciamiento entre ética y economía con el desarrollo de la economía moderna. Ahí situamos parte de la excepcionalidad de Sen entre los economistas más renombrados del siglo XX, por su insistencia en plantearse cuestiones de valores (e.g. la crítica al interés propio como —único— factor fundamental de la motivación humana).

Económico —presente en estas actividades— una de las pocas que en la facultad de Economía hace notar (e.g. a través de Roncaglia, 2006, y lecturas de diferentes corrientes) la existencia de “pluralismo económico” (resumido e.g. por Ha-Joon Chang y Jonathan Aldred<sup>17</sup>, y evidenciando Berzosa, 2014, que son muchas más que las que se imparten en las facultades).

Sobre las principales dificultades metodológicas que hubo para llevar a cabo la actividad hay que señalar el excesivo número de participantes, ya que un grupo óptimo para realizar un seminario de estas características no debería superar la veintena (Vela Sánchez, 2012, p. 521). En segundo lugar, hubo un desequilibrio de participación del alumnado de las tres asignaturas, que dificultó el desarrollo equitativo del proceso de enseñanza y aprendizaje mutuo y colaborativo. En tercer lugar, el tiempo de debate e interacción entre grupos fue escaso, de forma que no pudo llevarse a cabo un intercambio más fecundo entre iguales, ni tampoco con los participantes externos del Seminario — investigadores y agentes sociales que participaron— atraídos por la temática, enfoque y abordaje teórico del Seminario. Por último, pudimos apreciar cierta “autoselección” previa, en el sentido de encontrarnos en el seminario ya con alumnado receptivo a propuestas de pensamiento económico crítico.

Dado que vamos a repetir y ampliar la experiencia del curso 2019-20 en el 2020-21, nos planteamos cómo mejorar las actividades del Grupo de Trabajo en Pensamiento Económico Crítico de forma autocrítica. Existiendo las dificultades del contexto actual por la COVID19, tratamos en todo caso de reformular el seminario, idealmente teniendo de nuevo sesiones presenciales, pero diseñándolo también para una modalidad online o semi-presencial<sup>18</sup>. En términos de contenidos, pensamos también en las posibilidades para

---

<sup>17</sup> En Sin Permiso - “Después del crack, necesitamos una revolución en el modo de enseñar la economía” Dossier: *La teoría económica y su enseñanza, en cuestión*: “Sólo la economía de libre mercado ya tiene tres variantes – la escuela Clásica (Adam Smith y David Ricardo), la escuela Austríaca (Friedrich Hayek) y la escuela Neoclásica que es la actual corriente dominante. Más allá de estas, hay muchas otras escuelas influyentes en el pensamiento económico incluyendo la Keynesiana, la Marxista, la Schumpeteriana, la Institucionalista, la Desarrollista y la Conductista”.

<sup>18</sup> La idea sigue siendo realizar agrupamientos interdisciplinares para que el alumnado trabaje no sólo de forma individual sino también colaborativa. También se desarrollará material online, a través de alguna plataforma en *streaming* y por medio de grabaciones, presentaciones, transcripciones, etc. Además, se incorporará al seminario una nueva asignatura, de *Economía aplicada al Trabajo Social* (Grado en Trabajo Social, de la Facultad de Ciencias Sociales y del Trabajo).

incorporar en el seminario textos en perspectiva histórica de otro/as autores/as (Harvey, Piketty, Naredo, 2006, 2015, 2019, Etxezarreta, 1991, 2004..., alguno de los materiales más accesibles y relacionados con la desigualdad del “curso gratuito: la economía que no te enseñan en clase”<sup>19</sup>, etc.) del contexto actual (e.g. Torres, 2020, sobre la economía pos-covid, informes de la desigualdad en España como el de *Oxfam*, textos más a caballo entre la caracterización teórica y metodológica y la actualidad, e.g. Gómez et al., 2017).

En esa línea, convirtiéndolo también en una oportunidad, tratamos de apostar por una de las líneas que señalaba Carpintero (2014) para reforzar la masa crítica de la economía heterodoxa, concretamente tendiendo puentes con Latinoamérica, y en particular con la Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM): Centro Regional de Investigaciones Multidisciplinarias (CRIM), con quienes se está organizando la IIª edición del seminario interdisciplinar. Otras de las actividades paralelas planteadas serán las de desarrollar un ciclo de cine en economía crítica, probablemente en colaboración (para esta y otras actividades) con *Economistas sin Fronteras*, *Intermón-Oxfam Aragón* y el *cinclub* de la Facultad de Economía y Empresa. Por último, trabajar en un proyecto más global que titulamos Desmontar Mitos de la Economía, (un ejemplo de formato interesante es e.g. el de preguntas y respuestas de Torres López, 2016). Curiosamente a posteriori de nuestro planteamiento, hemos conocido cómo en el marco de propuestas de enseñanza alternativa en Argentina se habían desarrollado experiencias similares, como un taller de mitos económicos (Barrera Insua, 2013). Esta línea de investigación nos parece especialmente interesante, ya que seguimos escuchando relatos parciales acerca de la economía, y otros que se desarrollan y refuerzan. *La opinión pública, los discursos y las políticas públicas acerca de la economía se ven afectados por ciertas visiones generales, prejuicios sociales y razonamientos sesgados, que podríamos denominar «Mitos de la Economía»*. Además, como recuerda Varela (2014) una interpretación alternativa del concepto de pensamiento crítico es el del aprendizaje emancipador, es decir, aquel que salga de la lógica tradicional del aprendizaje para que se base en la discusión y el diálogo, que nos parece también necesario en estos tiempos.

---

<sup>19</sup> En concreto de “3. ¿Quién hace la tarta y quién se la come?” y “5. Crecimiento económico y desarrollo desigual”. <https://vallebaeza.wordpress.com/2013/09/14/curso-gratuito-la-economia-que-no-ensenan-en-clase/>

## 7. Referencias

- Álvarez Cantalapiedra, S. A. Barceló, O. Carpintero, C. Carrasco, A. Martínez González-Tablas, A. Recio y J. Roca, (2012). "Por una economía inclusiva. Hacia un paradigma sistémico", *Revista de Economía Crítica*, 14, pp. 277-301
- Ayala Cañón, L. y Ruiz-Huerta Carbonell, J. (dir.) (2018), *3er Informe sobre la desigualdad en España*, Fundación Alternativas, Madrid.
- Banyuls, J. y Recio, A. (2018). Desigualdad salarial y precariedad en España: políticas empresariales, estructura productiva y factores institucionales. XVI Jornadas de Economía Crítica: 10 de años de ajuste... ¿hacia dónde?. Universidad de León (España) – 20-21 de septiembre de 2018.
- Barrera Insua, F. (2013). Desmitificar la enseñanza de economía en la Argentina.
- Berkley, E. F., et al. (2012). Técnicas de aprendizaje colaborativo: manual para el profesorado universitario (2ª ed.), Ediciones Morata.
- Berzosa, C. (2013). La difícil relación entre ética y economía, *Revista de Economía Mundial*, 35, pp. 271-284.
- Berzosa, C. (2014). ¿Se puede llegar desde la ortodoxia y la heterodoxia a los mismos resultados? *Nuevatribuna.es* <https://www.nuevatribuna.es/opinion/carlos-berzosa/puede-llegar-ortodoxia-y-heterodoxia-mismos-resultados/20140614184711104350.html>
- Camacho Miñano, Mª M., Urquía Grande, E. & Pascual Ezama, D. (2012). Seminarios activos: Un recurso para motivar al alumnado universitario el estudio de la Contabilidad. *Educade. Revista de Educación en Contabilidad, Finanzas y Administración de Empresas*, 3, 95-110.
- Carpintero, Ó. (2014) ¿Tiene futuro la economía crítica en la universidad? Una propuesta. *Revista de Economía Crítica* 18, segundo semestre 2014.
- De Miguel Díaz, M. (dir.) (2005). Modalidades de enseñanza centradas en el desarrollo de competencias. Orientaciones para promover el cambio metodológico en el Espacio Europeo de Educación Superior, Ediciones Universidad de Oviedo.
- De Puelles Benítez, M. (1993). Estado y educación en el desarrollo histórico de las sociedades europeas. *Revista Iberoamericana de Educación*, 1. Estado y Educación.
- Díez Gutiérrez, E. J. (2005). La educación intercultural en una sociedad mestiza. *Opciones Pedagógicas*, 31, 70-95.

- Díez Gutiérrez, E. J. (2018). El papel de la economía crítica en el sistema educativo en tiempos de neoliberalismo. XVI Jornadas de Economía Crítica: 10 de años de ajuste. ¿hacia dónde?. Universidad de León (España) – 20-21 de septiembre de 2018.
- Dumont, L. (1999)[1977]. Homo aequalis: génesis y apogeo de la ideología económica. Taurus, Madrid.
- Etxezarreta, M. (1991). La reestructuración del capitalismo en España, 1970-1990. Madrid: Icaria Editorial.
- Etxezarreta, M. (2004). Crítica a la economía ortodoxa, Univeritat Autònoma de Barcelona – Servei de Publicacions.
- Gerber, J-F. y K. Steppacher, (eds.), (2012). Towards an Integrated Paradigm in Heterodox Economics. London: Palgrave Macmillan.
- Gómez Serrano, P. J. (coordinador), Martínez González-Tablas, A., Carrasco Bengoa, C., Palazuelos Manso, E., Bellver Soroa, J., Nieto Solís, J. A., Ramírez Cendrero, J. M., Unceta Satrústegui, K., Carpintero Redondo, O., Álvarez Cantalapiedra, S., Arrizabalo Montoro. X. (2017). La economía mundial. Enfoques críticos. Fuhem ecosocial y Catarata, ISBN: 978-84-9097-301-1, 188 p.
- Guerrero, D. (2004). "Historia del Pensamiento Económico Heterodoxo" edición electrónica de 2004 disponible a texto completo en [www.eumed.net/cursecon/libreria](http://www.eumed.net/cursecon/libreria)
- Habermas, J. (1984). Conocimiento e Interés. En: Técnica y Ciencia como «Ideología», Técno.
- Halpern, D.F. (2014). Thought and Knowledge. An Introduction to Critical Thinking (5<sup>a</sup> ed.), Psychology Press.
- Harvey, D. (2007). A Brief History of Neoliberalism, Oxford University Press, - Business & Economics.
- Harvey, D. (2013). Seventeen Contradictions and the End of Capitalism. Oxford: University Press
- Hirschman, A. O. (1977). Salida, voz y lealtad: Respuestas al deterioro de empresas, organizaciones y estados, Fondo de Cultura Económica, México D.F.
- Lee, F. (2008). "Heterodox economics", en: Durlauf, S. y L. Blume, (eds.), (2008): The New Palgrave Dictionary of Economics.
- Lee, F. (2009). A History of Heterodox Economics. New York: Routledge.

- López Noguero, F. (2013). *Metodología participativa en la enseñanza universitaria*. Narcea Ediciones.
- Martínez González-Tablas, A. (2017). *Construir una economía inclusiva e integradora*. Relatos, Tiempos de Transiciones, 53 p.
- Melero Aguilar, N. (2011/2010). El paradigma crítico y los aportes de la investigación acción participativa en la transformación de la realidad social: un análisis desde las ciencias sociales. *Cuestiones Pedagógicas*, 21, 339-355.
- Naredo, J. M. (2006). *Raíces económicas del deterioro ecológico y social: más allá de los dogmas*, Siglo XXI, Madrid.
- Naredo, J. M. (2015)[1987]). *La economía en evolución: Historia y perspectivas de las categorías básicas del pensamiento económico*. Siglo XXI, reedición actualizada y ampliada.
- Naredo, J. M. (2019). *Taxonomía del lucro*, Siglo XXI editores, ISBN 978-84-323-1938-9.
- Ostrom, E. (2000, 1990): *El gobierno de los bienes comunes. La evolución de las instituciones de acción colectiva*, Fondo de Cultura Económica de México, Ciudad de México.
- Oxfam Intermon (2019), *Informe España nº 49: “Desigualdad 1 – Igualdad de oportunidades 0. La inmovilidad social y la condena de la pobreza”*: <https://cdn2.hubspot.net/hubfs/426027/Oxfam-Website/OxfamWeb-Que-Hacemos/Oxfamweb-Desigualdad-Como-lo-Hacemos/desigualdad-1-igualdad-oportunidades-0.pdf>
- Pérez Orozco, A. (2014) *Subversión feminista de la economía: aportes para un debate sobre el conflicto capital-vida*. Traficantes de Sueños, 329 p.
- Piketty, T. (2014). *El Capital en el siglo XXI*. Fondo de Cultura Económica: Madrid.
- Piketty, T. (2019). *Capital e ideología*. Editorial Planeta, S.A., Barcelona.
- Polanyi, K. (2003)[1944]: *La gran transformación. Los orígenes políticos y económicos de nuestro tiempo* (2ª ed.), FCE, México.
- Reyes, C.I. (2016). *La implantación del seminario como metodología activa en la Facultad de Ciencias de la Educación*. En: III Jornadas Iberoamericanas de Innovación Educativa en el ámbito de las TIC, ATETIC, 153-159.
- Rikap, C. y Arakaki, A. (2015). *Contribución a la crítica de la enseñanza de economía en la UBA*. Cuadernos de Economía Crítica 2(3), 99-123.

- Rojo Duque, L.A. (1968). Keynes, los clásicos y los problemas de hoy. En: Keynes J.M., otros, *Crítica de la economía clásica*, Ariel, Barcelona, pp. 221–31
- Roncaglia, A. (2006). *La riqueza de las ideas: una historia del pensamiento económico*; traducción de Jordi Pascual Escutia. — Zaragoza: Prensas Universitarias de Zaragoza, 778 p.
- Sen, A. K. (1984) *Resources, Values and Development*. Oxford: Basil Blackwell.
- Sen, A. K. (1985) *Commodities and Capabilities*. Amsterdam: North-Holland.
- Sen, A. K. (1989): *Sobre ética y economía*, Alianza, Madrid.
- Sen, A. K. (2000): *Desarrollo y libertad*, Planeta, Barcelona.
- Smith, A. (1997) [1759]. *La teoría de los sentimientos morales*. Alianza Editorial.
- Smith, A. (1994)[1776]. *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*. Alianza Editorial.
- Subirats, J. y Rendueles, C. (2017). *Los (bienes) comunes. ¿Oportunidad o espejismo?* 112 p. Icaria.
- Torres López, J. (2016). *Economía para NO dejarse engañar por los economistas: 50 preguntas y sus respuestas sobre los problemas económicos actuales*. Deusto.
- Torres López, J. (2020). *Coronavirus y Economía: Quinta edición (mayo 2020)*.
- Varela, M. (2014). *El pensamiento crítico en la educación universitaria. Propuestas para una ciencia económica «postautista» en América Latina*. *Revista Economía* 66 Núm. 104.
- Vela Sánchez, A. J. (2012): “El Seminario-control: una manera de incentivar al alumnado”, en: *Revista Upo Innova*, 1, pp. 518-529.

## **Subversión de la Educación Financiera hacia la Pluriversidad**

**Ricardo Usategui Uriarte** ([gestion@elkarcredit.org](mailto:gestion@elkarcredit.org))

*Asociación Elkarcredit de Solidaridad, Red Finantzaz Haratago*

Palabras clave: Educación, Crítica, Finanzas, Transformación, Ética

Clasificación JEL: A, A2, A20

*Donde otros ven casualidad, yo veo causalidad.*

Merovingio

Si los difíciles momentos que está atravesando el planeta lo permiten, el 21 de mayo de 2021 se estrenará la última entrega de la saga de películas Matrix. La primera vez que pudimos acudir al cine a visionar la primera entrega fue en el año 1999 cuando quedamos sorprendidas de los novedosos efectos especiales que se mostraban, al igual que de la idea filosófica sugerida. Se planteaba una cuestión metafórica que trasladaba nuestra mente a relacionarla, por ejemplo, con la alegoría de la caverna del filósofo griego Platón que al principio del VII libro de la República trataba de explicar la situación en que se encuentra la humanidad respecto del conocimiento.

En estos tiempos que estamos pasando de cuarentena y confinamiento en nuestra propia caverna, hemos tenido la ocasión de ver cómo la defensa de lo público se hacía notable y de qué forma se daba especial fuerza al tejido de redes de solidaridad en apoyo a la gente más vulnerable. También ha habido tiempo de pensar en posibles alternativas para poder superar el amargo trago que está pasando la humanidad en todos los territorios y, especialmente, una revisión crítica del antropocentrismo practicado en este sistema colonial, capitalista y patriarcal que está alterando los ecosistemas y destruyendo la naturaleza, llevando al mundo directamente al colapso. Señalaba Murray Bookchin que “el ser humano ha creado desequilibrios, no solamente en la naturaleza sino también, y más fundamentalmente, en su relación con el prójimo y en la propia estructura de la sociedad; y los desequilibrios causados en el mundo natural son el resultado de los que ha provocado en la sociedad” (ROMERO y GERBER 2019, 15).

La pandemia se ha sumado a la crisis global que ya padecíamos (sistémica, múltiple y asimétrica) y hemos escuchado un sinfín de propuestas para apoyar la justicia climática, ya que no hay muchas más opciones que tratar de corregir las políticas y actuaciones en este sentido, y hemos leído los innumerables adjetivos que se ponían al desarrollo y a la ecología propuestas para tratar de seguir lavando la cara al concepto innombrable. El “sin nombre” es el capitalismo; ya que, en las innumerables horas que hemos estado delante del televisor y recibiendo información de otros medios de comunicación masivos, ha faltado una sola crítica rotunda y definitiva a que el objetivo único y urgente es el cambio definitivo de sistema. El fin del neoliberalismo, con el crecimiento económico sin limitaciones y la desigualdad que prolonga, debería ser la primera alternativa a poner encima de la mesa para poder pensar a consecuencia de ello en la construcción de otras propuestas.

Uno de los debates más recurrentes ha sido en lo referente a la educación, a la necesidad de recuperar las clases presenciales, a las brechas existentes que se podrían agudizar, a volver a recuperar el sistema educativo como siempre lo hemos conocido... Se había apuntado ya que “a las múltiples dimensiones que la crisis civilizatoria del capital posee sobre la realidad humana y natural, se agrega una crisis del pensamiento: se ha menoscabado la construcción –o siquiera discusión– de las grandes soluciones que el mundo necesita” (ACOSTA Y CAJAS 2018, 38). Finantzaz Haratago, la Red Vasca de Educación en Finanzas Éticas y Alternativas, lleva un trabajo con los centros educativos vascos a favor de una educación económica crítica. Quizás también sentimos, como en la película, que estamos en un cautiverio, atrapadas en una prisión que no podemos ver ni tocar, que nos están ocultando la verdad; en la educación económica y financiera de los centros educativos también impera el pensamiento único.

El Plan de Educación Financiera de la Comisión Nacional del Mercado de Valores y el Banco de España ha contribuido en la inclusión de la educación financiera en el currículo escolar. Se observa cómo las entidades privadas bancarias están mostrando un gran interés en introducir sus ideas en las aulas y moldear el currículum educativo de estas asignaturas en su favor. Desde Finantzaz Haratago se está intentando impulsar, como contrapeso para nivelar la balanza, una educación económica y financiera social, solidaria, ecologista, feminista y ética, con la generación de alianzas locales-globales con profesorado y agentes de transformación.

Este trabajo de participación colaborativa asume que si la educación financiera forma parte del proyecto educativo es fundamental incidir para que incluya la sensibilización sobre los impactos humanos, sociales, ambientales y de género del sistema financiero. Es palpable y notorio que la ciudadanía y las asociaciones organizadas muestran gran capacidad de hacer propuestas transformadoras de alto impacto social contribuyendo desde lo horizontal hacia una economía social y solidaria, con la voluntad de construir un modelo financiero que tenga su centro y objetivo en las personas y en el planeta.

Como hemos señalado, las entidades bancarias están ofreciendo talleres y materiales “educativos” a los centros escolares. Creemos que las consecuencias de las diversas crisis financieras y la creciente desigualdad han puesto de manifiesto los impactos negativos que la gestión de la globalización financiera y las prácticas de las entidades bancarias pueden tener en la economía y el bienestar de las personas y la naturaleza. Aun así, siguen con el empeño en perfumar la educación con su colonia mental, generando lo que Paulo Freire llamaba, precisamente, la “visión bancaria” de la educación donde el único margen de acción que se ofrece a los educandos y educandas es el de recibir los depósitos, guardarlos y archivarlos, ya que el conocimiento es una donación de aquellos que se juzgan sabios a los que juzgan ignorantes (FREIRE 2019, 62). Por el contrario, creemos que el sistema educativo debe dotar al alumnado de competencias, espíritu crítico y madurez para saber desenvolverse en su entorno, en el que las finanzas tienen un peso creciente; pero, en la nueva docencia, el sistema financiero aparece totalmente desligado del sistema económico.

Las principales hipótesis sostenidas para el comienzo del proyecto Finantzaz Haratago siguen comprobándose y siendo más vigentes que nunca con la publicación del último Plan de Educación Financiera. La introducción de la Educación Financiera como materia específica del currículum educativo continúa presentando riesgos evidentes derivados del paradigma económico del que parte la consideración de lo que es capacitación financiera y, por tanto, de cuáles son los contenidos seleccionados en el programa formativo, cuáles los omitidos y quién los imparte.

Entre estos riesgos, encontramos la invisibilización del impacto de las decisiones financieras en el bienestar colectivo, la ausencia de imparcialidad de las entidades financieras privadas en su rol como educadoras, la focalización de la responsabilidad ante los riesgos financieros en las personas, la legitimación del statu quo y el fomento del inmovilismo ciudadano, validando así la visión del sistema neoliberal.

Consideramos que en la educación debe haber una muestra de alternativas para facilitar la elección, tiene que existir un campo de posibilidades de conocimiento que no esté dictaminado por la hegemonía. La libertad de elección, tan pervertida en el capitalismo, se fundamenta de la misma manera en el sistema educativo. Lo asumía también Merovingio en la descripción de la matriz cuando señalaba que “la elección es una ilusión creada entre quienes tienen poder... y los que no lo tienen”.

El trabajo horizontal que se está realizando a favor de una educación económica crítica tiene una doble vertiente: la de la reflexión y la de la acción. Consideramos el consumo como un acto político, no sólo en productos de comercio local, de energía sostenible, etc., sino también cuando hablamos de herramientas financieras éticas. Creemos que las finanzas éticas deben ser un eje de responsabilidad social que se promueva como motor de cambio para trazar políticas y economías más sociales y solidarias, por lo que es necesario fomentar una educación que ponga de manifiesto el valor intrínseco que conllevan.

Al fin y al cabo, volvemos a tener delante la elección de la píldora. La posibilidad de elegir la pastilla azul y “fin de la historia”, como también señaló Fukuyama, o tomar la píldora roja y adentrarnos en “el país de las maravillas” con Alicia a través del espejo, donde a través de la ecología de saberes encontremos una educación involucrada en las luchas sociales por una sociedad más justa (SANTOS 2019, 277); un pluriverso con muchas pluriversidades para mostrar otros mundos posibles.

### **Bibliografía:**

- ACOSTA, ALBERTO y CAJAS GUIJARRO, JOHN (2018): “De las ciencias económicas a la posteconomía. Reflexiones sobre el sin-rumbo de la economía”, en *Ecuador Debate*, 103, Flacso, Quito, pp 38-59
- FREIRE, PAULO (2019): *Pedagogía del oprimido*, Siglo XXI, Madrid, 188 pp.
- GÓMEZ-BAGGETHUN, ERIK (2019): “Desarrollo sostenible”, en KOTHARI, ASHISH; SALLEH, ARIEL; ESCOBAR, ARTURO; DEMARIA, FEDERICO y ACOSTA ALBERTO (2019): *Pluriverso. Un diccionario del postdesarrollo*, Icaria editorial, Barcelona, pp. 105-108.
- ROMERO, FLOREAL M. y GERBER, VINCENT (2019): *Murray Bookchin: por una ecología social y radical*, Libélula verde, Barcelona, 113 pp.

SANTOS, BOAVENTURA DE SOUSA (2019): *Educación para otro mundo posible*,  
Clacso, Buenos Aires, 342 pp.

# VULNERABILIDAD Y POBREZA

## **Una primera aproximación al efecto de la desigualdad económica en los homicidios en la Unión Europea**

**Jonathan Torres Téllez (jonathantorrestellez@gmail.com)**

*Universidad Pablo de Olavide*

**Alberto Montero Sole (alberto.montero@uma.es)**

*Universidad de Málaga*

### **Resumen:**

Este artículo investiga la relación entre la desigualdad y los homicidios en la Unión Europea en el periodo 2005-2017, es decir, el periodo de crisis y poscrisis económica. Para ello se emplea un panel de datos con efectos fijos en el que se utiliza el promedio móvil de la desigualdad para capturar sus efectos acumulativos. Los resultados indican que la desigualdad tiene una incidencia positiva sobre la tasa de homicidios. Además, la relación entre estas dos variables es lineal y aumentan simultáneamente a un ritmo constante. A su vez, la pobreza absoluta también se muestra como un factor determinante en este delito, mientras que el PIB per cápita y la tasa de desempleo establecen una relación negativa con los homicidios.

**Keywords:** Economic inequality, murder rates, European Union, economic crisis.

### **Introducción**

La reciente crisis económica ha incrementado la desigualdad no solo en el interior de los estados de la Unión Europea (UE) sino también entre los distintos países que la integran.

Las consecuencias del incremento de la brecha socioeconómica son diversas y casi todas ellas tienen repercusiones sobre el crecimiento económico (Wilkinson y Pickett, 2019). Pero, además, numerosas investigaciones han señalado a la desigualdad como un importante factor criminológico (para una revisión véase Koeppl *et al.*, 2015). En concreto, Blau y Blau (1982) afirman que cuando aumentan las diferencias económicas entre las clases sociales en las democracias más desarrolladas se produce un aumento de

las actividades delictivas y de los conflictos interpersonales que pueden ocasionar un incremento de los homicidios.

El estudio de esta posible vinculación ha sido relativamente escaso para la Unión Europea debido, entre otros factores, a la disponibilidad limitada de datos y a los problemas que trae consigo la comparabilidad internacional de las cifras de delincuencia (Campistol y Aebi, 2017). Las únicas investigaciones disponibles son las de McCall y Bauer (2014) y Stamatel (2018).

Este trabajo trata de cubrir esta laguna sometiendo a contraste empírico la hipótesis de Blau y Blau en una muestra de 25 países de la Unión Europea para el periodo 2005-2017 con el objetivo de conocer cuál es la influencia de la desigualdad originada por la crisis económica sobre las tasas de homicidios y determinar si el deterioro de los factores de naturaleza económica tiene incidencia o no en ella. Para ello se ha empleado un modelo de panel de datos con efectos fijos similar al de Jacobs y Richardson (2008).

A continuación, en la siguiente sección se hace un repaso de la teoría que relaciona la desigualdad económica y la delincuencia para posteriormente seguir con una revisión de la literatura académica sobre la temática investigada. En el siguiente apartado se describen las variables usadas, la estrategia empírica para analizar los datos y los resultados. Se finaliza con una discusión sobre los resultados y unas conclusiones.

### **Desigualdad económica y delincuencia**

Una de las elaboraciones teóricas más conocidas desde la sociología que intenta explicar el porqué se cometen actos delictivos en las sociedades actuales es la teoría de la tensión social de Merton (1968). En ella se argumenta que cuando los estamentos sociales de una comunidad concreta no tienen la capacidad suficiente para permitir que sus miembros alcancen mediante métodos legales las metas predeterminadas culturalmente por el sistema de valores dominante, se produce un estado de anomia y de tensión social que hace que determinados sectores sociales delinquen mediante el empleo de medios y acciones ilegales e ilegítimas para alcanzarlas.

En este sentido, la desigualdad actúa como un importante factor criminológico al aumentar la tensión social y el bloqueo de oportunidades, ya que entre otras consecuencias debilita los lazos sociales y los valores de una comunidad determinada erosionando la cohesión social (Wilkinson, 2004); reduce las posibilidades de ciertos sectores poblacionales de alcanzar las metas establecidas por la sociedad, por lo que va

creciendo la presión que soportan al no poder alcanzar el éxito económico (LaFree, 1999); y hace que la exclusión social que sufren los sectores más desfavorecidos de la población se potencie produciendo un mayor sentimiento de desapego e indiferencia hacia las normas sociales de la comunidad a la que pertenecen (McCall y Nieuwbeerta, 2007).

Todo esto va generando sentimientos de ira, hostilidad y frustración, ya que estos estratos de la población consideran injustas e inaceptables las escasas recompensas pecuniarias del mercado laboral y las pocas oportunidades de ascender en la escala social en comparación con otros grupos más pudientes de la sociedad, lo que va formando un caldo de cultivo idóneo para producir un aumento de los actos delictivos (Blau y Blau, 1982).

Unos de los primeros que observaron que la desigualdad influía en las tasas de homicidios y que pusieron un mayor foco de atención a los sectores más desfavorecidos en sociedades más prósperas fueron Blau y Blau (1982). Estos autores teorizan que las desigualdades relacionadas con el origen de nacimiento de las personas deterioran la integración comunitaria al crear diferencias que distancian a los distintos grupos sociales, un hecho que genera desorden social que puede producir actos de violencia. De esta manera, parten de una visión amplia de la desigualdad no centrándose únicamente en aspectos económicos, sino que argumentan que cuando aumentan las disparidades socioeconómicas que refuerzan las diferencias étnicas y de clases sociales de las democracias más desarrolladas, se producen conflictos personales que pueden ocasionar un incremento de los homicidios y de las posibilidades de victimización en estos grupos sociales. Esto sucede porque los sectores poblacionales afectados consideran que los procesos de obtención y distribución de riqueza son injustos e inaccesibles para ellos, lo que ocasiona dos efectos: por un lado debilita la convicción que promueven las democracias más desarrolladas de que con esfuerzo y mérito personal se puede alcanzar una buena posición social y una buena renta; mientras que, por otro lado, refuerza la idea de que son claves y determinantes otros factores externos, como puede ser haber nacido en una familia bien posicionada social y económicamente (Jacobs y Richardson, 2008).

De este modo, el crecimiento de la desigualdad que ha sufrido la Unión Europea en la última década tras la crisis económica iniciada a finales de 2007 puede hacer pensar que la tasa de homicidios se ha visto afectada por ello. Sin embargo, a pesar de que existe una amplia variedad de trabajos que han analizado esta correlación no existe bibliografía al respecto para el caso de la Unión Europea durante este periodo. Es por ello por lo que

en la siguiente sección analizaremos la literatura académica existente para realizar una revisión del estado de la cuestión y pasar posteriormente al análisis econométrico.

### **Revisión del estado de la cuestión**

La relación entre la desigualdad y los homicidios ha sido ampliamente investigada, especialmente a partir de la década de 1980 cuando comenzaron a publicarse una gran cantidad de trabajos sobre la existencia de un posible vínculo entre dichas variables. Una base importante de estas investigaciones afirmaba, tras aplicar distintos modelos econométricos sobre diferentes variables, que aquellos países o sociedades que tenían mayores niveles de desigualdad tendían a tener una mayor tasa de homicidios (Braithwaite y Braithwaite, 1980; Blau y Blau, 1982; Hansmann y Quigley, 1982; Avison y Loring, 1986; Messner, 1989; Gartner *et al.*, 1990; Lee, 2001).

Entre estos trabajos, sin lugar a duda, destacan los de carácter transnacional, para los que se confirma en la gran mayoría de ellos que la desigualdad es un factor importante para entender los diferentes niveles de tasas de homicidios entre distintos países (LaFree, 1999; Messner *et al.*, 2002; Wilkinson, 2004; Nivette, 2011). Uno de los estudios más destacados en este sentido es el de Fajnzylber *et al.* (2002), que investigan la relación entre la delincuencia violenta y la desigualdad para una muestra de 39 países y concluyen que ésta y las tasas de homicidios se correlacionan positivamente incluso después de controlar otras variables relacionadas con este delito.

Además, en los últimos años la producción científica sobre esta temática se ha visto incrementada como consecuencia del crecimiento generalizado de la desigualdad en la gran mayoría de los países y la preocupación sobre los posibles efectos que esto pueda tener. Así, por ejemplo, Elgar y Aitken (2011) analizan esta problemática para un conjunto de 33 países y afirman que la asociación positiva que establece la desigualdad con los homicidios es consistente. Por otro lado, Ouimet (2012) emplea distintos factores socioeconómicos en una muestra de 165 países para el 2010 y demuestra que la desigualdad, el desarrollo económico y la pobreza son buenos predictores de la tasa de homicidios.

Distintos estudios recientes también siguen estableciendo esta conexión entre estas dos variables. Santos *et al.* (2018) afirman que la desigualdad tiene una relación positiva y estadísticamente significativa con los homicidios tras analizar un grupo de 148 países. Wilkins *et al.* (2019) tras realizar un estudio ecológico para Canadá, Estados Unidos y

Australia utilizando datos del 2011 concluyen que la desigualdad de ingresos, la inestabilidad residencial y el trabajo por cuenta propia están relacionados con este delito penal. También Mclean *et al.* (2019) determinan para una muestra de 142 naciones que la pobreza y la desigualdad producen mayores tasas de homicidios.

Sin embargo, también hay estudios que rechazan la existencia de una clara relación positiva entre la desigualdad y los homicidios. Entre ellos destaca el de Neumayer (2003), que examina una muestra de 117 países durante el periodo 1980- 1997 y concluye que la desigualdad no tiene una influencia positiva en los asesinatos, sino que lo que realmente incide en este delito es el crecimiento económico y la disponibilidad de encontrar empleo. Por esta razón afirma que las relaciones positivas entre estas dos variables obtenidas en otros estudios pueden ser espurias.

Pridemore (2011) enuncia en su trabajo que la mayoría de las investigaciones que han analizado esta problemática no han controlado la pobreza absoluta y que, sin embargo, se trata de un factor determinante en la literatura empírica para los EE. UU, razón que puede hacer pensar que los resultados obtenidos en otras investigaciones pueden verse alterados. Por este motivo incluye esta variable en dos estudios previos, Fajnzylber *et al.* (2002) y Savolainen (2000), y comprueba que al tenerla en cuenta la correlación desigualdad-homicidio desaparece en dos de los tres modelos empleados. De esta manera, concluye que es necesario volver a valorar las conclusiones tan firmes que hay alrededor de esta asociación debido a posibles especificaciones erróneas en los modelos empleados que han podido dar lugar a resultados espurios.

También existen trabajos, aunque menos, que han investigado esta relación para Europa en los últimos años. Así, Messner *et al.* (2010), a pesar de que incluyen a Estado Unidos en su investigación, examinan esta relación para una muestra de 16 países europeos y encuentran que la privación relativa y la mortalidad infantil están vinculadas positivamente con la tasa de homicidios, pero que en cambio no hay evidencia estadística de que la pobreza absoluta incida en ella. Stickley *et al.* (2012) también analizan la influencia de la desigualdad socioeconómica en los homicidios de 12 países europeos y determinan que tanto la desigualdad educativa, como la absoluta y la relativa inciden positivamente sobre este tipo de delito.

Por el contrario, Hu *et al.* (2015) evalúan esta correlación para una muestra de 43 países europeos en el periodo 1987-2008 y afirman que tras incluir los efectos fijos de

cada país y controlar distintas variables los niveles nacionales de desigualdad de ingresos no tienen efectos sobre los homicidios. También Stamatel (2016) analiza una muestra de 33 países del viejo continente para el 2010 y concluye que, a pesar de las correlaciones bivariadas entre la desigualdad y la tasa de homicidios, tras incluir otras variables de control esta asociación no muestra ningún resultado estadísticamente significativo.

Sin embargo, los trabajos que analizan esta correlación para la Unión Europea tras la crisis económica son prácticamente inexistentes. Así, las únicas investigaciones encontradas son las de McCall y Bauer (2014) y Stamatel (2018). La primera de ellas, a pesar de que no puede incluir a Polonia por problemas metodológicos y añade tres países que no forman parte de la UE como son Islandia, Noruega y Suiza, analiza esta relación para el resto de los países que conforman esta unión política durante el periodo que transcurre desde 1994 a 2010 y encuentra que la desigualdad económica está vinculada con las tasas de homicidios. Por su parte, Stamatel (2018) en su investigación sobre igualdad de género y tasas de victimización de homicidios femeninos para la Unión Europea, con excepción de Malta, si bien no encuentra que el índice de Gini tenga importancia estadística en sus análisis sí detecta que los aumentos de igualdad financiera entre hombres y mujeres reducen el riesgo de victimización violenta para ambos sexos.

De este modo, este trabajo es novedoso y pretende ocupar el vacío en la literatura existente sobre los efectos de la desigualdad en la tasa de homicidios en la Unión Europea después de la crisis económica y comprobar su evolución en los últimos años.

### **Descripción de datos y metodología**

Esta investigación emplea un panel de datos con observaciones anuales para una muestra de 25 países de la UE (República Checa, Dinamarca, Alemania, Irlanda, Grecia, España, Francia, Letonia, Luxemburgo, Malta, Austria, Polonia, Portugal, Eslovenia, Eslovaquia, Finlandia, Suecia, Reino Unido, Bélgica, Estonia, Chipre, Lituania, Hungría, Holanda e Italia)<sup>1</sup>.

El periodo analizado es 2005-2017 y la fuente estadística de todas las variables es Eurostat a excepción de la población urbana cuya fuente es el Banco Mundial y de la tasa de homicidios para Holanda que es proporcionada por la Oficina de las Naciones Unidas contra las Drogas y el Delito (UNODC).

---

<sup>1</sup> Se han excluido Croacia, Rumanía y Bulgaria por falta de datos.

Las variables empleadas y su relación esperada con la tasa de homicidio son las siguientes:

a) Coeficiente de Gini: es la medida representativa de la desigualdad que con mayor frecuencia suele usarse en el análisis de los homicidios (Roberts y Willits, 2015), y se espera que establezca una relación positiva con este delito.

b) Tasa de desempleo: la relación positiva entre deterioro de la economía y delincuencia fue planteada inicialmente por Becker (1968).

c) Mortalidad infantil: la mortalidad infantil se utiliza como una variable *proxy* de la tasa de pobreza absoluta (Pridemore, 2008).

d) Tasa de urbanización: el deterioro de los vínculos comunales, junto con el anonimato y las mayores oportunidades que otorga la ciudad para la comisión de delitos explica la presunta relación positiva con la tasa de homicidios.

e) Porcentaje de la población masculina de 15 a 29 años: se trata del grupo poblacional que mayoritariamente comete más delitos (Jacobs y Richardson, 2008).

f) PIB per cápita: el PIB per cápita es un indicador del desarrollo económico y suele presentar una sólida correlación negativa respecto a los homicidios (Altheimer, 2008).

g) Tasa de inmigración legal: su presunta relación positiva con la tasa de homicidios derivaría de que las dificultades de ese colectivo para su plena integración laboral y social (Wadsworth, 2010).

### **Estrategia empírica**

Todas las variables son empleadas en forma logarítmica con la intención de corregir las posibles distorsiones que puedan causar los valores atípicos, las distribuciones asimétricas y la aparición de heterocedasticidad. Además, esto permite interpretar los coeficientes obtenidos en el análisis econométrico como las elasticidades existentes entre los distintos factores.

El coeficiente de Gini está en forma de promedio móvil de 3 años con el objetivo de medir su incidencia acumulativa y obtener un mayor poder explicativo que el que podrían tener los cambios a corto plazo, ya que un delito como el homicidio es muy difícil que tenga grandes oscilaciones en poco tiempo ante la modificación de una variable (Jacobs y Richardson, 2008).

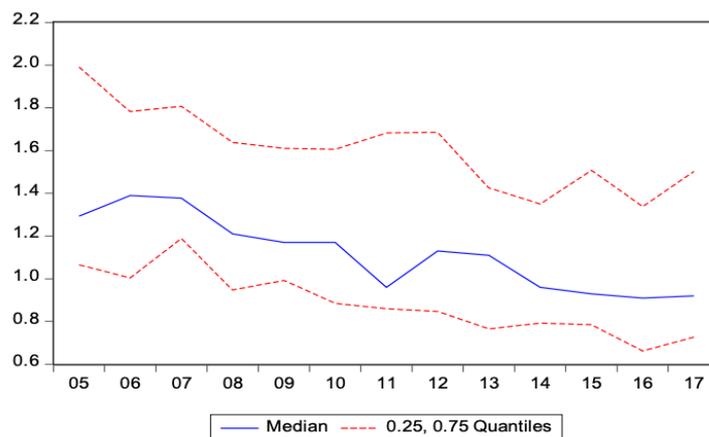
Las variables seleccionadas han sido analizadas usando un panel de datos con efectos fijos, lo que permite incluir las características particulares inobservables de cada país que no varían en el tiempo y controlar los posibles cambios que son estables a lo largo de los años, como pueden ser los cambios en la legislación penal (Hsiao y Sun, 2000).

La ecuación empleada es la siguiente:

$$y_{it} = \sum_{i=1}^n \delta_i + \beta X_{it} + \varepsilon_{it} \quad (1)$$

Donde el índice  $i$  y  $t$  corresponden al país y al año.  $\delta_i$  es el efecto fijo del país,  $y_{it}$  es la tasa de homicidios por 100.000 habitantes,  $X_{it}$  son las variables explicativas y  $\varepsilon_{it}$  es el término error.

**Gráfico 1. Tendencia en las tasas medias de homicidios en la muestra de los países analizados**



Fuente: Estimaciones de los autores.

Por último, se han añadido los términos AR(1) y AR(2) para eliminar la posible aparición de correlación en serie entre los residuos de la tasa de homicidios, ya que al tratarse de una variable cuya variación es progresiva y no tiene saltos exponenciales de un año a otro puede aparecer este problema (Gráfico 1).

Insertando las variables empleadas en el estudio en dicha ecuación se obtiene (2):

$$\begin{aligned} Crimen_{it} = & \sum_{i=1}^n \delta_i + Mortalidad\ infantil_{it-1} + Población\ urbana_{it-2} \\ & + Inmigración_{it} + Población\ masculina_{it} + PIB\ per\ capita_{it} + \\ & Desigualdad_{it} + Desempleo_{it-1} + \varepsilon_{it} \quad (2) \end{aligned}$$

## Resultados y discusión

El estudio econométrico está compuesto por tres modelos. El primero de ellos incluye todas las variables explicativas excepto la inmigración; en el Modelo 2 se incluye la tasa de inmigrantes; y en el Modelo 3 se utiliza la variable Gini al cuadrado con el fin de determinar si existe una relación no lineal entre desigualdad y tasa de homicidios.

**Tabla 1. Análisis de efectos fijos de series temporales agrupadas de las tasas de asesinatos corregidas por correlación serial**

Variable	Modelo 1		Modelo 2		Modelo 3	
Ln PIB per cápita	-0,461	[0,060]*	-0,405	[0,063]*	-0,397	[0,064]*
Ln Hombres 15-29	0,253	[0,179]***	0,300	[0,180]***	0,293	[0,181]***
Ln Desempleo	-0,095	[0,016]*	-0,095	[0,016]*	-0,095	[0,016]*
Ln Mortalidad infantil	0,163	[0,021]*	0,162	[0,021]*	0,163	[0,022]*
Ln Urbanización	0,078	[0,208]	0,147	[0,216]	0,149	[0,217]
Ln Inmigración	-		-0,089	[0,030]*	-0,091	[0,030]*
Ln Gini (no logaritmo en Modelo 3)	0,291	[0,138]*	0,250	[0,139]***	0,005	[0,005]
Desigualdad económica <sup>2</sup>	-		-		1,80E-05	[6,51E-05]
R <sup>2</sup>	0,86		0,86		0,86	
AR en rezagos:	1 & 2 años		1 & 2 años		1 & 2 años	
Durbin-Watson	2,04		2,03		2,03	
Número de obs.	225		225		225	

Notas: SEs entre paréntesis. SEs robustos a la heterocedasticidad y autocorrelación (Arellano, 1987). \*, \*\* y \*\*\* indican significación al 1%, 5% y 10%, respectivamente.

Fuente: Estimaciones de los autores.

El Modelo 1 muestra que todas las variables, excepto la población urbana, tienen efectos explicativos estadísticamente significativos sobre la tasa de homicidios para toda la muestra.

Como se esperaba, la desigualdad tiene una importante incidencia positiva sobre este tipo de delito: un aumento del 10% de aquella supone el incremento de casi 3 puntos en los homicidios. Igual ocurre con la pobreza absoluta y el peso de la población masculina entre 15-29 años. Mientras que en el caso del PIB per cápita se confirma la relación negativa y significativa entre ambas variables, lo que indicaría que la crisis ha tenido una

repercusión directa sobre la tasa de homicidios en la UE. Por su parte, la tasa de desempleo muestra una relación negativa con la tasa de homicidios, confirmando la hipótesis de Cantor y Land (1985).

En el Modelo 2 se incluye la inmigración y se obtienen resultados similares a los del Modelo 1 para todas las variables. Para el caso de la inmigración la relación es negativa y estadísticamente significativa. Así, aunque en los últimos años se ha resaltado el vínculo que pudiera existir entre inmigración y criminalidad en los países de la UE, este estudio rechaza esta hipótesis para el caso de los homicidios.

Finalmente, los resultados obtenidos en el Modelo 3 tras incluir la variable Gini al cuadrado confirman que durante la crisis económica y los años posteriores la relación establecida entre desigualdad y tasa de homicidios es lineal y ambas variables aumentan simultáneamente a un ritmo constante.

Todo ello permite concluir que la desigualdad, tras controlar una serie de variables claves según la teoría, ha tenido una incidencia positiva sobre la tasa de homicidios, confirmando el argumento teórico de Blau y Blau (1982).

## **Bibliografía**

- ALTHEIMER, Irshad. (2008), “Social support, ethnic heterogeneity and homicide: A cross-national approach”. *Journal of Criminal Justice*, vol. 36, pp. 103–114.
- ARELLANO, Manuel. (1987), “Computing robust standard errors for within-groups estimators”. *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, vol. 48, pp. 431-434.
- AVISON, William; LORING, Pamela. (1986), “Population Diversity and Cross-National Homicide: The Effects of Inequality and Heterogeneity”. *Criminology*, vol. 24, pp. 733–750.
- BECKER, Gary. (1968), “Crime and punishment: an economic approach”. *Journal of Political Economy*, vol. 76, 169–217.
- BLAU, Judith; BLAU, Peter M. (1982), “The cost of inequality: Metropolitan structure and violent crime”. *American Sociological Review*, vol. 47, pp. 114-128.
- BRAITHWAITE, John; BRAITHWAITE, Valerie. (1980), “The Effect of Income Inequality and Social Democracy on Homicide”. *British Journal of Criminology*, vol. 20, no 1, pp. 45–53.
- CAMPISTOL, Claudia; AEBI, Marcelo F. (2017), “Are juvenile criminal justice statistics comparable across countries? A study of the data available in 45 European

- nations”. *European Journal on Criminal Policy and Research*, vol. 24, no 1, pp. 55-78.
- CANTOR, David; LAND, Kenneth C. (1985), “Unemployment and crime rates in the post-World War II United States: a theoretical and empirical analysis”. *American Sociological Review*, vol. 50, pp. 317–332.
- ELGAR, Frank; AITKEN, Nicole. (2011), “Income inequality, trust and homicide in 33 countries”. *European Journal of Public Health*, vol. 21, no 2, pp. 241-246.
- FAJNZYLBER, Pablo; LEDERMAN, Daniel; LOAYZA, Norman. (2002), “Inequality and violent crime”. *Journal of Law and Economics*, vol. 45, no 1, pp. 1–40.
- GARTNER, Rosemary; BAKER, Kathryn; PAMPEL, Fred C. (1990), “Gender Stratification and the Gender Gap in Homicide Victimization”. *Social Problems*, vol. 37, pp. 593–612.
- HANSMANN, Henry; QUIGLEY, John M. (1982), “Population heterogeneity and the sociogenesis of homicide”. *Social Forces*, vol. 61, pp. 206-224.
- HSIAO, Cheng; SUN, Baohong. (2000), “To Pool or Not to Pool Panel Data, Panel Data Econometrics: Future Directions”. Papers in Honor of Professor Pietro Balestra, edited by J. Krishnakumar and E. Ronchetti. Amsterdam: North Holland.
- HU, Yannan; VAN LENTHE, Frank; MACKENBACH, Johan P. (2015), “Income inequality, life expectancy and cause-specific mortality in 43 European countries, 1987-2008: a fixed effects study”. *European Journal Epidemiology*, vol. 20, no 8, pp. 615-625.
- JACOBS, David; RICHARDSON, Amber M. (2009), “Economic Inequality and Homicide in the Developed Nations From 1975 to 1995”. *Homicide Studies*, vol. 12, no 1, pp. 28-45.
- KOEPEL, Maria; RHINEBERGER-DUNN, Gayle; MACK, Kristin Y. (2015), “Cross-national homicide: a review of the current literature”. *International Journal of Comparative and Applied Criminal Justice*, vol. 39, no 1, pp. 47-85.
- LAFREE, Gary. (1999), “A summary and review of cross-national comparative studies of homicide”, in M. Smith and M. Zahn (Eds.) *Homicide: A sourcebook of social research*. Thousand Oaks, CA: Sage.
- LEE, Matthew. (2001), “Population Growth, Economic Inequality, and Homicide”. *Deviant Behavior: An Interdisciplinary Journal*, vol. 22, pp. 491–516.

- MCCALL, Patricia; BRAUER, Jonathan R. (2014), “Social welfare support and homicide: Longitudinal analyses of European countries from 1994 to 2010”. *Social Science Research*, vol. 48, pp. 90-107.
- MCCALL, Patricia; NIEUWBEERTA, Paul. (2007), “Structural Covariates of Homicide Rates. A European City Cross-National Comparative Analysis”. *Homicides Studies*, vol. 11, no 2, pp. 167-188.
- MCLEAN, Craig; LONG, Michael; STRETESKY, Paul; LYNCH, Michael; HALL, Steve. (2019), “Exploring the Relationship between Neoliberalism and Homicide: A Cross-National Perspective”. *International Journal of Sociology*, vol. 49, no 1, pp. 53-76.
- MERTON, Robert K. (1968), *Social theory and social structure*. New York: Free Press.
- MESSNER, Steven. (1989), “Economic discrimination and societal homicide rates: Further evidence on the cost of inequality”. *American Sociological Review*, vol. 54, pp. 597-611.
- MESSNER, Steven; RAFFALOVICH, Lawrence; SHROCK, Peter. (2002), “Reassessing the Cross-National Relationship between Inequality and Homicide Rates: Implications of Data Quality Control in the Measurement of Income Distribution”. *Journal of Quantitative Criminology*, vol. 18, pp. 377–395.
- MESSNER, Steven; RAFFALOVICH, Lawrence; SUTTON, Gretchen. (2010), “Poverty, infant mortality, and homicide rates in cross-national perspective: Assessments of criterion and construct validity”. *Criminology*, vol. 48, pp. 509–537.
- NEUMAYER, Eric. (2003), “Good policy can lower violent crime: Evidence from a cross-national panel of homicide rates, 1980–1997”. *Journal of Peace Research*, vol. 40, no 6, pp. 619–640.
- OUIMET, Marc. (2012), “A World of Homicides: The Effect of Economic Development, Income Inequality, and Excess Infant Mortality on the Homicide Rate for 165 Countries in 2010”. *Homicide Studies*, vol. 16, no 3, pp. 238-258.
- PRIDEMORE, William. (2008), “A methodological addition to the cross-national empirical literature on social structure and homicide: A first test of the poverty-homicide thesis”. *Criminology*, vol. 46, no 1, pp. 133–154.
- PRIDEMORE, William. (2011), “Poverty matters: A reassessment of the inequality-homicide relationship in cross-national studies”. *British Journal of Criminology*, vol. 51, pp. 739–772.

- SANTOS, Mateus; TESTA, Alexander; WEISS, Douglas. (2018). “Where Poverty Matters: Examining the Cross-national Relationship Between Economic Deprivation and Homicide”. *The British Journal of Criminology*, vol. 58, no 2, pp. 372-393.
- ROBERTS, Aki; WILLITS, Dale. (2015), “Income Inequality and Homicide in the United States: Consistency Across Different Income Inequality Measures and Disaggregated Homicide Types”. *Homicide Studies*, vol. 19, no 1, pp. 28-57.
- SAVOLAINEN, Jukka. (2000), “Inequality, welfare state and homicide: Further support for the institutional anomie theory”. *Criminology*, vol. 38, no 4, pp. 1021–1042.
- STAMATEL, Janet P. (2016), “Democratic Cultural Values as Predictors of Cross-national Homicide Variation in Europe”. *Homicide Studies*, vol. 20, pp. 239-256.
- STAMATEL, Janet P. (2018), “Money Matters: Dissecting the Relationship Between Gender Equality and Female Homicide Victimization Rates in the European Union”. *Feminist Criminology*, vol. 13, no 5, pp. 435-455.
- STICKLEY, Andrew *et al.* (2012), “Socioeconomic inequalities in homicide mortality: a population-based comparative study of 12 European countries”. *European Journal of Epidemiology*, vol. 27, no 11, pp. 877-884.
- WILKINS, Natalie *et al.* (2019), “Societal determinants of violent death: The extent to which social, economic, and structural characteristics explain differences in violence across Australia, Canada, and the United States”. *SMM-Population Health*, vol. 8, pp. 1-8.
- WILKINSON, Richard. (2004), “Why Is Violence More Common where Inequality Is Greater?” *Annals of the New York Academy of Sciences*, vol. 1036, no 1, pp. 1–12.
- WILKINSON, Richard; PICKETT, Kate. (2019), *The Inner Level: How More Equal Societies Reduces Stress, Restore Sanity and Improve*. Capitan Swing: Madrid.
- WITTE, Ann. (2002), *Crime causation: economic theories*, in *Encyclopedia of Crime and Justice*. Macmillan Reference USA, New York.

## **Identificación de la población más vulnerable al impacto de los incendios forestales**

**María-Luisa Chas-Amil** ([marisa.chas@usc.es](mailto:marisa.chas@usc.es))

*Universidade de Santiago de Compostela*

**Emilio Nogueira-Moure** ([e.nogueira@usc.es](mailto:e.nogueira@usc.es))

*Universidade de Santiago de Compostela*

### **Resumen**

Los incendios forestales constituyen un riesgo natural recurrente, con mayores consecuencias en la población de zonas con asentamientos humanos en contacto con la vegetación, Interfaz Urbano-Forestal (IUF). El número de personas que viven en estas zonas ha aumentado drásticamente en los últimos años lo que incrementa el riesgo de incendios forestales poniendo en peligro vidas y propiedades. Es esencial, por tanto, tener un mayor conocimiento de la población afectada y de su vulnerabilidad ante la ocurrencia de incendios. Estudios previos sobre vulnerabilidad social indican que la población socialmente más vulnerable tiene una menor capacidad para aplicar medidas de mitigación contra los incendios forestales y de recuperación en caso de ocurrencia.

El objetivo general de este trabajo es identificar espacialmente la vulnerabilidad de la población a los incendios forestales. Como caso de estudio, seleccionamos la comunidad autónoma de Galicia porque registra la mayor incidencia de incendios en España (40% del total) y donde las consecuencias pueden ser muy importantes para la población. Utilizamos variables socioeconómicas, demográficas y territoriales a nivel municipal. Se seleccionarán variables relevantes para la construcción de un índice de vulnerabilidad social espacial con el fin de identificar las áreas más vulnerables a los impactos de incendios forestales. Esta información puede definir espacialmente el impacto en las comunidades locales potencialmente afectadas por los incendios, mostrando aquellas áreas donde es necesario mejorar la preparación y la capacidad de respuesta de las comunidades locales, con el fin de aumentar la resiliencia social.

Palabras clave: incendios, vulnerabilidad, riesgo, interfaz urbano-forestal

Clasificación JEL: F18, Q5

### **Agradecimientos**

Esta investigación ha sido financiada por el Proyecto ECO2017-89274-R MINECO/AEI/FEDER,UE, REFORCE/PCIN-2017-054.

# ESTADO Y CRISIS

## **La gran recesión en España: análisis y controversias**

**Juan Pablo Mateo (jpmateo@ucm.es)**

*Departamento de Economía Aplicada, Estructura e Historia; Universidad Complutense de Madrid*

*Web: [https://www.ucm.es/deaeh/mateo\\_tome\\_jp](https://www.ucm.es/deaeh/mateo_tome_jp)*

*ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-5735-7962>*

### Resumen:

Esta ponencia presenta un análisis de la Gran Recesión en España a partir de un enfoque de economía política, señalando que la raíz de la crisis se ubica en la esfera de la producción de excedente. Así, España posee un problema subyacente de valorización, lo que está en la base del proceso de inflación de activos residenciales, y a su vez, de un modelo de crecimiento extensivo.

A su vez, se somete a crítica el conjunto de concepciones que denomino subjetivistas de la crisis. Específicamente, la ponencia se centra en la esfera de la distribución y en las finanzas. En primer lugar, demuestra que tanto los planteamientos que defienden el exceso del coste salarial, originado por las rigideces del mercado laboral, como los de carácter subconsumista que sostienen un problema de insuficiente nivel salarial y, en consecuencia, una baja demanda que habría llevado a la burbuja inmobiliaria, constituyen dos variantes del marco subjetivista de pensamiento.

En segundo lugar, las explicaciones basadas en el crédito, los tipos de interés y la deuda son sometidas a una revisión crítica, mostrando la funcionalidad de las finanzas para el proceso de reproducción económica. De esta forma, el análisis trata de señalar el lugar que ocupan las esferas distributiva y financiera en un marco de análisis holista que otorga prioridad al proceso de valorización, entendido como la generación de excedente a lo largo del ciclo del capital.

Palabras clave: España, teoría de la crisis, valorización, salarios, finanzas

Códigos JEL: B51, E32, G01, J3, O52

## 1. Introducción

Este artículo aborda la crisis económica en España desde un enfoque de economía política basado en la teoría del valor laboral (TLV), con un doble objetivo: i) teóricamente, mostrando la dicotomía entre las teorías materialista y subjetivista de la crisis; ii) empíricamente, llevando a cabo una caracterización de la Gran Recesión española y las controversias que la rodean, lo que requiere el ordenamiento lógico del papel de la rentabilidad, la composición del capital y la productividad, junto con las finanzas y la distribución del ingreso.

El análisis toma el período de crecimiento desde 1995 hasta la segunda mitad de 2008 —a pesar de que la tendencia macroeconómica cambia desde 2007—, seguido de una recesión hasta 2013—14, cuando se reanuda el crecimiento económico, pero sin una recuperación completa del proceso de valorización hasta 2017.

Este enfoque destaca la centralidad de la ley del valor y la producción de excedente para explicar la GR, en el cual sustento una concepción *materialista* de las crisis (véase Mateo 2019). Por tanto, es necesario diferenciar la causa esencial, radical o "en última instancia", de los factores directos o desencadenantes. La hipótesis de partida es que la GR de España surge de forma endógena a partir de la incapacidad de generar una cantidad suficiente de plusvalía, materializada en el beneficio empresarial, respecto del stock de capital acumulado. Ésta es la causa fundamental de la crisis.

Sin embargo, este *contenido* ha tomado una *forma* específica en el capitalismo español, ya que los problemas subyacentes de rentabilidad han contribuido a generar un régimen de acumulación liderado por la inflación de activos de la construcción, principalmente en el sector inmobiliario, mediante un *boom* inmobiliario. Este artículo mostrará que la crisis de valorización se manifestó no tanto en términos de un cambio técnico que limitara el uso de la fuerza de trabajo —como sugiere la ley de la tendencia descendente de la tasa de ganancia en su formulación abstracta—, sino en un proceso de acumulación que limita la capacidad de generar excedente por unidad de trabajo. Este paso de lo *abstracto* a lo *concreto*, y materializado en un espacio nacional de valorización, requiere referirse tanto a las particularidades de la integración de la economía española en la Eurozona como al contexto histórico, así como a lo que llamo desplazamientos de las contradicciones en términos geográficos, sociales y temporales.

En consecuencia, la forma en la que aparecen externamente las contradicciones internas constituye el conjunto de factores directos o desencadenantes, que no coinciden con la causa subyacente. En efecto, el desarrollo de un boom especulativo inmobiliario explica por qué los problemas en el ámbito de la valorización se manifiestan en desequilibrios distributivos o financieros, dando lugar, en consecuencia, a las correspondientes teorías de la crisis de las corrientes neoclásicas, austríacas y keynesianas. A pesar de sus diferencias, estos enfoques coinciden implícitamente en una teoría de la crisis como posibilidad, y denomino *subjetivista*. En el caso de la GR, destacan los factores desencadenantes correspondientes al tipo de crecimiento económico.

El artículo consta de tres partes. En el primero, analizo aspectos teóricos con el propósito de integrar la teoría abstracta de la crisis con las particularidades de la economía española, estableciendo el marco general para el análisis empírico. Posteriormente, el segundo apartado trata la generación de excedente en España y las particularidades de la composición del capital, asociadas a su vez al régimen específico de acumulación vigente. La tercera parte analiza esencialmente el papel de la distribución del ingreso y las finanzas en otras concepciones de la crisis, revelando que su punto de partida en el análisis es más bien una consecuencia de problemas en el ámbito de la valorización del capital.

## **2. La economía española y el análisis de la crisis**

El análisis de la crisis en un grado de abstracción más concreto, la economía española en la Gran Recesión, requiere considerar los desplazamientos en el espacio, temporal y socialmente, de la dinámica de la valorización, con la interacción específica entre tendencia y contratendencias (Callinicos 2014, Mateo 2019). El primero se refiere a una característica básica del enfoque de Marx, la tendencia hacia un desarrollo geográfico desigual. El sistema capitalista está formado por países, estableciendo espacios nacionales de valorización en los que tiene lugar una primera transformación del trabajo concreto en trabajo social o abstracto, y para el cual existe una moneda nacional. Implica, además de las relaciones geopolíticas, una conexión entre dichos espacios económicos materializados en los tipos de cambio.<sup>1</sup> Así, el desarrollo nacional de las fuerzas

---

<sup>1</sup> El tipo de cambio refleja el grado de desarrollo de las fuerzas productivas (Astarita 2010), por lo que se puede aludir a la redistribución del valor señalado por Carchedi (1997).

productivas constituye el determinante fundamental del tipo de inserción externa y, en particular, los procesos de reestructuración que tienen lugar durante las crisis.

El segundo se refiere principalmente a las finanzas, lo que están asociado al desarrollo productivo nacional. Existe una primera relación causal que va de la rentabilidad bruta ( $r$ ) a la tasa de interés ( $i$ ):  $r \rightarrow i$ , de ahí la centralidad de la expresión neta de la tasa de ganancia ( $r - i$ ), el motor central de la acumulación “alrededor de la cual giran los 'espíritus animales' de los capitalistas” (Shaikh 2016: 734).<sup>2</sup> Con el crédito, las contradicciones se desplazan en el tiempo en la medida que se anticipa la sanción positiva del mercado para realizar el valor monetario de los bienes ( $D' - M'$ ). Dado que el nivel de desarrollo productivo del país condiciona tanto la forma de generación de la crisis como sus efectos, ciertos elementos de la economía española deben exponerse sincrónica y diacrónicamente. Y el tercero se refiere al salario, base de la distribución del ingreso y sujeto a los requerimientos del proceso de valorización.

Estos desplazamientos son relevantes para el análisis de la crisis debido a que amplían la divergencia entre las causas esenciales y las inmediatas, pudiendo así ocultar la conexión entre la valorización del capital y el estallido de la crisis. En el caso de España, están condicionadas por su integración en la zona Euro. Esta ponencia sostiene que el problema subyacente de rentabilidad (causa fundamental) ha generado un desplazamiento en el tiempo de las contradicciones mediante la inflación de activos, lo que ha originado una solución espacial, tanto externamente, en cuanto destino de los excedentes de las áreas más avanzadas de la Eurozona, como internamente, debido a las implicaciones geográficas y sectoriales de la construcción de infraestructuras de transporte y de viviendas. Asimismo, este modelo ha desplazado las contradicciones sociales en la medida en que se sustentaba, pero también generaba, un estancamiento salarial. Por supuesto, las decisiones de política económica dentro de la unión monetaria, y a nivel nacional, han moldeado estos procesos, pero en cualquier caso estos factores en ningún caso han generado la crisis.

España pertenece a la periferia europea, con un desarrollo de las fuerzas productivas históricamente inferior al promedio de Europa occidental en términos de composición de capital, productividad y estructura económica sectorial (Banco de España [BdE] 2009,

---

<sup>2</sup> Aunque no existe una tasa de interés natural, sí hay determinantes estructurales (Astarita, 2010), ya que el aspecto fundamental es la demanda de capital—dinero.

Maluquer 2014, Mateo 2019). Sin embargo, el tipo de cambio nominal se ha mantenido constante desde 1997, y en 1999 la paridad con la zona Euro se fijó en 166,386 pta/Eur. España, sin embargo, ha tenido un mayor nivel de inflación que la Eurozona (Maluquer 2014, AMECO 2020, Eurostat 2020), que no ha desaparecido con la integración monetaria. La consecuencia ha sido una apreciación del tipo de cambio real de casi el 20% entre 1997 y 2008 en relación con la antigua UE-15 (AMECO 2020). Por lo tanto, el proceso de acumulación de capital, y su estructura sectorial, están ampliamente influenciados por la integración en Eurozona.

Metodológicamente, el análisis tomará como referencia —si no se especifica lo contrario— el ámbito que se puede llamar productivo: las actividades financieras e inmobiliarias (ramas 64, 66 y 68) serán debido a la inflación de los activos residenciales, el papel central correspondiente del sistema bancario y la existencia de una parte destacable de actividades improductivas o ficticias; junto con el sector gubernamental, que incluye las Administraciones Públicas (AAPP), Defensa y Seguridad Social (rama 68), ya que es en gran medida una actividad no mercantil.<sup>3</sup>

### 3. Caracterización de la crisis en la economía española

Esta sección aborda la tasa de ganancia ( $r$ ) y sus determinantes, el excedente neto empresarial (ENE) o ganancia ( $B$ ), y el capital ( $K$ , acervo de capital neto no residencial, del año anterior,  $K_{t-1}$ ), así como como los ratios correspondientes al ámbito de la distribución del ingreso y la tecnología de producción (composición del capital). Como ya se explicó, las variables corresponden a los sectores productivos, salvo que se especifique lo contrario.

$$r = \frac{ENE}{K} = \frac{BR}{K/Y} \approx \frac{q - wr}{\theta} \cdot \frac{P_k}{P_y}$$

Esta tasa depende positivamente de la participación del beneficio en el producto (o beneficio relativo,  $BR$ ) y del margen productivo sobre los salarios, o diferencia entre la productividad laboral ( $q$ ) y salarios reales ( $wr$ ); y negativamente de dos ratios del capital, el ratio capital-producto ( $K/Y$ ), y la composición técnica o ratio capital-trabajo ( $\theta$ ).

$$\theta = \frac{K^*}{L}$$

---

<sup>3</sup> Para una explicación más detallada, véase Mateo (2019).

Este ratio es un índice de la mecanización del proceso productivo, que indica el volumen de stock de capital neto no residencial (precios constantes, \*) por unidad de trabajo (a tiempo completo), que puede ser el total ocupado ( $L_t$ ) o asalariados ( $L_w$ ). En general, la mecanización permite incrementar la productividad, por lo cual:  $\theta \rightarrow q$ , siendo la productividad laboral el producto o valor agregado por unidad de trabajo ( $q = Y^*/L$ ), mientras que  $P_{ky} = P_k/P_y$ , y representa el ratio de índices de precios, del stock de capital ( $P_k$ ) respecto del producto ( $P_y$ ).

El deflactor del stock de capital es relevante, primero, porque indica el abaratamiento o encarecimiento de los activos del stock de capital, lo que refleja el avance productivo del país, puesto que incorporan un elevado nivel tecnológico. Segundo, en cuanto permiten cuantificar el volumen de plusvalor, es decir, el poder adquisitivo de activos de capital que posee el excedente producido en la economía:  $ENE^* = ENE/P_k$

### 3.1 Una caída en el plusvalor producido

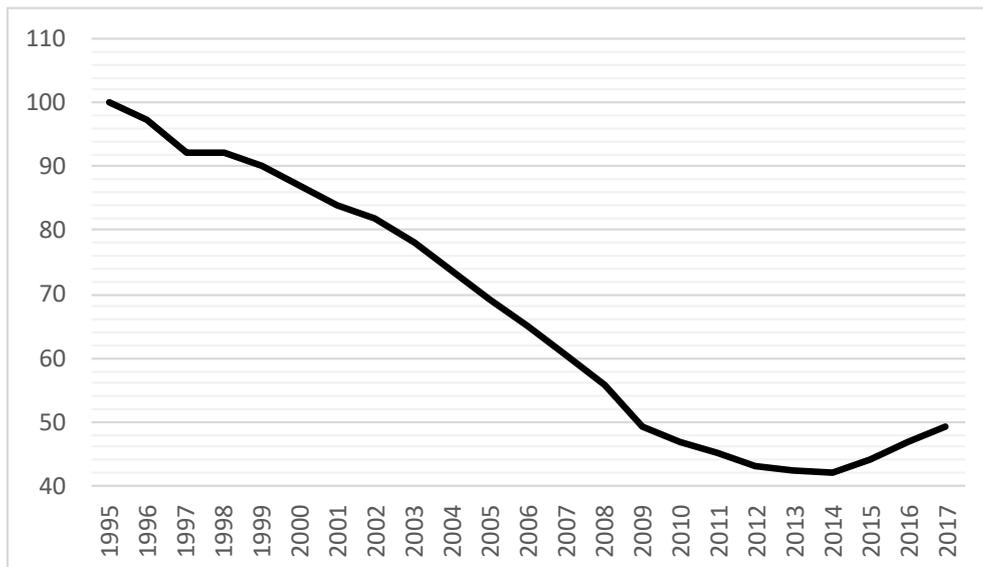
La categoría central para comprender la Gran Depresión de la economía española es el excedente producido, expresado tanto en la tasa de ganancia como en el volumen del excedente (véase el apéndice).

En primer lugar, la tasa de beneficio desciende tanto durante la fase de crecimiento como a lo largo de la crisis (gráf. 1). Hasta 2007, la caída es del 39,4%, y llega al 60% hasta 2013–14. Curiosamente, para toda la economía, el nivel absoluto de la tasa de beneficio general en el primer año, 1995, fue un 30% más bajo que el promedio de 1965–74— justo antes de la recesión de 1970<sup>4</sup>—, por lo que la capacidad de valorización no se había recuperado.

---

<sup>4</sup> Excedente neto de explotación (AMECO 2020) en relación con el stock de capital (FBBVA 2019) para toda la economía.

**Gráfica 1. La tasa de beneficio (1995= 100)**

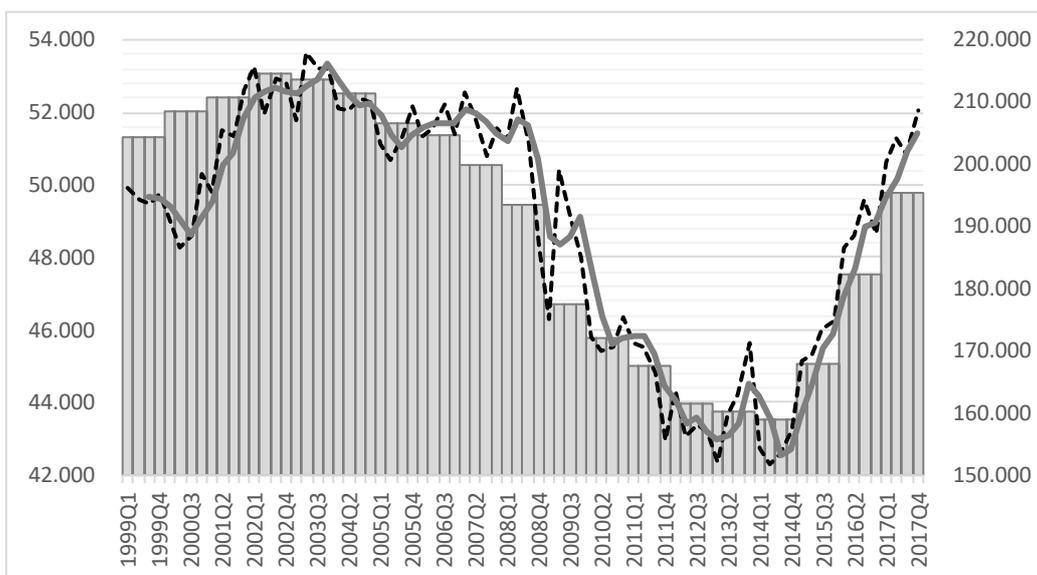


Fuente. FBBVA (2019), INE (2019a)

Detrás de esta caída se encuentra la dinámica del volumen de excedente, una medida más asociada a la coyuntura. Cabe señalar que en 2002, 6 años antes de que estallara la crisis —el PIB alcanza el máximo en 2008T2—, el excedente neto de explotación a precios constantes (ENE\*) llega a 214.653 millones de euros, para luego descender un 26% hasta 2014. Solo en 2017, esta masa de ganancias supera ligeramente el nivel inicial de 1995. Si se utilizan las cuentas trimestrales (gráf. 2), y la estructura de la distribución trimestral del excedente se aplica a los datos anuales, se aprecia que el volumen de excedente en relación al índice de precios de la FBCF alcanza un máximo de 53,6 mil millones de euros en 2003T2, aunque hay máximos parciales en 2006T3 y 2007T1, con 52,2 y 52,5 mil millones de euros, respectivamente.<sup>5</sup>

<sup>5</sup> Este procedimiento se justifica porque la medida del ENE\* en términos trimestrales revela que el máximo se alcanza a principios de 2007, lo que no es coherente con las cuentas anuales, claramente más fiables.

**Gráfica 2. Dinámica del volumen de excedente (mill. euros, precios de 2010)**



Nota. Volumen de ENE, deflactado por el índice de precios del stock de capital (Pk). ENE anual (columnas, dcha), con estructura trimestral, y medias móv de 3 años (líneas, izquierda)

Fuente. FBBVA (2019), INE (2019a, 2019b)

A la luz de este problema de rentabilidad subyacente, la dinámica macroeconómica que condujo a la crisis se puede visualizar en la tabla 1, la cual debe leerse de izquierda a derecha. Una vez que el excedente deja de crecer, el componente de la inversión que en primer lugar desciende, como era de esperar, es la de tipo residencial, cayendo primero a principios de 2007. Pero en realidad será en 2007T3 cuando su tendencia cambia, como sucede también con la inversión en material de transporte (M&E), relacionados ambos con el auge especulativo. Posteriormente, la inversión en otras construcciones alcanzó su máximo a fines de 2007, como ocurre a su vez con la inversión no residencial y, en consecuencia, la FBCF total. Debido a los vínculos externos, ello incide sobre las importaciones, así como el consumo de los hogares, por medio del empleo.<sup>6</sup> Después de que la inversión dejara de crecer, los precios de la vivienda, que ya estaban reduciendo el ritmo de expansión en los trimestres anteriores, alcanzan un máximo de 2.101 € por m<sup>2</sup>. en 2008Q1 (MTMAU 2019), junto con las exportaciones.

<sup>6</sup> Cabe señalar que aunque el nivel de empleo (puestos de trabajo a tiempo completo) solo comienza a disminuir en 2008T2 según la contabilidad nacional (INE 2019b), si se toma la base estadística principal del mercado laboral, la Encuesta de Población Activa (INE 2019d), el desempleo alcanza un mínimo el año anterior, a mediados de 2007. Ello también revela la naturaleza intensiva en mano de obra de las actividades relacionadas con el auge inmobiliario

**Tabla 1. Dinámica macroeconómica antes y después del estallido de la Gran Recesión (crecimiento trimestral, %)**

Año (trimestre)	FBCF					M	C	Precio vivienda	L	X	FBCF	PIB	Salario real	
	Res.	M&E (trans)	Otras const.	No res.	Total (inc. res.)						M&E (otros)			
1999Q1-2002Q4	3,09	1,05	0,59	0,62	1,51	1,78	1,00	2,71	0,85	1,35	0,43	0,98	-0,13	
2002Q4-2005Q4	1,44	1,83	1,38	1,48	1,46	1,63	0,89	3,81	0,76	0,69	1,25	0,83	-0,18	
2006	Q1	3,88	5,34	2,18	2,74	3,20	3,30	0,96	3,47	1,01	1,15	2,87	1,15	0,24
	Q2	0,70	4,67	1,98	2,60	1,83	2,71	1,06	2,90	0,53	2,20	2,89	0,97	0,28
	Q3	0,81	-3,50	1,34	1,11	0,99	0,28	0,95	0,74	0,78	-0,47	2,68	0,93	-0,05
	Q4	<b>0,84</b>	3,66	-0,20	1,61	1,30	4,31	0,95	1,73	0,85	3,85	3,20	0,96	0,34
2007	Q1	-0,22	4,45	1,85	2,63	1,49	2,68	0,76	1,69	1,24	2,81	2,61	0,91	-0,97
	Q2	<b>0,21</b>	<b>1,15</b>	0,67	0,86	0,61	0,90	0,80	1,50	0,42	0,88	0,31	0,90	1,03
	Q3	-0,44	-0,78	-1,39	0,00	-0,17	1,24	0,64	0,33	0,41	1,72	2,15	0,77	1,37
	Q4	-0,49	-0,48	<b>0,96</b>	<b>1,00</b>	<b>0,41</b>	<b>0,19</b>	<b>0,88</b>	1,18	0,41	-0,38	1,47	0,64	0,11
2008	Q1	-2,00	-2,78	-1,56	-0,79	-1,26	-0,42	-0,05	<b>0,76</b>	<b>0,99</b>	<b>0,88</b>	-0,19	0,22	1,61
	Q2	-3,56	3,42	-0,98	0,40	-1,12	-3,31	-0,90	-0,27	-0,98	-1,77	<b>0,79</b>	<b>0,11</b>	1,38
	Q3	-4,21	-10,46	-0,64	-2,25	-2,98	-3,72	-1,49	-1,29	-0,79	1,16	-2,42	-0,18	2,01
	Q4	-5,95	-19,61	-0,51	-3,93	-4,68	-7,55	-1,65	-2,43	-1,98	-7,15	-5,76	-1,61	0,01
2008Q4-2013Q3	-2,90	-0,46	-3,22	-1,56	-2,01	-0,59	-0,52	-1,57	-0,98	3,58	-1,24	-0,41	0,28	
2013Q3-2019Q3	1,56	0,88	-0,19	0,52	0,86	0,92	0,52	0,48	0,62	3,97	1,07	0,64	-0,04	

Nota. Formación bruta de capital fijo (FBCF) total= Construcción [residencial + otra construcción] + Maquinaria y equipo [M&E= transporte + otros activos]. En negrita, cuando se alcanza el máximo. Consumo (C), empleo a tiempo completo (L), no residencial= total excepto residencial

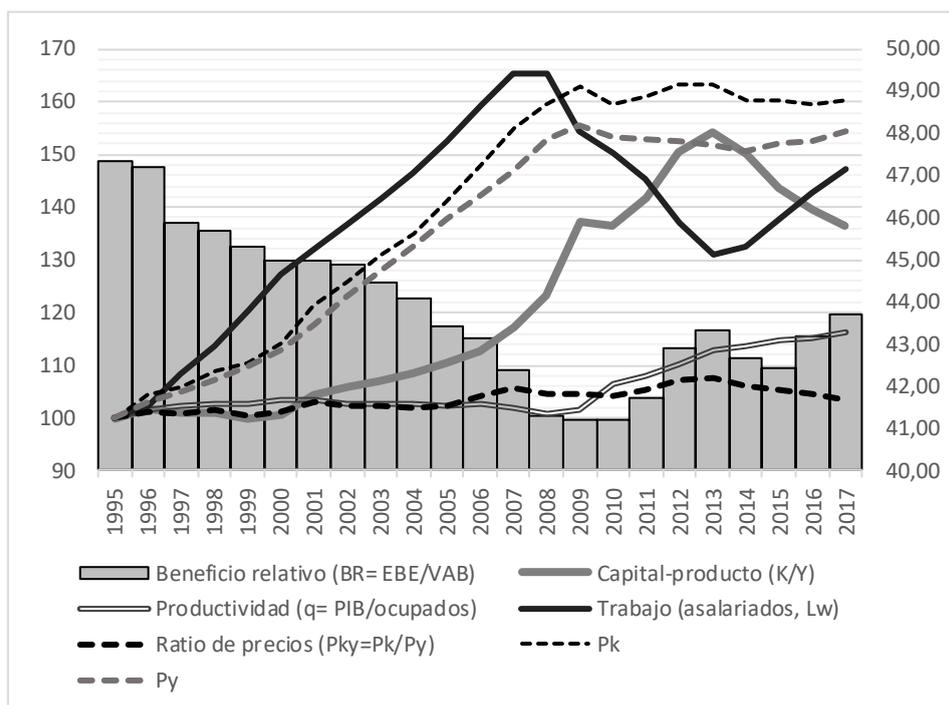
Fuente. MTMAU (2019), INE (2019c)

Posteriormente, la inversión en maquinaria y equipo, así como el PIB, empiezan a descender en el segundo semestre de 2008, mientras que el salario real promedio se comporta de manera contracíclica. Por tanto, ni el consumo de los hogares ni el sector exterior son las variables clave detrás de la caída del PIB, sino la inversión, a su vez explicada por la rentabilidad, ya que el volumen de excedente no aumentó desde 2003.

### *3.2 La composición del capital y el desarrollo productivo*

La composición del capital revela resultados contradictorios en el contexto del auge inmobiliario. El stock de capital en términos reales aumentó un 4,6% anual entre 1995 y 2007, pero sin embargo, el aspecto más llamativo es la extraordinaria expansión del empleo, ya que el número de asalariados creció a casi el 4,3% durante este período, 0,8 puntos por encima empleo total (ver gráf. 3). La relación capital—trabajo apenas aumentó un 0,25% anual, pero el ratio capital—producto creció más intensamente, 1,3% anual. Como resultado, la productividad laboral se estancó hasta 2008, y el índice de precios del stock de capital ( $P_k$ ) aumentó más que el índice general ( $P_y$ ).

**Gráfica 3. Determinantes de la tasa de ganancia**

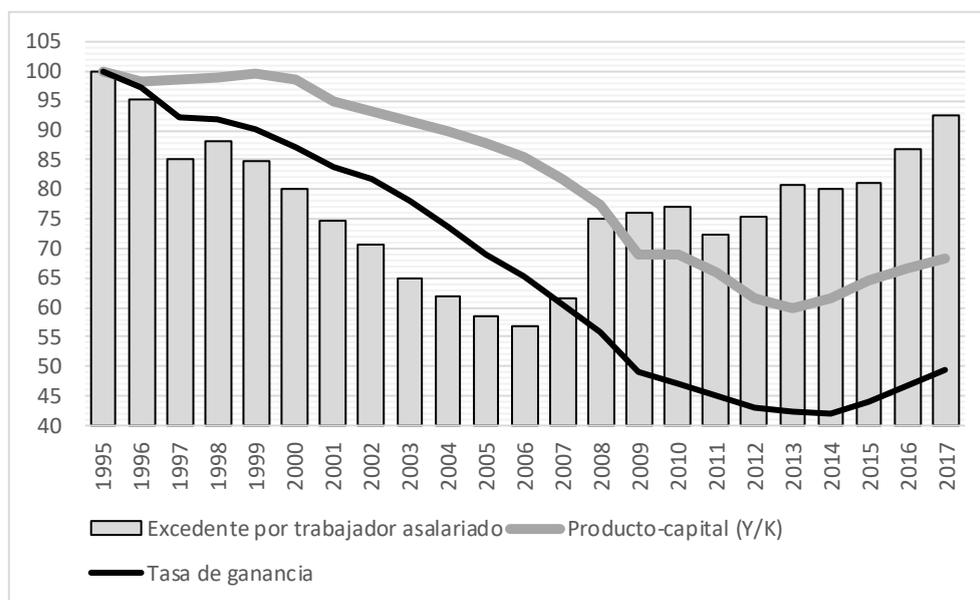


Nota. Beneficio relativo (% , dcha), otras variables (1995= 100, izda)

Fuente. FBBVA (2019), INE (2019a)

Como se destacó en la introducción, la crisis de rentabilidad surge no tanto por un cambio técnico que limita el uso de la fuerza de trabajo, sino más bien por un modelo de acumulación que limita la capacidad de generar excedente por unidad de trabajo (gráf. 4). En estos términos, se ve agravado por la caída del beneficio relativo (participación del excedente en el producto), es decir, una incapacidad para ampliar la tasa de explotación. Específicamente, la caída en la tasa de ganancia se explica por una disminución en el límite superior, la inversa de la relación capital—producto ( $Y/K$ , o tasa de ganancia máxima), junto con la productividad limitada de la mano de obra utilizada, ya que el beneficio relativo apenas cae un 14% hasta 2010. Por un lado, el ratio producto—capital, o productividad laboral del capital— cae un 18% hasta 2007, y un 40% hasta 2013, cuando esta tasa comienza a recuperarse. Por otro lado, una dimensión de la productividad laboral, el volumen de excedente (excluyendo el ingreso mixto) generado por unidad de trabajo asalariado desciende más del 40% hasta 2005—06. Posteriormente, la recuperación, meramente parcial, no puede compensar la extraordinaria caída del empleo asalariado en 2008—2013 —desaparece un poco más de la quinta parte del empleo.

**Gráfica 4. Rentabilidad del capital y sus principales determinantes: el índice de productividad del excedente y la tasa máxima de ganancia (1995 = 100)**



Nota. Excedente sin ingreso mixto a precios constantes de 2010 por unidad de trabajo asalariado, deflactado por  $P_k$ .

Fuente. FBBVA (2019), INE (2019a, 2019c)

La evolución contradictoria de la composición del capital se explica por las distorsiones asociadas al auge de la vivienda. Una de las principales fuerzas impulsoras de la inversión ha sido la revaluación de los activos relacionados con la construcción, en lugar de las ganancias procedentes de una reducción del tiempo de trabajo socialmente necesario mediante la mecanización del proceso productivo. En estas condiciones, el mercado inmobiliario ofreció oportunidades atractivas para la inversión a fines de los años 90. De hecho, desde 1999 los precios de la vivienda comienzan una espiral relativamente autónoma de otras variables: el precio por metro cuadrado ( $m^2$ ) aumenta a un promedio de 12.4% anual en 1999–2007 (MTMAU 2019). Mientras tanto, el coste de financiación fue generalmente inferior al 4%, mientras que otras alternativas de inversión de renta fija proporcionaron rendimientos muy inferiores al 4% (BdE 2019e). Este diferencial se estaba agotando ya en 2007, y desaparecería a finales de ese año.

Como consecuencia de esta brecha, más de dos tercios de la inversión total se concentraron en activos relacionados con la construcción (vivienda y otras construcciones). Sectorialmente, esta acumulación distorsionada se materializó en el mayor dinamismo de las ramas manufactureras relacionadas con la construcción (muebles, etc.) y principalmente actividades no transables, como servicios vinculados a

desarrollos urbanos y la actividad financiera correspondiente para proporcionar créditos, y con un común denominador: un nivel relativamente bajo de relación capital—producto.<sup>1</sup>

**Tabla 2. Patrón sectorial de acumulación de capital en ciertas actividades menos avanzadas (1999—07)**

Actividades	1	2	3	4	5	6	7
	K/Y		Promedio		Variación productividad	Promedio	Variación de la tasa de beneficio
	1995	2007	Capital stock	Lw		Precios	
Construcción	87,41	84,67	6,51	6,84	-24,49	6,77	-18,97
Comercio	45,66	65,54	6,71	5,77	3,90	2,98	-37,46
Hostelería	31,11	44,44	6,04	6,17	-30,40	4,48	-42,41
Profesional	47,85	60,35	10,00	9,20	-23,01	4,53	-36,86
Otros servicios	75,22	115,23	8,08	3,05	7,22	2,47	-39,97
Total	100,00	100,00	4,58	4,08	3,05	3,50	-10,33

Nota. Columnas 1 y 2: nivel en relación al promedio; 3, 4 y 6: tasas de crecimiento promedio; 5,7: variación total (%). Productividad:  $VAB^*/Lt$ ; la tasa de beneficio incluye la depreciación:  $EBE/K$ . Columna 3, 1999-08

Sectores: i) Comercio: comercio mayorista y minorista, reparación de vehículos automotores y motocicletas; ii) Hostelería: actividades de alojamiento y servicio de comidas; iii) Profesional: actividades profesionales, científicas y técnicas; iv) Otros servicios: artes, entretenimiento y recreación, reparación de artículos para el hogar y otros servicios.

Fuente. FBBVA (2019), INE (2019a)

La tabla 2 muestra las actividades que han tenido las tasas más altas de aumento de stock de capital por año. Estas ramas han representado el 38—41% del PIB a precios corrientes durante la fase de crecimiento y recibieron —si se incluye el sector inmobiliario—, casi el 60 %% de la inversión bruta total a precios corrientes en 1999—07. Sin embargo, han tenido un nivel de relación capital—producto relativamente más bajo, con un dinamismo dependiente del amplio crecimiento del empleo —generalmente con un nivel más bajo de calificación, véase Estrada, Jimeno y Malo de Molina 2009—, ya que la productividad laboral en general disminuyó, excepto en “Otros servicios”, pero el producto por trabajador asalariado en las actividades comerciales ( $L_w$ ) disminuyó un 7,5%. Además, fueron relativamente inflacionistas y en consecuencia, mostrando descensos muy acusados en la rentabilidad.

<sup>1</sup> Véanse Mateo y Montanyà (2018) y Mateo (2019). Este "efecto precio" hace que otros activos de capital fijo (oficinas, edificios industriales, etc.) se encarezcan (Bellod 2007), y por lo tanto, eleva el nivel general de inflación.

Así pues, la relación aparentemente paradójica entre la composición del capital y la valorización, mediante el desarrollo de fuerzas productivas, reside en la configuración sectorial fomentada por el auge inmobiliario. En este marco de análisis, el auge inmobiliario es más bien consecuencia de dificultades subyacentes de rentabilidad, o una crisis latente en la generación de excedente. Sin embargo, esta causalidad es objeto de controversias, como se muestra a continuación.

#### **4. Controversias en torno a las causas de la crisis**

Esta sección presenta las principales controversias sobre las causas de la crisis. En términos generales, tanto las concepciones ortodoxas como las heterodoxas se centran en el ámbito de la distribución del ingreso y las finanzas, complementado por el marco institucional de la política económica. Se argumentará que estas causas son más bien factores desencadenantes o directos derivados del problema subyacente de la generación de excedente, y vinculados al *boom* inmobiliario, lo que ha tenido implicaciones en los salarios y las finanzas.

##### *4.1 Competitividad, demanda y distribución del ingreso*

La particular evolución de los salarios en España ha proporcionado explicaciones opuestas de la crisis. Por un lado, los autores ortodoxos tienden a culpar a los costes salariales excesivos, lo que habría llevado a una asignación ineficiente de recursos (Estrada, Jimeno y Malo de Molina 2009; Cuadrado y Maroto 2012, Malo de Molina 2013, Garicano 2014, Maluquer 2014, Taguas 2014, BdE 2017, Carreras y Tafunell 2018). Una de las consecuencias fue una reducción de los beneficios empresariales derivada de la supuesta rigidez del mercado laboral, aunque sustituyendo la tasa de ganancia por el concepto más "neutral" de *competitividad*. El razonamiento se basa en los costos laborales unitarios, ya que aumentaron en España casi en un 50%, en comparación con el 21% de la Eurozona-19 entre 1995T1 y mitad de 2008 (BdE 2019b), pero calculado en términos de salarios nominales respecto de la productividad laboral a precios constantes.<sup>2</sup>

De manera opuesta, pero complementaria, la hipótesis subconsumista de muchos autores heterodoxos en España destaca la evolución de los salarios por el lado de la

---

<sup>2</sup> En algunos casos, se puede hacer referencia —pero con mucha menos relevancia— a márgenes de ganancia excesivos, aunque surgen de obstáculos a la libre competencia (véanse Estrada, Jimeno y Malo de Molina 2009, y Malo de Molina 2013).

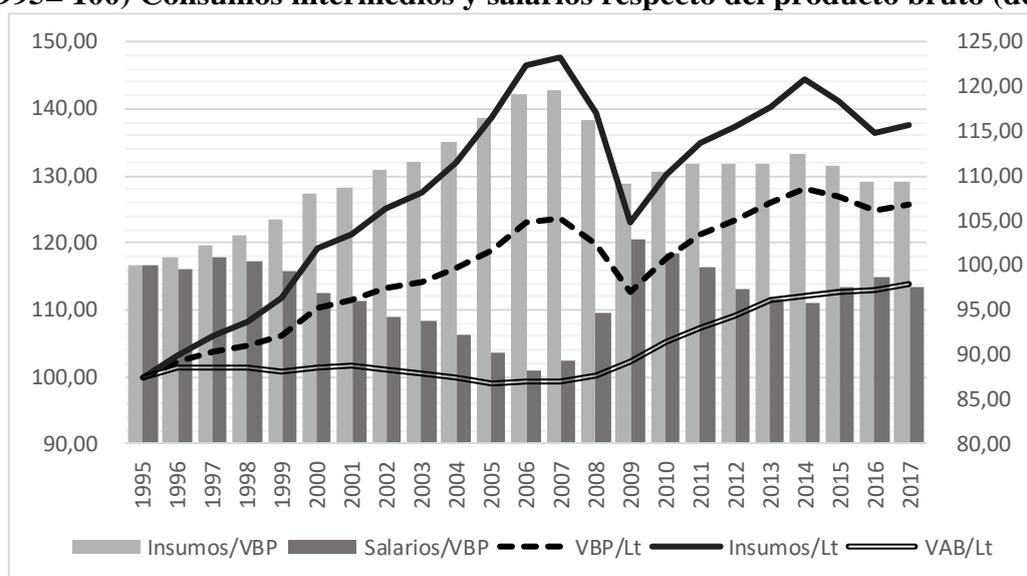
demanda, perspectiva desde la cual se explica el comportamiento macroeconómico. La causa última de la crisis habría sido política, ya que el giro hacia el neoliberalismo en la década de 1990 generó una gran desigualdad, reflejada tanto en la caída de los salarios reales como en el salario relativo.<sup>3</sup> Este problema de demanda limitaría el crecimiento, por lo que habría llevado a una financiarización de la economía española, por lo tanto considerada una *consecuencia*, y reflejada en el crédito, la deuda y el auge inmobiliario, ya que los asalariados tuvieron que endeudarse para su gasto de consumo, especialmente en relación a la vivienda (Torres 2009, Navarro, Torres y Garzón 2011, Rodríguez y López 2011, Colom 2012, Álvarez, Luengo y Uxó 2013).

Al margen de la falacia de la rigidez del mercado laboral, que también se ha liberalizado profundamente desde la década de 1980 (Guamán e Illueca 2012, Ruiz-Gálvez y Vicent 2018, Mateo 2019), el énfasis ortodoxo en los costos salariales debe ser objeto de crítica. Los costos salariales totales en relación con el valor bruto de la producción (producción bruta total, VBP) han pasado de 27% en 1995-98 a menos del 24% en 2005-07, mientras que el costo de los insumos (CI) aumentó del 47% en 1995 al 56% en 2006-07 —y del 50% al 60% para las actividades productivas (gráf. 5). El auge de la construcción generó así un régimen de acumulación intensiva en el uso de insumos —y, en gran medida, importados—, de modo que si bien el valor agregado por unidad de trabajo no aumentó hasta 2007, en términos del VBP creció un 23% en 1995–07.

---

<sup>3</sup> Aunque el enfoque Kaleckiano en realidad apunta al equilibrio de poder entre las empresas, fundamento de la idea del mark-up (o recargo), el cual determina las ganancias y, de esta forma, la participación salarial (Sawyer 1985). En España, estas explicaciones se centran no obstante en la política económica neoliberal, probablemente debido a la atomización de la estructura corporativa en España, ya que el 90% de las empresas tienen 5 o menos trabajadores (NSI 2019e).

**Gráfica 5. Estructura de costes de la producción bruta, y en relación al empleo (1995= 100) Consumos intermedios y salarios respecto del producto bruto (dcha)**



Nota. La producción bruta (VBP) incluye los consumos intermedios (insumos) y el PIB; Lt: empleo total a tiempo completo, costes totales= insumos + remuneraciones

Fuente: INE (2019a)

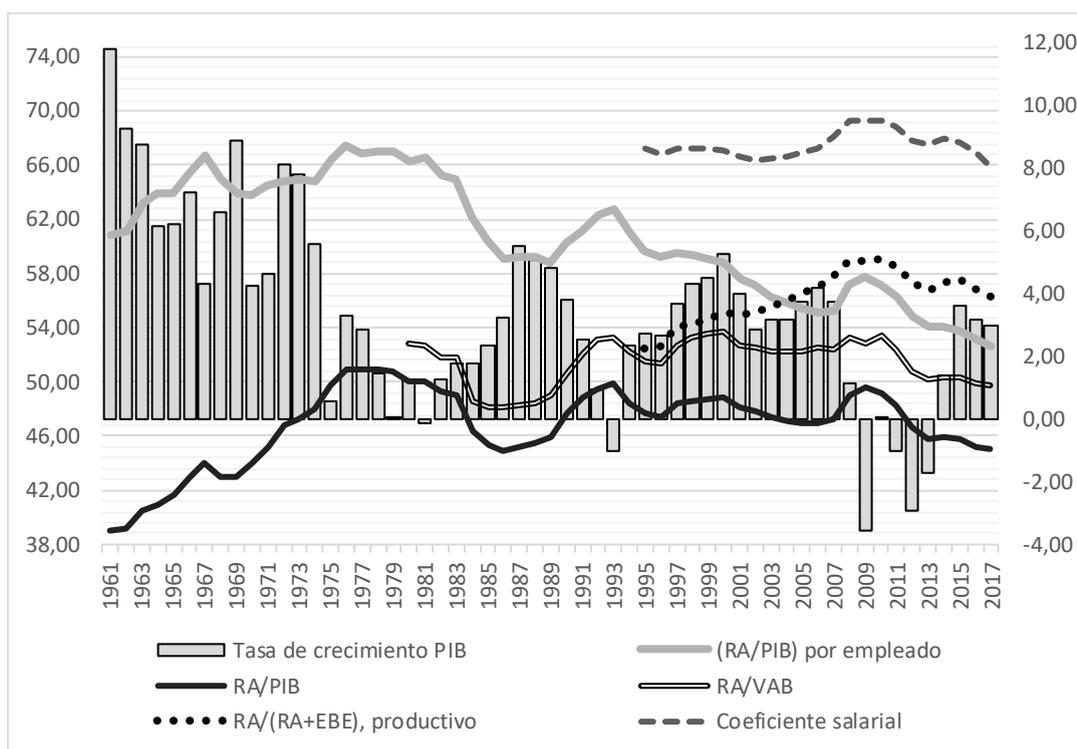
La participación salarial tampoco proporciona ninguna clave para explicar la crisis. Los salarios respecto tanto del VAB como del PIB en la esfera productiva aumentan en 7 y 6 puntos porcentuales respectivamente, pero para la economía en su conjunto hasta 2007, solo 1,7 y 0,6 puntos, respectivamente.<sup>4</sup> Sin embargo, si el salario relativo se ajusta con el aumento del trabajo asalariado en la fuerza de trabajo total ocupada, este denominado “coeficiente salarial” desciende 2,6 puntos para toda la economía, y apenas aumenta 0,8 puntos en la esfera productiva.

Además, un análisis a largo plazo para toda la economía revela las inconsistencias de estos enfoques (gráf. 6). Durante la expansión de 1960-74, la participación de los salarios en el PIB mejora, pero luego desciende y volver a incrementarse durante el auge de 1985-91, y permanecer constante en 1995-07. La remuneración por empleado respecto del PIB por persona empleada tanto a precios de mercado como a coste de los factores aumentó en la primera fase, permaneció constante en la segunda y disminuyó en

<sup>4</sup> Cabe señalar que aquellas actividades en las que la participación salarial no disminuyó, como las actividades industriales relacionadas con la madera y el corcho, el papel y la impresión, así como el comercio y reparación, hoteles, actividades profesionales, servicios sociales, etc. han tenido una relación capital-producto inferior a la media.

el más reciente subperíodo. Sólo el ratio del salario respecto de la suma de salarios y EBE ( $RA/[RA+EBE]$ ) en el ámbito productivo creció 5 puntos porcentuales en 1995–07. Por lo tanto, de estas tendencias dispares no se puede extraer ninguna teoría general sobre la crisis.

**Gráfica 6. Salario relativo y crecimiento del PIB en el largo plazo (1961–2017).  
Medidas del salario relativo (izda) y tasas de crecimiento del PIB (dcha)**



Nota. Salario relativo [ $RA/(RA+EBE)$ ] y coeficiente salarial (salario relativo respecto del trabajo asalariado como porcentaje del empleo total, para la esfera productiva, a partir de INE (2019a), otras medidas, tomadas de AMECO (2020), para el total de la economía.

Fuente. AMECO (2020), INE (2019a)

Frente a la concepción ortodoxa, el índice de costes laborales unitarios reales (compensación nominal por empleado respecto del PIB por persona empleada) aumenta en períodos de crecimiento, 6 puntos en 1960–74 y 2 puntos en 1985–91, pero asimismo desciende 9 puntos en el último, 1995–2007. Y en contraste con los análisis keynesianos, la demanda de consumo de los hogares perdió 4 puntos porcentuales entre 1995 y 2007, si bien difícilmente puede señalarse un problema de demanda cuando el volumen de este consumo ha tenido un crecimiento sido ligeramente superior al PIB en términos reales, en concreto, 0,06 puntos porcentuales más en promedio en 1999T1–2007T4, aunque la

participación del consumo en el PIB perdió un 2,7% a precios corrientes. No obstante, como se vio anteriormente en la tabla 1, la demanda de consumo comenzó a caer en 2008, posterior a la caída de la rentabilidad, y medio año después que la inversión tanto residencial como de transporte dejara de crecer, además de tener una menor variabilidad que otras categorías.

Por otra parte, en la medida en que estos enfoques se refieren a la competitividad (ortodoxia) y los salarios reales (keynesianos), es necesario abordar brevemente el tema de la inflación. De hecho, el papel central de los índices de precios en el contexto de una burbuja de activos exige refutar ciertas afirmaciones. En 1995–2007, el deflactor del PIB creció en mayor medida que el índice de precios al consumo (IPC), pero sin embargo, el IPC en España no registra el aumento de los precios de la vivienda, un bien de consumo duradero, por lo que las estadísticas oficiales no muestran el deterioro real del poder adquisitivo del salario promedio.<sup>5</sup> Además, a diferencia del enfoque ortodoxo, sostengo que la mayor inflación española en relación con la zona del euro no se explica por los salarios nominales. Más bien, se trata en primer lugar de un rasgo estructural dado el menor desarrollo productivo de España: desde 1960, los precios en España han crecido más rápido que en Alemania, aunque la brecha se ha ido reduciendo desde 1990 (AMECO 2020), lo que es consistente con las diferencias mundiales centro—periferia, y reflejado también en el aumento del ratio  $P_{ky}$ . Para España, también está relacionado con el efecto precio subyacente al modelo de inflación de activos de la construcción, que a su vez se transmite a otras actividades, particularmente las no transables. En definitiva, un enfoque estructural y macroeconómico en lugar de una perspectiva ahistórica, agregativa y esencialmente micro, que sólo se fija en los asalariados, como se sostiene en los análisis de la ortodoxia económica.

Pero incluso con esta subvaloración del poder adquisitivo, los datos oficiales sobre el salario real promedio de los 12 años previos al estallido de la crisis son reveladores: según la OCDE (2020), apenas aumentó en un 0,56%, o 2,53% a partir de AMECO (2020). No obstante, si se utiliza el deflactor del PIB, resulta que cayeron un 2,9% y 2,4%

---

<sup>5</sup> Como Bellod (2009) explica sobre la medida del IPC, el método de "coste de uso" fue reemplazado en 1992 por el "método de arrendamiento", pero que resulta contradictorio con el comportamiento de los hogares españoles. El precio de la vivienda siempre ha crecido más que el alquiler en el período reciente (casi el triple de 1998 a 2007), lo que a su vez ha reducido la inflación cuantificada. Por tanto, el poder adquisitivo de los trabajadores ha disminuido en mayor medida para aquellos que tuvieron que comprar un piso, es decir, la gran mayoría de la población.

utilizando Eurostat (2020) y AMECO (2020), respectivamente, que asciende a  $-4,6\%$  si se excluyen las actividades improductivas (Eurostat 2020). Para la economía en su conjunto, el salario por puesto de trabajo asalariado cae un  $0,6\%$ , que llega a ser  $-2,8\%$  por hora de trabajo; aunque con respecto al IPC, el aumento total alcanza al menos el  $3,8\%$ , lo que supone un  $0,3\%$  por año (INE 2019a).<sup>6</sup>

Sin embargo, la evolución ha sido anticíclica, y la recuperación del salario real promedio durante la crisis (crecimiento del  $1,36\%$  anual entre 2007 y 2015) ha sido ampliamente utilizada por economistas e instituciones ortodoxas como ejemplo de un mercado laboral rígido incapaz de ajustar el precio (coste) de la mano de obra. Debe aclararse no obstante que el aumento salarial durante los primeros dos años de la crisis es engañoso, pues se explica en gran medida por los despidos de trabajadores con menores salarios —el denominado *efecto composición*—, los convenios colectivos firmados previamente, o la aplicación de cláusulas de salvaguardia, ya que la inflación en 2007 fue dos puntos porcentuales superior a la establecida en la negociación colectiva (Pérez Infante 2013, Uxó, Febrero y Bermejo 2015).<sup>7</sup> En cualquier caso, la evolución del salario real no es la clave para caracterizar la crisis (véase la tabla 1), sino que se explica por aspectos "estructurales".

Finalmente, la tabla 3 muestra la relación entre el nivel absoluto del salario real ( $w_r$ ) y la productividad laboral ( $q$ ) de España con respecto a la Eurozona (EUR) entre 2000 y 2017, en lugar de las tasas de crecimiento que suelen priorizar los neoclásicos. La relación salario-productividad real indica el diferencial de España con respecto a la Eurozona, es decir, si es mayor (menor) que 100, entonces la brecha en la productividad sería mayor (menor) que la diferencia en los salarios, por lo que este último sería relativamente bajo (alto). Cuando se excluyen las actividades improductivas, las tendencias se perciben con mayor claridad: el salario real relativo cae  $6,5$  puntos porcentuales durante el auge

---

<sup>6</sup> Ahora bien, estos datos, de por sí negativos, ocultan una realidad todavía peor: entre 2002 y 2005, el ingreso promedio correspondiente al 20% más pobre de los hogares españoles se redujo en un 23%, mientras que el ingreso promedio del 10% más rico aumentó en más del 15%, y la diferencia del ingreso promedio entre el 10% más rico y el 20% más pobre de los hogares españoles pasó de 12 veces a 17,4 (Torres 2009).

<sup>7</sup> En realidad, fue una excepción coyuntural, ya que la depresión supuso en verdad una caída real del salario, a pesar del índice promedio, principalmente tras las reformas laborales de 2010 y 2012, como lo demuestran en profundidad Puente y Galán (2014), Uxó, Febrero y Bermejo (2015) y Muñoz de Bustillo (2016).

especulativo, pero la productividad relativa aún desciende más (11 puntos), de ahí que el salario real aumente relativamente en casi 5 puntos.

Frente al enfoque ortodoxo, el aspecto a destacar analíticamente no es el funcionamiento del mercado laboral, sino las razones por las cuales el proceso de acumulación sea extensivo, en el sentido de que ha dependido del rápido aumento del empleo, y de baja calidad, en lugar de promover el mecanismo de la plusvalía relativa. Solo entre 2007 y 2009–10 el salario real creció significativamente más que en la Eurozona, pero en gran medida está asociado con la reestructuración laboral mencionada anteriormente, y por tanto en detrimento del grupo de trabajadores con salarios más bajos. Y a diferencia de los subconsumistas, el nivel del salario real tampoco es excesivamente reducido, dado el lugar que ocupa España en el capitalismo europeo. Pero en oposición a los autores neoclásicos, sí que habría espacio para una cierta mejora salarial.

**Tabla 3. Niveles del salario relativo y la productividad en España respecto de la Eurozona (%)**

Año	Total economía			exc. Finanzas e inmobiliario		
	wr (1)	q (2)	wr/q (1/2)	wr (1)	q (2)	wr/q (1/2)
2000	81,92	85,16	96,19	88,53	92,11	96,12
2001	83,33	84,98	98,06	88,22	91,66	96,24
2002	83,01	84,91	97,76	87,16	90,70	96,10
2003	82,54	84,09	98,15	85,10	88,97	95,65
2004	81,97	82,20	99,73	83,62	85,93	97,31
2005	81,75	80,98	100,94	82,26	84,11	97,80
2006	81,52	79,54	102,49	81,68	82,13	99,46
2007	82,86	79,12	104,72	81,92	81,11	101,00
2008	85,03	80,38	105,78	83,20	82,19	101,22
2009	88,83	85,75	103,59	86,16	88,24	97,64
2010	86,92	85,03	102,22	86,53	87,10	99,34
2011	85,73	85,37	100,42	86,13	87,55	98,38
2012	83,30	87,36	95,35	85,25	89,24	95,53
2013	82,20	88,22	93,18	85,28	90,51	94,22
2014	82,00	88,20	92,98	85,72	90,13	95,11
2015	83,01	88,45	93,84	86,47	90,70	95,33
2016	82,35	88,92	92,61	85,76	90,95	94,29
2017	81,14	88,40	91,79	84,67	90,15	93,93

Nota. Salario real relativo (wr), productividad laboral (q) de España (Esp) respecto de la Eurozona (Eur), y  $[wr (Esp/Eur)/q (Esp/Eur)]$

Fuente. Eurostat (2020)

En resumen, el debate sobre la crisis no debe girar esencialmente en torno al nivel salarial, el neoliberalismo o la regulación del mercado laboral, sino más bien sobre la capacidad de generar excedente. Contrariamente a estos enfoques, la productividad no es un concepto fundamentalmente micro (individual), sino que tiene un carácter social, y cuya base material es el nivel de desarrollo productivo del espacio nacional de valorización. En otras palabras, detrás de los niveles salariales existe una cierta configuración del empleo, que a su vez está relacionada con la estructura económica, es decir, una especialización productiva de la economía española en actividades con bajo contenido tecnológico.

#### 4.2 Finanzas: tasas de interés y sobreendeudamiento

Como sucede con la distribución del ingreso, hay explicaciones de enfoques tanto ortodoxos como heterodoxos que señalan a las finanzas como la causa de la crisis, aunque se destaquen diferentes aspectos o relaciones causales. Para algunos, el factor decisivo en

última instancia sería el tipo de interés, excesivamente bajo, y todavía en mayor medida en términos reales dada la relativamente elevada inflación en España, una explicación compartida por autores neoclásicos (Estrada, Jimeno y Malo de Molina 2009, Gavilán *et al* 2011, Jorge Juan 2011, De Juan, Uría y Barrón 2013, Carreras y Tafunell 2018), la escuela austriaca (Vara 2009) e incluso heterodoxos (Febrero y Bermejo 2013). Básicamente, constituye un análisis político de la crisis, pues las decisiones del BCE serían responsables de los desequilibrios que llevaron a la recesión.

Por otra parte, ciertos autores destacan el excesivo endeudamiento del sector privado —una crisis de sobreendeudamiento—, ya sea debido a la menor competitividad relativa de España (Vázquez 2015), las decisiones individuales de los agentes en términos de expectativas y la elección entre el consumo actual o futuro (Estrada, Jimeno y Malo de Molina 2009), el exceso de eu(ro)foria (Carreras y Tafunell 2018), o bien destacan las expectativas y el riesgo a partir de Minsky (García 2014). En la literatura postkeynesiana, se hace una amplia referencia al crecimiento liderado por la deuda privada (sociedades no financieras y hogares) (Ferreiro, Gálvez y González 2016, Febrero y Bermejo 2013, Sanabria y Medialdea 2014, 2016), que constituirían el núcleo de la financiarización de la economía española. En resumen, estas explicaciones toman la esfera financiera como la variable independiente de la dinámica de acumulación y crisis.

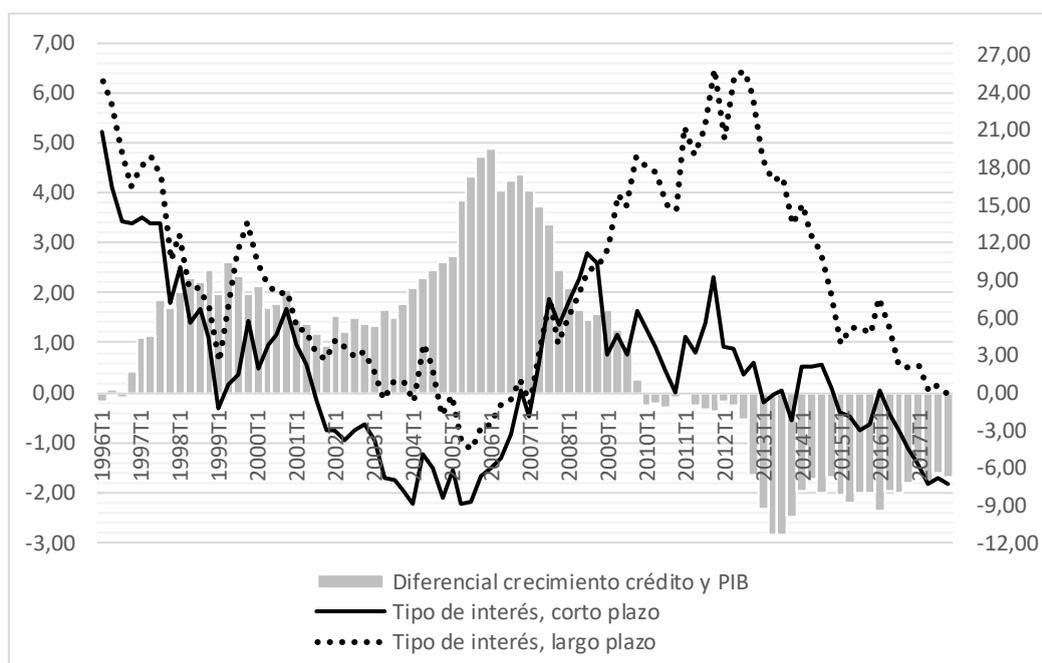
Sin embargo, incluso asumiendo la relevancia de la esfera financiera durante el auge y la consiguiente depresión, y específicamente, que las tasas de interés eran excesivamente bajas y la deuda demasiado elevada, la causalidad subyacente es cuestionable. La inflación de los activos se explica esencialmente por los problemas subyacentes de rentabilidad, si bien puede adquirir una autonomía relativa, con la capacidad de influir en la propia estructura económica.<sup>8</sup> Como se explicó, una burbuja de activos implica un desplazamiento tanto en el espacio como en el tiempo de las contradicciones del capital, e incluso en términos sociales, ya que este proceso tiende a obstaculizar un aumento significativo de los salarios reales.

---

<sup>8</sup> Solo de manera complementaria, se puede hacer referencia a factores como la política económica (Ley del Suelo de 1998, descentralización), la demografía (cambios en las estructuras familiares, inmigración) y fenómenos naturales (orografía, clima), considerando también que las fases de crecimiento en España desde la industrialización de la década de 1960 se han relacionado con la construcción (Rodríguez y López 2011, Mateo 2019).

Las tasas de interés han disminuido a lo largo de la fase de expansión, estando en niveles históricamente reducidos (gráf. 7). Tanto los tipos a largo como a corto plazo cayeron relativamente más que la tasa de ganancia, del 11,2% al 4,7% (1995–1998) y del 9,3% al 2,9% (1995–1999), y posteriormente oscilaron alrededor de 3–4 % y 2–3% desde 2002, respectivamente. En 1995, las tasas reales a largo plazo estaban en el 6,3%, pero a fines de la década de 1990 cayeron al 2% y se volvieron negativas en 2005–06, mientras que las tasas reales a corto plazo cayeron del 4–7% en la primera mitad de la década de los noventa al 0,3% en 1999, llegando a ser negativas en 2002–06. Además, la prima de riesgo con Alemania prácticamente desapareció entre 2003 y 2007 (BdE 2019d).

**Gráfica 7. Tipos de interés reales (izda) y diferencial del crecimiento del crédito y el PIB (% , dcha), (1996T1–2017T4) (%)**



Fuente. BdE (2019b), INE (2019b), OCDE (2020)

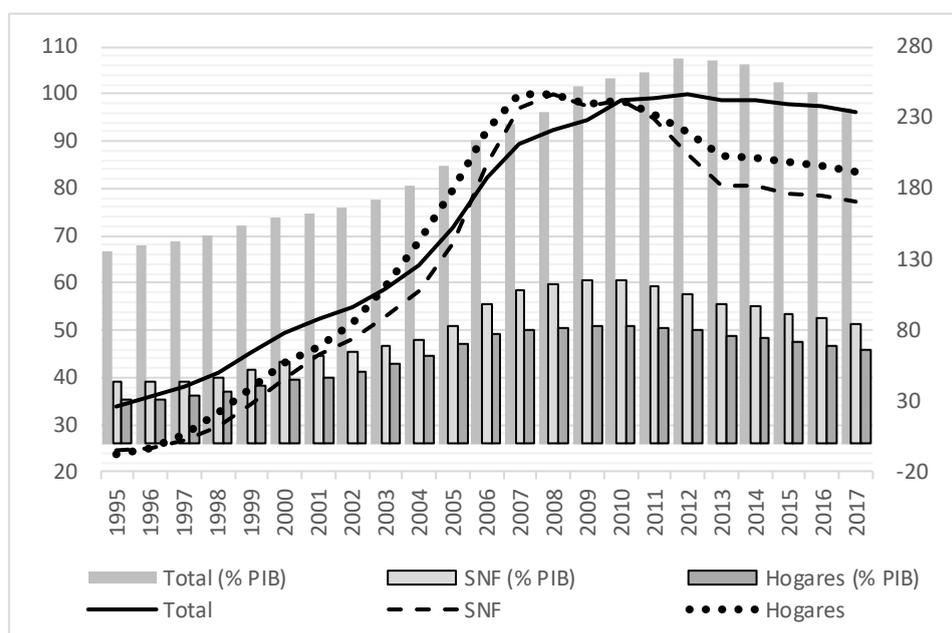
Esta caída en los tipos de interés se ha materializado en una tasa de crecimiento del crédito muy superior al PIB, más del 10% anual desde 1997 e incluso más del 20% desde mediados de 2005 hasta el tercer trimestre de 2007; y aún en el primer semestre de 2008 creció más del 10%.<sup>9</sup> Como se puede ver en la gráf. 8, el volumen de deuda privada crece hasta 2008 en términos anuales, pero en realidad el máximo se alcanza en 2009T1,

<sup>9</sup> Del total de créditos otorgados, los relacionados con la burbuja inmobiliaria (construcción, actividades inmobiliarias y adquisición y rehabilitación de viviendas) pasaron del 38% al 60% del total de créditos entre 1995 y 2006-08 (BdE 2019e).

mientras que la deuda de los hogares alcanza su pico en 2008T2 y luego en 2010T2, mientras la deuda total lo hará más adelante, en 2012, debido al incremento de la deuda pública. El stock de deuda respecto del PIB a precios corrientes aumenta hasta 2009, cuando representa el 115,5% y el 83,4% para las sociedades no financieras (SNF) y los hogares, respectivamente. Así pues, la deuda se explica realmente por la rentabilidad, y se vuelve excesiva cuando cae el plusvalor y, en consecuencia, la producción, lo que lleva a que no pueda devolverse.

**Gráfica 8. Stock de deuda por sectores institucionales: total de la economía, sociedades no financieras y hogares**

**Volumen a precios de 2010 (izda) y porcentaje del PIB (dcha)**



Nota. Sociedades no financieras (SNF); 100 indica el momento en que se alcanza el máximo: SNF y hogares en 2008, y 2012 el total de la deuda, con el deflactor del producto (Py).

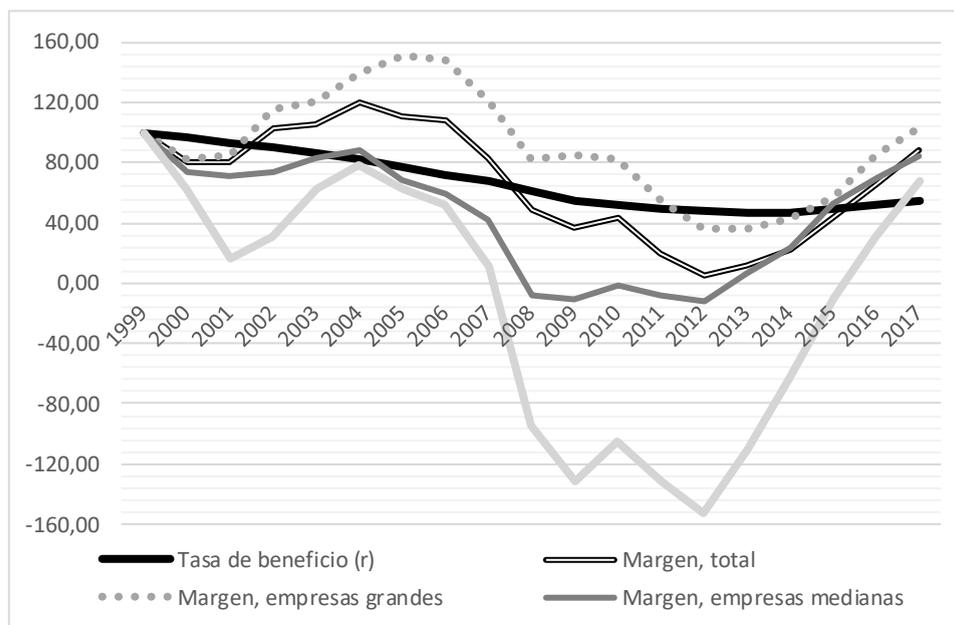
Fuente. BdE (2019e), INE (2019a)

El papel de las finanzas en la gestación de la crisis debe analizarse básicamente dentro del marco holístico del capital como relación social y del proceso de producción de valor. Y específicamente, a partir de la tasa bruta de ganancia, ya que los intereses son parte del excedente total, no un costo. Por lo tanto, la funcionalidad de las tasas de interés es doble. Por un lado, la reducción en el coste de financiación ha impulsado la tasa de beneficio neta de intereses ( $r - i$ ), compensando el nivel relativamente bajo y la caída en el techo superior ( $r'$  bruta) mediante esta reducción adicional del límite inferior ( $i'$ ), como también ocurrió con el estancamiento de los salarios reales. De hecho, hasta 2005 la

disminución en los tipos de interés fue muy superior a la caída de la tasa de ganancia bruta, del 70 y 77% a largo y corto plazo, respectivamente, mientras que la tasa de ganancia descendió un 30%.

La gráf. 9 muestra una aproximación a esta tasa de ganancia neta, el margen convencional del retorno de la inversión respecto del coste de la deuda, o la diferencia entre el rendimiento ordinario de los activos netos y el coste de endeudarse las SNF. Si bien la tasa general de ganancia disminuyó, este diferencial creció un 20% entre 1999 y 2004, pero luego descendió un 95% hasta 2012. Además, en la medida en que las tasas de interés se derivan de la plusvalía total, se ha generado un doble proceso de polarización, que también revela su funcionalidad para el proceso de reproducción de capital. Primero, entre empresas, ya que durante el auge las grandes corporaciones aumentaron este diferencial en un 51% en 1999–05, mientras que las pymes experimentaron un descenso de su margen superior al 30% en esos años, aunque con fluctuaciones. Durante la crisis, la disminución en el diferencial fue desproporcionadamente mayor para las pequeñas empresas, cuya carga de intereses superó el 30% en 2008–12, entre 7 y 13 puntos más que las grandes.

**Gráfica 9. Tasa general de ganancia y margen de la rentabilidad respecto del coste financiero, por tamaño empresarial (1999= 100)**



Fuente: FBBVA (2019), INE (2019a), BdE (2019c)

En segundo lugar, las finanzas han sido geográficamente funcionales. La burbuja inmobiliaria en España permitió reciclar los excedentes de la balanza por cuenta corriente de las economías más avanzadas de la Eurozona mientras que la prima de riesgo era inexistente.<sup>10</sup> Alternativamente, la crisis generó un aumento excepcional de esta prima, de 100 puntos en 2009 hasta superar la barrera de los 500 puntos desde finales de mayo de 2012 (BdE 2019d). En consecuencia, las economías europeas más avanzadas recibieron grandes cantidades de flujos de capital y, por lo tanto, sus tasas de interés cayeron bruscamente, a diferencia de lo que ocurrió en las economías periféricas. Esta polarización regional complementa la reestructuración empresarial y constituye la materialización geográfica del desarrollo desigual y la tendencia hacia la profundización de las desigualdades entre los espacios nacionales de valorización que ha promovido la crisis.<sup>11</sup> En otras palabras, la dimensión financiera (primas de riesgo, movimientos de capital) ha contribuido a una recomposición geográfica de los procesos de valorización nacionales en la zona Euro.

Por consiguiente, las finanzas no pueden considerarse una causa esencial o fundamental, sino una consecuencia —que meramente acompaña, o incluso agudiza las contradicciones preexistentes, pero no las genera de la nada. Es decir, más que un factor explicativo, se trata de explicar por qué las finanzas han adquirido esta relevancia, por lo que serían como mucho un factor desencadenante. En definitiva, la caída de los tipos de interés compensó la caída de la tasa bruta de beneficio y contribuyó a un enorme endeudamiento que pospuso el surgimiento de las contradicciones internas de la acumulación de capital en España.

## 5. Conclusiones

La idea principal a destacar en este análisis de la crisis económica española es el problema subyacente de rentabilidad detrás, y oculto por, la dinámica especulativa financiero—inmobiliaria que ha liderado el proceso de acumulación de capital. Se trata de

---

<sup>10</sup> Cabe señalar que el flujo bilateral de capital más importante dentro de la zona del euro fue el desarrollado entre Alemania y España, con la adquisición de bonos respaldados por hipotecas destinados a la inversión en el mercado inmobiliario español (Pérez 2013).

<sup>11</sup> Entre abril de 2011 y julio de 2012, las salidas de capital —disminución de pasivos, como resultado de desinversiones de cartera— ascendieron a 11.800 millones de euros por mes. En relación con el PIB, estas salidas de capital significan que durante estos cinco trimestres, la pérdida fue equivalente a 8–13% del PIB, con un máximo en el turbulento segundo trimestre de 2012, cuando llegó al 22% del PIB (BdE 2019b).

la diferencia entre la causa esencial o fundamental, y el factor inmediato o desencadenante asociado a este régimen de crecimiento.

Entre 1995 y 2007, la tasa de ganancia cae un 40%, así como otras medidas de rentabilidad, y casi un 60% hasta 2014. El volumen de excedente (ENE\*) creció sólo hasta 2002, cuando alcanzó su máximo, mucho antes de que la inversión y el producto comiencen a descender. Por lo tanto, la crisis se explica por este problema de producción de excedente, que impulsa la inversión residencial (máximo en 2006T4—2007T2) y en activos de transporte (2007T2). Posteriormente, al final de ese año 2007, tanto la inversión en otras construcciones como la GBCF total y no residencial terminan su expansión, lo que incide en las importaciones y el consumo de los hogares. Luego, a principios de 2008, el precio promedio de la vivienda, el empleo (a tiempo completo, pero de hecho, a mediados de 2007 según la Encuesta de Población Activa, EPA, que a su vez explica la demanda de consumo de los hogares), junto a las exportaciones, alcanzaron el máximo, lo que llevó a que la inversión en maquinaria y equipo, y luego el PIB, descendieran en la segunda mitad del año.

Como consecuencia de este volumen insuficiente de excedente, este régimen de acumulación impulsado en gran medida por una burbuja inmobiliaria supone un desplazamiento tanto temporal como geográfico del circuito de valorización, lo que lleva a su vez a una recomposición social, por lo que se puede hacer referencia a una solución espacial a las contradicciones que surgen de la esfera de la producción de valor, y estrechamente vinculada con las finanzas. Las contrapartidas fueron, en primer lugar, una dinámica contradictoria de la relación capital/trabajo —explicada por una reorganización sectorial en detrimento de las actividades con un mayor nivel de mecanización— debido a la naturaleza intensiva en mano de obra de este proceso y el posterior estancamiento de la productividad laboral.

En segundo lugar, ya sea que el análisis enfatice la caída de las tasas de interés o el sobreendeudamiento, en última instancia revela que el interés no se considera parte de la plusvalía. Sin embargo, la funcionalidad de los tipos de interés es coherente con la lógica interna del capital—en—general tanto en su dimensión social como geopolítica, o en la reorganización de las relaciones de poder en detrimento de los salarios, los pequeños capitales y las economías periféricas como España. A diferencia de las teorías de la financiarización, la caída de la tasa de ganancia bruta en realidad hace que la deuda se convierta en un problema en la medida que el excedente generado no permita devolver

los préstamos. El sobreendeudamiento hace que las contradicciones surjan más tarde pero de forma más profunda. Así pues, las finanzas fueron un factor directo y superficial.

En tercer lugar, respecto de los salarios, las controversias se manifiestan en la dicotomía entre dos concepciones unilaterales, i) ya sea el salario nominal como un costo (oferta) dentro de una función técnica de producción, lo que hace posible recurrir a factores exógenos (las supuestas rigideces del mercado laboral) por parte de análisis ortodoxos, o ii) las remuneraciones como la principal fuente de demanda, que determinaría el beneficio en los enfoques subconsumistas. Estas concepciones se basan en la contradicción superficial que muestra el auge de la vivienda, ya que en última instancia el estancamiento de los salarios hace objetivamente imposible un aumento permanente de los precios de la vivienda debido a la falta de poder adquisitivo, ignorando que es el proceso de valorización lo que crea la demanda. Lo que aparece como un límite salarial por el lado de la demanda resulta en realidad ser un límite subyacente de valores—trabajo, ya que la senda de los salarios ha sido más bien funcional a las necesidades de valorización del capital. En otras palabras, se trata del desplazamiento social de las contradicciones, ya que el estancamiento de los salarios contribuyó a ocultar temporalmente el problema subyacente basado en el excedente.

En resumen, en lugar de abordar los salarios y las tasas de interés (endeudamiento) desde la perspectiva de la totalidad, estas concepciones llevan a cabo el método inverso. La concepción correspondiente resulta ser específica de la Gran Recesión, sin diferenciar entre contenido y forma. Constituyen explicaciones subjetivistas de esta crisis porque en última instancia se reducen a un error humano, explicado por la intervención —ya sean decisiones, acciones u opciones— de determinados colectivos: sindicatos (rigideces en el mercado laboral), defensores del neoliberalismo (salarios, desigualdad) y/o los agentes responsables de la política monetaria (tipos de interés) o de tomar prestado (deuda). Por consiguiente, el origen de la crisis se encontraría en las fases de intercambio de 'cosas',  $D-M$  y  $M'-D'$ , de ahí el papel de los intereses y la deuda ( $D-D'$ ), el estrangulamiento de las ganancias ( $D'$ —fuerza de trabajo) o la demanda ( $M'-D'$ ), es decir, la crisis se identifica con un desequilibrio. Así, este tipo de análisis se limita a los desequilibrios en ciertos precios asociados a la oferta y la demanda, pero que en realidad reflejan la turbulencia inherente al proceso de acumulación.

En abierta y radical oposición a estas explicaciones, esta ponencia ha tratado de mostrar que la divergencia entre los factores fundamentales y desencadenantes resulta

esencial, ya que la producción de excedente es la fuerza motriz de la acumulación, sin importar las obvias dificultades empíricas para aprehender plenamente toda su extensión.

## 6. Referencias

- Álvarez, Ignacio, Luengo, Fernando y Uxó, Jorge (2013): *Fracturas y crisis en Europa*, Madrid: Clave Intelectual.
- AMECO (2017): Annual macro-economic database. Comisión Europea, Directorate General for Economic and Financial Affairs.
- Astarita, Rolando (2010): *Economía política de la dependencia y el subdesarrollo*, Buenos Aires: Universidad Nacional de Quilmes.
- BdE (2017): Report on the financial and banking crisis in Spain, 2008–2014. Madrid: Banco de España.
- \_\_\_\_\_ (2008): Encuesta financiera de las familias, Madrid: Banco de España.
- \_\_\_\_\_ (2009). Informe anual, Madrid: Banco de España.
- \_\_\_\_\_ (2019a): Boletín estadístico, Madrid: Banco de España.
- \_\_\_\_\_ (2019b): Indicadores económicos, Madrid: Banco de España.
- \_\_\_\_\_ (2019c): Central de balances, Madrid: Banco de España.
- \_\_\_\_\_ (2019d): Síntesis de indicadores, Madrid: Banco de España.
- \_\_\_\_\_ (2019e): Cuentas financieras de la economía española, Madrid: Banco de España.
- Bellod, José Francisco (2007): Crecimiento y especulación inmobiliaria en la economía española, *Principios. Estudios de Economía Política* N° 8, pp. 59–84.
- \_\_\_\_\_ (2009): El precio de la vivienda y la inflación en España, *El Trimestre Económico* N° 76, Vol. 302, pp. 379–405.
- Callinicos, Alex (2014): *Deciphering Capital: Marx's Capital and its destiny*, Londres: Bookmarks.
- Carchedi, Guglielmo (1997): The EMU, monetary crises, and the single European currency, *Capital & Class* N° 21, vol. 3, pp. 85–114.
- Carreras, Albert y Tafunell, Xavier (2018): *Entre el imperio y la globalización. Historia económica de la España contemporánea*, Barcelona: Crítica.
- Colom, Agustí (2012): La crisis económica española: orígenes y consecuencias. Una aproximación crítica. Ponencia presentada en las *XIII Jornadas de Economía Crítica*, Sevilla, febrero.
- Cuadrado, Juan R. y Maroto, Andrés (2012): *El problema de la productividad en España: causas estructurales, cíclicas y sectoriales*, Madrid: FUNCAS.

- De Juan, Aristóbulo; Uría, Francisco y de Barrón, Íñigo (2013): *Anatomía de una crisis*, Barcelona: Deusto.
- Estrada, Ángel; Jimeno, Juan F. y Malo de Molina, José Luis (2009): La economía española en la UEM: los diez primeros años, Documentos Ocasionales N° 0901, Banco de España.
- Eurostat (2020). Database. Oficina Estadística de la Unión Europea.
- FBBVA (2019): *El stock y los servicios del capital en España y su distribución territorial y sectorial (1964–2016)*, Madrid: Fundación BBVA/Ivie.
- Febrero, Eladio y Bermejo, Fernando (2012): Spain during the Great Recession. Teetering on the brink of collapse, Documento de Trabajo N° 2012/3, Universidad de Castilla La Mancha.
- Ferreiro, Jesús; Gálvez, Catalina y González, Ana (2016): Financialisation and the economic crisis in Spain, en Eckhard Hein, Daniel Detzer y Nina Dodig (eds) *Financialisation and the financial and economic crises. Country Studies*, Cheltenham (RU): Edward Elgar, pp. 89–113.
- Freeman, Alan (2010): Marxism without Marx: a note towards a critique, *Capital & Class* N° 34, Vol. 1, pp. 84–97.
- García, Norberto (2014): Las causas de la doble recesión de España en 2008–2013, en Norberto García y Santos Ruesga (coords) *¿Qué ha pasado con la economía española?* Madrid: Pirámide, pp. 29–54.
- Garicano, Luis (2014): *El dilema de España. Ser más productivos para vivir mejor*, Barcelona: Península.
- Gavilán, Ángel; Hernández, Pablo; Jimeno, Juan F. y Rojas, Juan A. (2011): The crisis in Spain: origins and developments, en Miroslav Beblavý, David Cobham, y L'udovít Ódor (eds) *The Euro area and the financial crisis*, Nueva York: Cambridge University Press, pp. 81–96.
- Guamán, Adoración y Héctor Illueca (2012): *El huracán neoliberal. Una reforma laboral contra el trabajo*, Madrid: Sequitur.
- INE (2019a): Contabilidad nacional anual de España. Base 2010. Serie contable 1995–2018. Madrid: Instituto Nacional de Estadística.
- \_\_\_\_ (2019b): Contabilidad nacional trimestral de España. Base 2010, Madrid: Instituto Nacional de Estadística.
- \_\_\_\_ (2019c): Contabilidad nacional anual de España. Cuentas de los sectores institucionales, Madrid: Instituto Nacional de Estadística.

- \_\_\_\_\_ (2019d): Encuesta de población activa, Madrid: Instituto Nacional de Estadística.
- \_\_\_\_\_ (2019e): Directorio central de empresas, DIRCE, Madrid: Instituto Nacional de Estadística.
- Jorge Juan (2011): *Nada es gratis. Cómo evitar la década perdida tras la década prodigiosa*, Madrid: Destino.
- Malo de Molina, José Luis (2013): Entre la micro y la macro: el papel del mercado de trabajo en la crisis del euro en España, en Maurici Lucena y Rafael Repullo (coords) *Ensayos sobre economía y política económica: homenaje a Julio Segura*, Barcelona: Antoni Bosch, pp. 351–368.
- Maluquer, Jordi (2014): *La economía española en perspectiva histórica*, Barcelona: Pasado y Presente.
- Mateo, Juan Pablo (2019): *The theory of crisis and the Great Recession in Spain*, Londres: Palgrave.
- Mateo, Juan Pablo y Montanyà, Miguel (2018): The accumulation model of the Spanish economy: profitability, the real estate bubble and sectoral imbalances, en Luis Buendía y Ricardo Molero (coords) *The political economy of modern Spain: from miracle to mirage*, Londres: Routledge, pp. 20–48.
- MTMAU (2019). Información estadística. Madrid: Ministerio de Transportes, Movilidad y Agenda Urbana.
- Muñoz de Bustillo, Rafael (2016): Paisajes después de la batalla. El mercado de trabajo en España tras la Gran Recesión, *Revista Española del Tercer Sector* N° 32, pp. 17–45.
- Navarro, Vinçenc; Torres, Juan y Garzón, Alberto (2011): *Hay alternativas. Propuestas para crear empleo y bienestar social en España*, Madrid: Sequitur.
- OCDE (2020): OECD.Stat. Paris: Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico.
- Pérez, Francisco (2013): *Crecimiento y competitividad. Los retos de la recuperación*, Valencia: Fundación BBVA–Ivie.
- Pérez–Infante, José Ignacio (2013): Crisis, reformas laborales y devaluación salarial, *Relaciones laborales* N° 10, pp. 69–96.
- Potts, Nick (2011): Marx and the crisis, *Capital & Class* N° 35, Vol. 3, pp. 455–473.
- Puente, Sergio y Galán, Sofía (2014): Un análisis de los efectos composición sobre la evolución de los salarios, *Boletín Económico* N° 2, pp. 57–61. Madrid: Banco de España.

- Roberts, Michael (2016). *The long depression*, Londres: Haymarket.
- Rodríguez, Emmanuel y López, Isidro (2011): Del auge al colapso. El modelo financiero–inmobiliario de la economía española, *Revista de Economía Crítica* N° 12, pp. 39–63.
- Ruiz-Gálvez, M. Eugenia y Vicent, Lucía (2018): The Spanish labor market on the path of flexibility and wage devaluation, en Luis Buendía y Ricardo Molero (eds) *The political economy of modern Spain: from miracle to mirage*, Londres: Routledge, pp. 98–123.
- Sawyer, Malcolm (1985). *The economics of Michał Kalecki*, Armonk: M.E. Sharpe.
- Shaikh, Anwar (2016): *Capitalism: competition, conflict, crises*, Nueva York: Oxford University Press.
- Taguas, David (2014): *Cuatro bodas y un funeral: cómo salir de la crisis sin salir del euro*, Barcelona: Deusto.
- Torres, Juan (2009): Crisis inmobiliaria, crisis crediticia y recesión económica en España, *Papeles de Europa* N° 19, pp. 82–107.
- Uxó, Jorge; Febrero, Eladio y Bermejo, Fernando (2015): Reforma laboral, devaluación salarial y empleo: una perspectiva macroeconómica, *Revista de Economía Laboral* N° 12, pp. 201–247.
- Vara, Óscar (2009): Causas de la crisis financiera en el caso español, *Cuadernos de Economía* N° 32, Vol. 88, pp. 141–158.
- Vázquez, Marta (2015): Una aproximación a la actual crisis de deuda en España, *Economía UNAM* N° 12, Vol. 34, pp. 53–67.

## **¿Pueden los medios de comunicación contribuir a prevenir las crisis económicas alertando de los riesgos que las originan? Un debate a partir de la crisis iniciada en 2008**

**Raul Rios Rodríguez (raul.rios@usc.es)**

*Universidade de Santiago de Compostela. Departamento de Ciencias de la Comunicación*

**Adrián Dios Vicente (adrian.dios@usc.es)**

*Universidade de Santiago de Compostela. Departamento de Economía Aplicada*

**Edelmiro López Iglesias (edelmiro.lopez@usc.es)**

*Universidade de Santiago de Compostela. Departamento de Economía Aplicada*

Palabras clave: crisis económica, comunicación, periodismo económico, ciclos económicos, modelos de acumulación

Clasificación JEL: H12, O11, Y80

La crisis económica iniciada en 2008 suscitó una línea de investigación en el campo académico del periodismo sobre el tratamiento mediático de la economía en la etapa previa a la recesión. El principal objetivo era determinar si los medios alertaron o no de los riesgos presentes en esa dinámica económica. Aunque con diferentes matices, la conclusión mayoritaria es que los medios no prestaron atención a los factores de inestabilidad existentes, incumpliendo su responsabilidad deontológica de ‘perros guardianes’ de la sociedad (e. g. Starkman, 2014).

Sin embargo, hay una pregunta que no llega a ser planteada: ¿qué habría ocurrido si los medios hubiesen alertado, con suficiente énfasis y eco social, sobre los riesgos económicos que condujeron a la crisis? El objetivo del presente trabajo es abordar esta cuestión, con el fin de profundizar en la reflexión acerca de la influencia que puede ejercer el periodismo en la evolución económica. Si la crisis iniciada en 2008 es interpretada como la consecuencia de disfunciones del modelo económico o errores de los agentes que podrían corregirse, cabe pensar que los medios de comunicación podrían haber contribuido a evitarla, alertando de los peligros e impulsando cambios en las políticas públicas y en las decisiones de inversión. En cambio, si se interpreta la crisis como un

reajuste necesario del capitalismo ante el agotamiento de un modelo de acumulación, ni la capacidad de influencia de los medios ni las vías a través de las cuales puede materializarse dicha influencia resultan tan evidentes.

Nuestra contribución se articula sobre dos ejes: los tipos de influencia que ejercen los medios sobre la dinámica económica, por una parte, y cómo esta influencia podría prevenir la gestación de las crisis o influir en su desarrollo, por la otra.

En lo que respecta a la primera cuestión, podemos diferenciar dos grandes tipos de influencia de los medios en la economía: la ejercida sobre las políticas públicas y la que afecta a los mercados, a la acción de los agentes privados. La influencia de los medios sobre las políticas públicas se deriva de su capacidad para incidir en la opinión pública, que en función de los inputs mediáticos que reciba reclamará a través de diversas vías uno u otro tipo de políticas por parte de las Administraciones. No es necesario que se produzca una reivindicación explícita o formal desde la ciudadanía o los agentes sociales, sino que los responsables políticos pueden deducir las opiniones mayoritarias en función del discurso mediático y actuar en consecuencia.

En este sentido, existen dos grandes teorías que desarrollan este tipo de influencia: la *Agenda-Setting* y el *Framing*. El postulado básico de la primera es que la agenda pública (el conjunto de temas que forman parte del debate público) está fuertemente condicionada por la agenda mediática (McCombs, 2004; McCombs and Shaw, 1972). Esta última, a su vez, es influenciada por la agenda política, produciéndose en muchas ocasiones una disputa entre los diferentes agentes mediáticos y políticos para imponer sus propias agendas, disputa en la que también puede intervenir la ciudadanía de forma más o menos organizada. Por su parte, la teoría del *framing* va más allá e indica que los medios también influyen en la manera en que la ciudadanía interpreta los temas que son objeto de cobertura mediática (Entman, 2004). Este proceso no es unidireccional y en él también intervienen los agentes políticos, que tratan de imponer sus interpretaciones o *frames* tanto a la prensa como a la ciudadanía. En todo caso, la idea básica a destacar de esta teoría es que los medios influyen en la interpretación que la ciudadanía tiene de los diferentes temas, lo que en última instancia condiciona su apoyo u oposición a las diferentes políticas públicas y, en consecuencia, la propia acción de gobierno.

Partiendo del esquema anterior, si adoptamos aquellas visiones que interpretan las crisis como resultado de disfunciones concretas del modelo económico y de su marco político-normativo, las advertencias de los medios de comunicación pueden evitar las

crisis. Aplicado a la crisis económica iniciada en 2008, si la inestabilidad financiera y el elevado apalancamiento, entendidos como principales causas de la misma, son interpretados *sólo* como un problema derivado de una regulación deficiente, la crisis podría haber sido evitada con políticas que mejorasen esa regulación (por ejemplo, requiriendo mayores ratios de solvencia, limitando el uso de determinados derivados financieros, etc.). Por lo tanto, los medios podrían haber llamado la atención sobre estos aspectos, ofrecido alternativas y, en última instancia, haber suscitado otro tipo de políticas que corrigiesen las deficiencias del sistema.

La segunda vía a través de la cual los medios de comunicación pueden incidir sobre la dinámica económica es su influencia directa en los mercados. Los medios (o las agencias especializadas en información financiera) ejercen esta influencia en la medida en que condicionan las decisiones de inversión de los diferentes agentes privados. Por una parte, al informar de los flujos de compra-venta y los precios de los activos, generan un precio ficticio que sirve de referencia para futuras operaciones. Por otra parte, la información acerca de las opiniones de ciertos actores del mercado permite a otros actores tenerlas en cuenta en sus propias decisiones de inversión (Thompson, 2013). Así, los medios y las agencias influyen sobre las expectativas colectivas de los agentes del mercado, contribuyendo habitualmente a generar un exceso de confianza en las etapas de expansión y un pánico excesivo en las fases de contracción, lo que encajaría con la Hipótesis de Inestabilidad Financiera de Minsky (1977). Por último, las interpretaciones que los medios puedan dar sobre la información relativa a las perspectivas macroeconómicas o las de algún sector o empresa concreta también son susceptibles de ser tomadas en consideración por los agentes del mercado y condicionar sus decisiones futuras. Al influir en las decisiones de un elevado número de agentes de forma simultánea, los medios inciden sobre la evolución de los mercados en su conjunto.

En base a lo que se acaba de exponer, para aquellas visiones que interpretan las crisis como consecuencia de decisiones de inversión equivocadas, principalmente en el sector financiero y en el inmobiliario (ampliamente conectados), los medios de comunicación habrían tenido una gran capacidad para evitarlas. Si los medios hubiesen alertado de la creciente inestabilidad del sistema financiero, del alto riesgo de los derivados financieros y de la burbuja inmobiliaria, los agentes del mercado podrían haber considerado esta información y actuado de otra manera, evitando así que la crisis tuviera lugar.

No obstante, debemos reflexionar sobre la capacidad de los medios para evitar las crisis en el caso de que éstas sean interpretadas como un fenómeno estructural intrínseco al sistema capitalista. Según esta visión, está claro que sería conveniente haber tenido en cuenta el papel de las decisiones de inversión que finalmente se revelaron erróneas y su impacto sobre los mercados, al igual que las deficiencias en materia de política económica; pero se trata de elementos que constituyen la manifestación visible de dinámicas y problemas más profundos. De acuerdo con este tipo de interpretaciones, las crisis constituyen un fenómeno inherente a la economía capitalista, que se manifiesta en los ciclos económicos, produciéndose en ellas una reconfiguración de los mecanismos de valorización del capital una vez se agotan los procesos de acumulación vigentes. Así, fenómenos como la desregulación financiera y sus consecuencias no deben ser interpretados como errores o fallos que podrían haberse corregido, sino como elementos constitutivos del modelo de acumulación.

Si adoptamos esta visión, los medios de comunicación y las instituciones políticas sobre las que influyen podrían modular la intensidad de las crisis, su desarrollo concreto o incluso contribuir a desplazarlas en el tiempo; pero no podrían evitarlas, a no ser que cuestionen el marco capitalista al que son intrínsecas.

### **Referencias bibliográficas**

- Entman, R.M. (2004). *Projections of Power. Framing News, Public Opinion and US Foreign Policy*. Chicago: The University of Chicago Press.
- McCombs, M.E. (2004). *Estableciendo La Agenda*. Barcelona: Paidós Comunicación.
- McCombs, M.E. and Shaw, D.L. (1972). The Agenda setting Function of Mass Media. *The Public Opinion Quarterly* 36(2): 176–187.
- Minsky, H.P. (1977). A theory of systemic fragility. In: Atman, E. & Sametz, A. (Eds.): *Financial Crises: Institutions and Markets in a Fragile Environment*. New York: John Wiley.
- Starkman, D. (2014). *The Watchdog That Didn't Bark: The Financial Crisis and the Disappearance of Investigative Journalism*. New York: Columbia University Press.
- Thompson, P.A. (2013). Invested interests? Reflexivity, representation and reporting in financial markets. *Journalism* 14(2): 208–227.

# **El enfoque de las Estructuras Sociales de Acumulación y el Modelo Sueco**

**Pedro M. Rey-Araújo**

*Universidade da Coruña*

**Luis Buendía**

*Universidad de León*

El presente trabajo aborda la onda larga del capitalismo sueco desde la perspectiva teórica de las Estructuras Sociales de Acumulación (ESA). Adoptando una versión holística y de largo plazo, observa cómo las fases por las cuales atraviesa el capitalismo global se manifiestan en la configuración institucional del capitalismo sueco, aunque de una forma idiosincrática al encontrarse dichas presiones globales mediadas tanto por el previo desarrollo histórico de aquel, como por la relación de fuerzas entre clases sociales en su interior.

## **1. La Teoría de las Estructuras Sociales de Acumulación (ESA)**

El enfoque de las ESA surge a principios de los años 1970, en el seno de la Economía Política Radical norteamericana, con el objetivo de explicar la recurrente sucesión, en sociedades donde el capitalismo es el modo de producción dominante, de largos períodos de estabilidad socio-institucional y crecimiento económico, seguidos por otros donde la interrupción de la expansión previa conlleva una acentuación del conflicto social. A partir de un entendimiento de la inversión capitalista de herencia marcadamente keynesiana, se postula que aquella no tiene lugar en un vacío espacio abstracto, tal y como postulan las corrientes ortodoxas, sino que precisa de un entorno institucional adecuado que garantice unos niveles mínimos de predictibilidad y estabilidad que, a su vez, promuevan la reinversión de los beneficios en el proceso productivo, por lo que dicho entorno institucional, pues, ha de estabilizar las diferentes fases que componen el circuito del capital.

No obstante, la capacidad de la estructura institucional para reproducirse estará siempre supeditada a su capacidad para contener y desplazar las contradicciones sociales existentes (incluyendo, por supuesto, la relación salarial, aunque sin limitarse a ella). En algún momento, o bien el entorno institucional dejará de promover el crecimiento

económico, o bien este último erosionará las propias bases institucionales que lo hicieron posible en primer lugar. Dichos momentos de crisis sistémica obligan así a una refundación del entorno institucional que permita sentar las bases de una nueva senda de crecimiento. Es por ello que la identificación de las sucesivas ESAs permite una periodización de la propia historia capitalista en términos de sus diversas *etapas* u *ondas largas*.

La literatura existente sobre las ESA adolece, en nuestra opinión, de dos lagunas que nuestro trabajo pretende contribuir a subsanar. En primer lugar, la gran mayoría de casos de estudio adoptan un ‘nacionalismo metodológico’ que, a nuestro entender, impide apreciar correctamente las similitudes entre casos derivadas de participar del mismo tiempo histórico. En segundo lugar, su aplicación ha estado principalmente restringida al capitalismo estadounidense, siendo escasas sus aplicaciones a países de distintas latitudes.

## **2. La Onda Larga del Capitalismo Sueco.**

Culminada la II Guerra Mundial, el capitalismo inicia una nueva senda expansiva a nivel global. Los cambios geopolíticos que sitúan a los Estados Unidos como principal potencia mundial, la implementación de nuevos procesos productivos, o los nuevos patrones distributivos que, a su vez, permiten una expansión del consumo de las masas populares, son factores que subyacen a la expansión sostenida de la actividad capitalista en la que, retrospectivamente, ha sido caracterizada como ‘la edad dorada del capitalismo’. Sin embargo, a partir de los años 1970, mejoras en las tecnologías de transporte junto con una marcada sobre-acumulación del capital industrial a nivel global dan inicio a la fase descendiente del ciclo acumulación sistémico, donde el capital financiero se configura como la fracción de capital dominante, iniciando así una nueva etapa, neoliberal, cuya crisis terminal anuncia la Gran Recesión de 2008.

La evolución del capitalismo sueco a lo largo del periodo indicado no ha permanecido inmune a las dinámicas globales arriba descritas, viéndose estas reflejadas en la orientación y sentido de las principales transformaciones experimentadas por la constitución interna de aquel. No obstante, dicha influencia en ningún caso ha de ser entendida como una mera transposición de dichas dinámicas transnacionales a una escala global, sino que dichas dinámicas aparecen mediadas, por un lado, por la relación de fuerzas sociales en el interior de la formación social sueca y, por otro, por su propia trayectoria histórica. En resumen, es el propio entorno institucional doméstico, fruto a su

vez de luchas pasadas y desarrollos históricos contingentes, el que filtra las presiones globales derivadas de su inserción externa, dando lugar a una trayectoria histórica idiosincrática, relativamente autónoma, aunque en ningún caso completamente disociada, del entorno internacional en que aquella se enmarca. Seguidamente, procedemos a presentar una versión esquematizada de dicha evolución.

*a) 1938-1950. La fase de 'exploración' del modelo sueco.*

Aunque el Partido Socialdemócrata (SAP) accede al gobierno en 1932, el momento fundacional de lo que, en años posteriores, será considerado el 'modelo sueco' lo constituye la firma del 'acuerdo de Saltsjöbaden' en 1938, donde se sienta el marco institucional que gobernará las relaciones industriales en las décadas siguientes. Firmados por la patronal (SAF) y el principal sindicato de trabajadores (LO), los primeros disfrutarán de completa libertad para organizar el proceso de trabajo a cambio del reconocimiento para los segundos de su derecho a huelga. En 1944 el gobierno aprueba su 'Programa de Posguerra', con ambiciosas intenciones planificadoras y nacionalizadoras que, no obstante, recibió una fuerte contestación por parte de la patronal. Éstas fueron finalmente abandonadas, aunque sí se comienzan a sentar las bases de lo que será el futuro Estado de Bienestar. En definitiva, importantes fricciones entre clases sociales persistían, fundamentadas estas en divergentes visiones y programas políticos.

*b) 1950-1976. La 'edad dorada' del modelo sueco.*

La adopción del modelo Rehn-Meidner en 1951 marca un punto de inflexión en la evolución del modelo sueco, pues da lugar a una estructura institucional internamente coherente, al tiempo que establece la dirección general que guiará sucesivas transformaciones. Con el objetivo de reconciliar crecimiento económico, baja inflación, pleno empleo y una distribución igualitaria de la renta, el modelo establecía una norma salarial única para todos los sectores ligada a los crecimientos de productividad de la economía en su conjunto, de forma que se contuviesen las presiones inflacionarias a la vez que se eliminaba a aquellas empresas que, siendo menos competitivas, no lograban ofrecer los niveles salariales pactados.

Durante estos años una ESA internamente coherente opera de forma satisfactoria, coexistiendo altos niveles de crecimiento económico, una intensa acumulación de capital, y una relativa ausencia de conflictos sociales significativos. La expansión continua de la demanda agregada durante estos años anima un intenso proceso de acumulación, tanto

pública como privada, que a su vez sostiene niveles de productividad y remuneración crecientes. Paralelamente, se expanden significativamente todas las dimensiones del Estado de Bienestar, dando mayor impulso a la expansión productiva a la vez que refuerza el clima de cooperación entre las clases.

*c) 1976-1993. La transición hacia el neoliberalismo.*

En 1976 el SAP abandona el gobierno por primera vez desde 1932, mientras que los efectos de la crisis internacional se hacen sentir por primera vez. Esta etapa viene marcada por una gradual descomposición de los arreglos institucionales previos y la aparición de crecientes contradicciones internas. La ruptura de la negociación colectiva centralizada orienta la relación de fuerzas a favor del capital, lo que permite una recuperación paulatina de la rentabilidad capitalista, mientras que la mayor autonomía disfrutada por el capital financiero acaba dando lugar a una serie de dinámicas especulativas cuyo abrupto final desembocará en una intensa crisis económica a principios de la década de 1990.

*d) 1993-2020. Un modelo sueco neoliberalizado*

Tras la crisis financiera de principios de los 1990, el capitalismo sueco entra en una nueva etapa de crecimiento sostenido apenas interrumpido por los efectos de la Gran Recesión. La acentuada liberalización del capitalismo sueco, en una línea similar a la experimentada por otros países occidentales, no eliminó por completo sus rasgos diferenciales. La dispersión salarial siguió siendo limitada, aunque creciente; su Estado de Bienestar se sigue ubicando entre los más redistributivos y efectivos; la negociación centralizada fue recuperada, aunque a nivel sectorial; y el sector exportador sigue marcando la pauta de incrementos salariales. Sin embargo, diversas transformaciones indican una transformación de sus equilibrios y lógicas internas: el principal objetivo de la política económica ya no es el pleno empleo sino la estabilidad de precios; el sector privado, y no el público, constituye la principal fuente de demanda; el movimiento obrero se encuentra altamente fragmentado internamente, dando lugar a una creciente dispersión salarial; y una creciente financiarización afecta a aquellas áreas antaño salvaguardadas de las presiones mercantilizadoras, prominentemente la provisión de vivienda y las pensiones.

# METABOLISMOS, ECOLOGÍA POLÍTICA Y ECONOMÍA CIRCULAR

## **MuSIASEM: una metodología para el estudio de las bases biofísicas de los sistemas socioeconómicos desde la complejidad**

**J.J. Larrabeiti-Rodríguez<sup>a\*</sup>**

**Raúl Velasco-Fernández<sup>a,b</sup>**

**Mario Giampietro<sup>a,b,c</sup>**

*<sup>a</sup>Universitat d'Andorra (UdA)*

*<sup>b</sup>Institut de Ciència i Tecnologia Ambientals (ICTA)*

*<sup>c</sup>Institució Catalana de Recerca i Estudis Avançats (ICREA)*

### Resumen:

Los principales retos a los que se enfrenta la humanidad en el siglo XXI, entre los que se encuentran el cambio climático, la transición hacia un sistema energético basado en renovables o la pérdida de la biodiversidad, son biofísicos. Asimismo, las iniciativas que se han articulado para dar respuesta a estas emergencias, recogidas en los Objetivos del Desarrollo Sostenible (ODS), necesitan de la integración de información procedente de diferentes dimensiones (la biofísica, la económica, la social) y escalas de análisis. La economía ecológica (EE) se estableció formalmente en 1989 con el ambicioso plan de transformar las relaciones sociedad-naturaleza orientándolas hacia la sostenibilidad, entendida ésta como el respeto por los procesos ecológicos. Coincidiendo recientemente con los 30 años del establecimiento de la disciplina, y en vista de la actual coyuntura, diversos autores han reflexionado sobre la necesidad de una vuelta a sus orígenes, emplazando la comprensión biofísica del proceso económico en el centro de la agenda de investigación. En la presente comunicación se argumenta que la metodología Multi-Scale Integrated Analysis of Societal and Ecosystem Metabolism (MuSIASEM) es una excelente candidata para dar operatividad a este ambicioso plan. Para ello se expone de una manera clara y accesible las principales características del enfoque. Además, diversos conceptos teóricos que fundamentan la metodología son revisados y relacionados con pilares conceptuales de la EE como la inconmensurabilidad de valores o la sostenibilidad fuerte. Finalmente se reflexiona sobre el potencial de MuSIASEM para vislumbrar espacios de cambio que promuevan unas prácticas sociales más sostenibles.

Palabras clave: MuSIASEM, metabolismo social, análisis biofísico, complejidad.

Clasificación JEL: Q57.

## 1. Introducción.

La actual crisis sociosanitaria de la COVID-19 pone de relieve las profundas interdependencias entre sistemas humanos y naturales. La presión ejercida por las sociedades humanas, materializada en términos de destrucción de la complejidad de los ecosistemas regionales, de deforestación y de producción de espacios urbanos, junto con un sistema económico global hiperconectado, han sido factores claves para la emergencia de la pandemia (Wallace et al., 2020). En un sentido más amplio, conceptos como "Antropoceno", "Gran Aceleración", "Siglo de la Gran Prueba" o "Límites Planetarios" forman ya parte del imaginario colectivo e indican un deterioro ambiental incuestionable producido por las presiones humanas sobre el mundo natural (UN Environment 2019) que pone en peligro la continuidad del equilibrio planetario y la sostenibilidad de las sociedades humanas (Steffen et al., 2018).

Lejos de aceptar esta realidad, la economía ortodoxa (EO) mantiene una visión que ignora la dependencia de los sistemas socioeconómicos del macrosistema natural y la consiguiente existencia de procesos fuera de control humano que imponen límites. El objeto de la ciencia económica y la definición de riqueza social, se reduce al estudio de los bienes y servicios apropiables, valorables (en dinero), intercambiables y producibles. A su vez, la representación del proceso económico se encuentra enclaustrada en el universo autosuficiente de los valores de cambio, con la consiguiente separación entre escasez subjetiva y objetiva y entre lo económico y lo físico (Naredo 1987). En consecuencia, la perspectiva reduccionista de la EO respalda políticas que destruyen los ecosistemas y los fundamentos sobre los que se sustenta la vida (Røpke 2005).

Con el convencimiento que las herramientas propuestas por la EO son insuficientes para representar las complejas relaciones sociedad-naturaleza y tratar la crisis ambiental, la economía ecológica (EE) se estableció formalmente en 1989 con el ambicioso plan de desarrollar un nuevo paradigma económico basado en la dependencia de los sistemas sociales y económicos de una realidad biofísica que los sustenta y los limita (Daly 1977; Georgescu-Roegen 1971). Bajo un marco ontológico radicalmente diferente al de la EO, la EE propone una narrativa termodinámica del proceso económico. La perspectiva de la EE, sin caer en el reduccionismo, considera a las sociedades humanas

como sistemas naturales y a los procesos económicos como procesos metabólicos que deben ser caracterizados en términos de flujos de energía y materiales. El objetivo final de la disciplina era proveer con nuevas herramientas epistemológicas para la comprensión de la escala, el uso de recursos e impactos generados por las sociedades humanas a la vez que ofrecer políticas alternativas para transformar las sociedades hacia la sostenibilidad (Røpke 2004; Spash 2015). Posteriormente la EE se ha embarcado en una fase de pluralismo metodológico y transdisciplinariedad, que le han hecho perder sus raíces heterodoxas para hacerla más compatible con la EO (Melgar-Melgar y Hall 2020; Spash 2020). Así, las aproximaciones monetarias y basadas en mecanismos de mercado han ido ganando peso con respecto a enfoques biofísicos (Plumecocq 2014).

Tras más de treinta años desde el establecimiento formal de la EE se hace cada vez más patente el carácter interrelacionado y sistémico de la crisis ambiental, que también es económica y social. Asimismo, la incapacidad de la EO, convertida en instrumento de estabilización de la actual estructura de poder, para hacerla frente apoyada en sus dos principales paradigmas: el crecimiento económico ilimitado y las valoraciones monetarias y el uso de mecanismos de mercado (Giampietro y Funtowicz 2020). En este sentido, diversos autores abogan por una vuelta de la EE a sus orígenes más heterodoxos y contestatarios, emplazando la comprensión de los sistemas socioeconómicos en términos biofísicos y el rechazo a los presupuestos de la EO, en el centro de la agenda de investigación (Daly 2019; Melgar-Melgar y Hall 2020; Pirgmaier y Steinberger 2019; Spash 2020).

En la presente comunicación se presenta a la metodología *Multi-Scale Integrated Analysis of Societal and Ecosystem Metabolism* (MuSIASEM) como una excelente candidata para dar operatividad al ambicioso plan fundacional de la EE ahora de nuevo reivindicado. En una aproximación biofísica o eointegradora (Naredo 1987) el proceso de reproducción social debe contextualizarse siempre bajo una permanente y cambiante relación metabólica con la naturaleza (Harvey 2010). Esto se traduce en la necesidad de herramientas que aporten información relativa a la disponibilidad de recursos, generación de residuos, uso de los distintos flujos metabolizados en el interior del sistema socioeconómico, producción de presiones e impactos ambientales y el reconocimiento de incertidumbres fuertes (efecto rebote, paradoja de Jevons, dificultades epistemológicas, etc.). MuSIASEM es un enfoque innovador para el estudio de la sostenibilidad de las sociedades humanas que da respuesta a estas necesidades. Es una de las principales

metodologías en el campo de la investigación sociometabólica (Haberl et al., 2019) que a su vez está relacionada con una vieja tradición en el campo de la teoría económica: el estudio substantivo (en especie, "in natura") de la economía. De acuerdo con Gerber y Scheidel (2018) MuSIASEM es una de las principales metodologías para el estudio substantivo del proceso económico de una manera sistémica.

La originalidad de MuSIASEM radica en poseer unas robustas bases teóricas basadas en la integración de diferentes ideas y conceptos de la ciencia de la complejidad (Giampietro et al., 2012, 2013; Giampietro y Renner 2020; Renner et al., 2020). Debido a su especificidad, el principal objetivo de la comunicación es presentar la metodología de manera accesible en lengua castellana a la vez que clarificar y discutir algunos de sus conceptos teóricos para facilitar su comprensión e incentivar su aplicabilidad. En este sentido la presentación se organiza como sigue: en la siguiente sección se presentan ideas básicas de la metodología en relación a su aproximación al sistema económico, al proceso económico y a la sostenibilidad. El apartado tercero revisa y discute varios conceptos teóricos habituales en la literatura sobre la metodología. Finalmente, la comunicación se cierra con algunas consideraciones finales.

## **2. MuSIASEM: nuevas perspectivas para los retos actuales.**

Desde la perspectiva de MuSIASEM los sistemas sociales y los sistemas naturales son sistemas complejos autoorganizados y deberían ser estudiados conjuntamente como un sistema interdependiente (Giampietro 2019a). Este punto de vista reconoce que el funcionamiento de los ecosistemas es decisivo, no sólo por la provisión de recursos naturales y como sumidero de desechos, sino porque provee con una gran variedad de servicios ecológicos sin los cuales las sociedades humanas no podrían florecer (ciclo hidrológico, regulación del clima, mantenimiento de la composición atmosférica, renovación de fertilidad suelos, etc.). Además, el estado de un sistema de estas características no es observable ni controlable a través de precios y valoraciones monetarias.

El hecho de considerar a un sistema como complejo presenta indudables retos epistemológicos. Por un lado, el comportamiento del todo no es evidente del estudio de sus partes. Hay que tener en cuenta el patrón, entendido como una configuración de relaciones determinada (Capra 1996). Así, desde la perspectiva de MuSIASEM el sistema socioeconómico se entiende como una totalidad integrada que emerge de las relaciones

organizadas entre sus partes. Por otro lado, la complejidad implica tener en cuenta el punto de vista del observador y la existencia de percepciones no equivalentes de lo que es relevante a la hora de representar un fenómeno (Ahl y Allen 1996). Un enfoque desde la complejidad reconoce la existencia de inconmensurabilidad social y técnica. La primera hace referencia a la existencia de diferentes actores con valores opuestos y diferentes percepciones e intereses. La segunda a la imposibilidad de resumir todas las posibles representaciones a una única dimensión o escala (Giampietro et al., 2012). Con el objetivo de obtener una caracterización lo más completa posible del sistema económico, MuSIASEM integra diferentes dimensiones (económica, biofísica, demográfica y ecológica), considera diferentes niveles de análisis (la totalidad del sistema, compartimentos y subcompartimentos) y aplica diferentes escalas temporales y espaciales (Giampietro y Mayumi 2010). Todo ello representa un punto de partida radical para el estudio del metabolismo social que contrasta con visiones reduccionistas basadas en la adopción de una única escala y una única dimensión.

Diversas ramas de la teoría de la complejidad sugieren una fuerte analogía entre los procesos autoorganizados de los sistemas ecológicos y de los sociales (Giampietro y Renner 2020; Renner et al., 2020). Ambos requieren la existencia de favorables condiciones ambientales para su desarrollo y la habilidad de poder usar los recursos disponibles (Giampietro 2019b). Así, desde la narrativa metabólica que utiliza la metodología, se concibe al sistema económico como un sistema disipativo. Este tipo de sistemas necesitan constantemente obtener inputs de su medio ambiente (energía y materiales) y poder depositar en él desechos para mantener su identidad y estructura interna (Prigogine y Nicolis 1977). Son disipativos en el sentido de que tienen estructura pero no la estabilidad de los sólidos: se disipan cuando el suministro de energía se acaba. Por consiguiente son sistemas en reacción continua capaces de compensar su ritmo de generación de entropía interna a expensas de la energía libre tomada del medio ambiente y devuelta al mismo en forma degradada.

El uso de la metodología MuSIASEM implica modificar nuestro nivel de observación en el análisis de un sistema socioeconómico. La unidad de estudio no es un sistema económico aislado y autosuficiente (o con intercambios con el exterior meramente en términos de comercio exterior) sino un sistema socio-ecológico, formado por dos elementos básicos: la tecnosfera y la biosfera. El primero incluiría un conjunto de agentes sociales, instituciones y artefactos bajo control humano (lo que vendría a ser un

sistema socioeconómico desde la visión convencional) que genera la cantidad de entropía positiva necesaria para el mantenimiento de sus estructuras internas y la expresión de las funciones asociadas a la identidad del sistema. El segundo, por su parte, englobaría a un conjunto de ecosistemas que compensaría la destrucción de gradientes favorables por la estructura disipativa (Giampietro 2019a).

Partiendo del trabajo de Georgescu-Roegen (1971), MuSIASEM también nos incita a repensar el proceso económico. El economista rumano consideraba que la finalidad última del proceso económico es el disfrute de la vida y que el valor se deriva del flujo inmaterial generado por la producción (si bien materia y energía de baja entropía y trabajo humano son elementos indispensables del proceso de producción). Siguiendo esta línea de razonamiento, en MuSIASEM el sentido último del proceso económico no es la producción aumentada de bienes y servicios sino asegurar el mantenimiento y la reproducción de los componentes constituyentes (o elementos estructurales) de la sociedad, básicamente personas y unos usos del suelo determinados. Para ello se hace necesaria la existencia de un conjunto de elementos funcionales que garanticen una serie de usos finales o prácticas sociales imprescindibles para la reproducción social (por ejemplo, un sector agrícola que produzca alimentos, un sistema de transporte que nos permita la movilidad, un sector doméstico que asuma la crianza y cuidado de las personas, etc.). Por su parte, el concepto de patrón metabólico, una de las ideas clave de la metodología, haría referencia a los requerimientos de energía y materiales del conjunto de componentes funcionales. Este puede ser expresado como ratios metabólicos en términos de uso de recursos por hora de actividad humana o densidades metabólicas en términos de requerimientos de recursos para los diferentes usos del suelo (agrícola, industrial, residencial, etc.). Evidentemente, economías con diferentes configuraciones de elementos estructurales y funcionales generarán patrones metabólicos distintos.

MuSIASEM habilita un análisis de la sostenibilidad basado en una caracterización cuantitativa del patrón metabólico del sistema bajo estudio. Para ello la metodología utiliza diferentes niveles de observación: (i) una visión interna, relacionada con el concepto de "viabilidad" y asociada a procesos bajo control humano sujetos a limitaciones internas (relacionadas con la tecnología disponible y las instituciones y capacidades humanas); (ii) una visión externa relacionada con el concepto "factibilidad" y asociada a procesos fuera de control humano sujetos a limitaciones externas (por ejemplo, disponibilidad de fuentes de energía primaria o la capacidad de absorción de desechos de

los ecosistemas); y (iii) una visión normativa relacionada con el concepto de "deseabilidad" asociada a la compatibilidad con valores sociales (Giampietro et al., 2014).

La visión interna estudia el modo en que los diferentes elementos funcionales de la tecnosfera metabolizan diferentes inputs (por ejemplo vectores energéticos como la electricidad o el gasoil) para realizar su cometido. Este análisis se realiza con la matriz de usos finales (Velasco-Fernández et al., 2018; Velasco-Fernández et al., 2020). La visión externa, por su parte requiere, contemplar la existencia de un adecuado aporte de inputs desde la biosfera a la tecnosfera (en términos por ejemplo de fuentes primarias de energía como el petróleo o el carbón) y la generación de desechos y emisiones desde la tecnosfera a la biosfera. La metodología dispone de la matriz de presiones ambientales y la matriz de impactos ambientales para realizar este análisis (Ripa y Giampietro 2017). Finalmente, la deseabilidad del patrón metabólico requiere una reflexión sobre la identidad de la sociedad, sus valores y creencias, que va más allá de consideraciones cuantitativas y debe ser realizado en un marco de ciencia posnormal (Funtowicz y Ravetz 1993).

En conclusión, en un mundo donde todas las partes están conectadas, reducir la presión sobre uno de los varios límites ecológicos generará nuevas presiones en otros límites. En este sentido, el estudio de la sostenibilidad presenta indudables retos. MuSIASEM permite analizar la sostenibilidad de un sistema socioeconómico integrando diferentes niveles de observación: la relación de las partes con el todo (visión interna), la relación del todo con el contexto (visión externa), expresada en términos de generación de presiones ambientales, y la relación entre identidad y contexto a medida que se interactúa y se modifica constantemente el entorno (visión normativa).

Una vez planteadas las ideas generales de la metodología, el siguiente apartado presenta y discute diferentes conceptos teóricos relevantes en la literatura sobre MuSIASEM con el objetivo final de incentivar su aplicabilidad desde la riqueza de sus fundamentos teóricos.

### **3. Conceptos teóricos.**

#### *3.1. Proceso semiótico*

Las sociedades humanas mantienen una relación dialéctica con su medio ambiente y por eso deben estar permanentemente adaptándose a las nuevas condiciones que, en parte, han creado. En este sentido son sistemas anticipativos (Rosen 1985) que necesitan del uso de modelos, sobre su interacción con el medio ambiente y con otras sociedades, para

aprender y adaptarse. A su vez, la producción de conocimiento científico es clave a la hora de generar modelos anticipativos que posibiliten la sostenibilidad. Sin embargo, las afirmaciones científicas han de ser validadas y el proceso de generación de conocimiento científico se encuentra insertado en un proceso más amplio de producción de sentido y construcción de realidad que define las prioridades de la sociedad en su conjunto: el proceso semiótico (Giampietro 2019b).

Desde un punto estrictamente conductivista, el comportamiento de todo organismo puede denominarse "intencionado" al tratarse de un comportamiento dirigido a un objetivo. Los sistemas vivos validan la utilidad de sus modelos a través de un proceso de interacción con el mundo exterior basado en la autoregulación desde la retroalimentación (Capra 1996). Percepciones relevantes del mundo exterior (semántica) son trasladadas a representaciones útiles (sintaxis) con las que guiar la acción (pragmática). El resultado del proceso es evaluado en referencia a los resultados previstos por el modelo. Si lo ocurrido difiere de lo esperado nuevos modelos explicativos deben ser generados hasta llegar a lo que Pattee (1995) denomina "cierre semántico" en donde todos los pasos entre semántica, sintaxis y pragmática son coherentes.

En el caso particular del las sociedades humanas obtener un "cierre semántico" es especialmente complicado, en particular en temas relacionados con la sostenibilidad en donde diferentes agentes tiene diferentes percepciones y representaciones relevantes sobre lo que es pertinente. En este sentido cuatro componentes pueden ser identificados en el proceso semiótico de las sociedades humanas: (i) el conocimiento científico aportando las representaciones; (ii) la gobernanza generando las interpretaciones; (iii) un conjunto de prácticas sociales; y (iv) un proceso político que define la identidad social y que determina las alternativas a considerar y la jerarquía de prioridades a resolver por la sociedad en su conjunto. El proceso semiótico revela el hecho de que los mecanismos de construcción de valor y significado tienen lugar a una escala que no puede atribuirse a organismos aislados. Sin embargo, debido a la existencia de asimetrías de poder en el ámbito político es importante evitar la hegemonización de perspectivas y agendas acerca de los problemas que deben ser resueltos. Además el proceso de filtraje y compresión de visiones consideradas relevantes debería ser permanentemente actualizado (Giampietro 2019b). La preocupación con respecto al cambio climático, que ha pasado de un asunto limitado a la percepción de unos pocos ecologistas hasta la consideración de un problema

institucional<sup>12</sup>, parece un buen ejemplo de identificación de nuevos problemas en el seno de la sociedad.

Las implicaciones del concepto de proceso semiótico son importantes de cara a la aplicación de MuSIASEM como herramienta cuantitativa de análisis de la sostenibilidad. Los modelos científicos son una representación simplificada de una percepción compartida de la realidad, no la realidad misma (Giampietro 2003). Hay un punto de vista del observador que debe ser integrado en el propio proceso de conocimiento. Este punto de vista se materializa en la decisión preanalítica sobre cómo observar. La selección de modelos, datos y la monitorización de resultados que resulta en hechos científicos es el resultado de la elección original acerca de qué narrativa utilizar y de qué preocupación relevante tratar. Sin embargo, la elección sobre el determinado problema que debe ser tratado no se puede justificar científicamente, más bien refleja una decisión normativa producto de un particular proceso político. Así, una definición estrecha de los problemas relevantes que deben ser tratados, que refleje sólo el interés de un grupo limitado de actores sociales, genera "hipocognición" (Lakoff 2010), esto es, un marco de análisis simplista que silencia aspectos importantes a considerar.

Finalmente, la idea de proceso semiótico nos remite a las causas sociales profundas de, entre otras cosas, el deterioro ambiental. Las prácticas sociales son el resultado del proceso de definición de identidad y de los problemas relevantes que deben ser solucionados. En la mayoría de sociedades actuales el proceso semiótico está hegemonizado por un conjunto de narrativas económicas producto del sistema capitalista dominante. El marco de producción y reproducción capitalista se centra en el valor de cambio y la reproducción ampliada del capital obviando cualquier tipo de realidad biofísica (Harvey 2018; Pirgmaier y Steinberger 2019). Si bien este modelo pudo ser instrumentalmente útil en un contexto de "mundo vacío" para expandir la capacidad de captar y transformar bienes naturales en bienes y servicios útiles para las sociedades, seguir manteniendo tal marco aspiracional deja de tener sentido en un "mundo lleno" donde la destrucción creativa está disparando los riesgos de colapso de las sociedades (Daly 2005). Así, el problema no es sobre una entidad ontológica a la que hay que combatir (por ejemplo el cambio climático) sino sobre un sistema que promueve prácticas

---

<sup>12</sup> El Parlamento Europeo declaró el estado de "emergencia climática" el 28 de Noviembre de 2019.

insostenibles como resultado de un proceso semiótico concreto y que responde a preguntas del tipo: "¿quiénes somos como sociedad?", "¿cuáles son nuestras metas?", "¿somos consumidores soberanos o seres ecodependientes e interdependientes?".

Si como sugiere Harvey en relación a su utopismo dialéctico, toda naturaleza, incluida la humana, trata de la exploración de lo novedoso (Harvey 2019), MuSIASEM debería ser usado como una herramienta para estudiar cómo la sociedad debería cambiar su identidad para hacerla compatible con su entorno, ayudando a definir un espacio para unas prácticas sociales realmente sostenibles.

### 3.2. Gramáticas

La sostenibilidad implica cambio: una variedad de sistemas humanos se adaptan e influyen sobre el medio ambiente y, en cierto punto, hacer más de lo mismo pone en riesgo su mantenimiento y reproducción (Giampietro 2003). Con la finalidad de caracterizar diferentes sistemas socioeconómicos, y poder representar su cambio, son necesarias herramientas epistemológicas flexibles que nos permitan introducir nuevas funciones y elementos estructurales. En este sentido la metodología cuenta con gramáticas las cuales facilitan una representación pertinente de las actividades metabólicas del sistema bajo estudio (Giampietro et al., 2012).

La noción más familiar del concepto de gramática está asociada con la organización estructural del lenguaje (Chomsky 1998). En el caso particular de la confección de modelos cuantitativos, el uso de gramáticas es útil para dotar de estructura operacional a la fase preanalítica. Esto implica la selección tanto de las categorías semánticas (usadas para que el análisis tenga sentido) como de las categorías formales (usadas para la cuantificación). En otras palabras, con las gramáticas podemos responder a las preguntas "¿qué es el sistema?" y "¿qué hace el sistema?" (Giampietro et al., 2012; Giampietro et al., 2014).

MuSIASEM ha desarrollado gramáticas específicas para la cuantificación de los requerimientos de energía, agua y alimentación así como para la cuantificación de la actividad humana y los usos del suelo. Estas gramáticas pueden ser consideradas como mapas relacionales que permiten describir en términos cuantitativos la red de conversiones de los flujos de energía, agua y alimentación que se producen en el seno del sistema socioeconómico una vez definida su taxonomía, es decir, los elementos funcionales y estructurales que lo componen (Giampietro et al., 2014).

Las gramáticas abordan el problema de la escala mediante una bifurcación de las categorías semánticas en relación a la visión interna y la externa. Así en la visión externa las categorías usadas son fuentes primarias (por ejemplo, carbón y petróleo para la energía, suelo fértil para la alimentación o acuíferos para la cuantificación de los requerimientos de agua). La visión interna, por su parte, es caracterizada en términos de vectores energéticos y usos finales (por ejemplo electricidad y combustibles para la energía, consumo de carne para la alimentación o agua potable para los requerimientos de agua). Con ello obtenemos una caracterización que integra tres niveles: (i) la escala local, que nos informa de cómo diferentes elementos estructurales usan los flujos biofísicos para la generación del output deseado junto con la inevitable producción de residuos; (ii) la mesoescala, que identifica el conjunto de elementos funcionales capaces de expresar un conjunto de usos finales que garantizan la reproducción del sistema; y (iii) la gran escala que analiza procesos fuera de control humano en relación a la disponibilidad de recursos y asimilación de desechos (Giampietro et al., 2014).

Si bien el proceso de aplicación de las gramáticas está estandarizado en MuSIASEM, estas pueden ser utilizadas "a la carta" por los agentes sociales. Así, dependiendo de la definición del problema, es posible desarrollar representaciones basadas en diferentes combinaciones de categorías semánticas y formales que permitan discutir la relevancia del punto de vista de un observador determinado. En este sentido, MuSIASEM ha sido utilizado para una gran variedad de análisis de sostenibilidad más allá de la caracterización del metabolismo de energía, agua y alimentación como es el estudio de la gestión de los residuos urbanos (D'Alisa et al., 2012) o el análisis integrado de los sistemas agrarios (Scheidel y Farrel 2015).

En definitiva, el uso de las gramáticas en MuSIASEM garantiza la transparencia de las decisiones tomadas tanto en la fase preanalítica como en la fase descriptiva. Las gramáticas son una herramienta flexible que facilita la definición del sistema complejo bajo estudio y la elección de los atributos relevantes a cuantificar. Además, permiten una discusión informada de la sostenibilidad gracias a que son transparentes respecto a la manera en que han sido producidos los números.

### 3.3. *Holon*

El término de "holon" fue propuesto por Arthur Koestler (1967) para conceptualizar el problema epistemológico consistente en el hecho de que algunas entidades

consideradas como totalidades no pueden ser comprendidas sin hacer referencia al contexto con el que interactúan. Candidatos para ser etiquetados como holones incluye a células, órganos, individuos humanos y sistemas socioeconómicos. Todos ellos realizan funciones como una totalidad a la vez que intercambian energía, materiales e información con su medio ambiente. A su vez, el concepto de holon enfatiza la organización jerárquica de los sistemas vivos (Ahl y Allen 1996; Allen y Starr 1982; Giampietro 1994). Así, dependiendo de la escala adoptada para representar un sistema complejo, un elemento puede ser considerado como un todo estructural o una parte funcional de un nivel jerárquico superior. Esta doble naturaleza de los holones, explica la ambivalencia sistémica a la que un observador se enfrenta a la hora de representar elementos de sistemas complejos (Giampietro y Mayumi 2018).

El análisis relacional de Robert Rosen utiliza las cuatro causas aristotélicas para analizar un holon y determinar los elementos a observar y estudiar (Renner et al., 2020): (i) un holon debe tener una función relevante, es decir, evidenciar una causa final; (ii) su producto útil, que puede ser material o inmaterial, sólo puede ser expresado por el adecuado tipo funcional, es decir, garantizar una causa eficiente; (iii) el tipo funcional debe estar compuesto de la combinación adecuada de tipos estructurales con lo que se hace necesaria la existencia de una causa formal; y (iv) una causa material, es decir diferentes configuraciones de energía, materiales y trabajo humano, son requeridos para su existencia. El uso de esta terminología aristotélica revela el carácter complementario y no substitutivo entre recursos naturales, capital y trabajo, alineándose con la visión de la EE, e invalidando el principio de sostenibilidad débil.

Una segunda complicación epistemológica relacionada con el concepto de holon proviene de la degeneración sistémica en el mapeo de sus componentes (Giampietro y Mayumi 2018). Un tipo funcional (por ejemplo, un profesor) puede relacionarse con diferentes tipos estructurales (hombre y mujer de diferentes edades) y un mismo tipo estructural (por ejemplo, una persona) puede realizar diferentes funciones (profesora, madre y cantante de coro). Además, la identidad de un tipo (su descripción ideal) nunca coincide exactamente con su realización específica, es decir, un caso concreto de combinación de un tipo funcional con un tipo estructural (las profesoras, madres y cantantes de coro son todas especiales). Así, al representar los elementos de un sistema complejo pensamos en tipos ideales (por ejemplo la granja, la fábrica, el coche, etc.) cuando en realidad sólo podemos observar casos concretos de esas tipologías conocidas

(una granja, una fábrica, un coche, etc.). En la práctica esto implica reconocer un alto grado de contingencia entre las posibles combinaciones de tipos funcionales, tipos estructurales y realizaciones concretas (Giampietro 2019b).

El concepto de holoarquía, jerarquía de holones, es útil a la hora de emplear diferentes narrativas al tratar con sistemas complejos. Dentro de una holoarquía existe una tensión entre la causalidad descendente (definición de limitaciones determinadas por la actividad de los holones de nivel superior) y la causalidad ascendente (tendencias generadas por la actividad de holones de niveles inferiores). En una holoarquía saludable esta tensión es conservada, característica conocida con el nombre de equipolencia (Iberall et al., 1980). La pérdida de equipolencia se manifiesta en el dominio de determinadas perspectivas y narrativas sobre otras perspectivas legítimas y opuestas. La sostenibilidad de los sistemas humanos nos permite pensar en estos términos. Las economías humanas se han expandido tanto como holones que están poniendo en peligro la estabilidad de los niveles superiores (sistema ecológico) de la holoarquía a la cual pertenecen. Además, el uso de narrativas económicas no es suficiente para explicar el cambio sistémico (Giampietro 1994).

Por último, el concepto de holon está relacionado con la existencia de una pluralidad de visiones y observadores. Los agentes humanos son holones y expresan simultáneamente diferentes identidades en una ecología de contextos. Los diferentes contextos son inconmensurables y no pueden compararse entre ellos o convertirse a una unidad común de medida (Bland y Bell 2007). Así, la capacidad de expresar la función prevista de una persona como padre, profesor o vegano refuerza o debilita la definición específica de sus contextos. También, las sociedades humanas son holoarquías en las que coexisten diferentes definiciones de identidad y propósito con respecto a diferentes holones de la jerarquía. Individuos, hogares, comunidades locales, gobiernos nacionales, etc., cada uno se encuentra en búsqueda de su propio "cierre semántico" dentro de su propio proceso semiótico (Giampietro 2019b).

Las ideas expuestas reverberan con fuerza en MuSIASEM. La existencia de diferentes observadores, el uso de distintas narrativas y el acoplamiento forzoso entre función y estructura son líneas de pensamiento constantes de la metodología. En términos prácticos esto se traduce en la adopción de dos visiones complementarias de análisis. Un enfoque de arriba hacia abajo que considera las relaciones funcionales entre los elementos del sistema y un enfoque de abajo hacia arriba para el estudio de los elementos

estructurales que componen los diferentes compartimientos funcionales. Esta doble caracterización permite combinar evaluaciones multidimensionales procedentes de datos estadísticos con evaluaciones basadas en coeficientes técnicos observados al nivel local, garantizando la robustez del análisis.

#### *3.4. Autopoiesis*

Autopoiesis, del griego, significa "creación de sí mismo". De acuerdo con Luisi (2003) el estudio de la organización autopoietica de los sistemas vivos, en su forma original, se limitó a la vida celular. Una célula es un sistema disipativo que mantiene su estructura interna gracias a una membrana esférica semipermeable que separa a la célula de su contexto. A partir de esta observación, Maturana y Valera (1980) identificaron la organización circular como la organización básica de todos los organismos vivos. Así, un sistema vivo es un sistema autopoietico en donde la función de cada componente es ayudar a producir y transformar a otros componentes manteniendo al mismo tiempo la circularidad global de la red (Capra 1996).

Junto con la expresión del patrón básico de organización de lo vivo, el concepto de autopoiesis está también relacionado con el fenómeno de la percepción. Un organismo vivo reconoce y utiliza el medio ambiente en un proceso en el que no hay separación entre el acto cognitivo y la estructura interna del mismo (Luisi 2003). En otras palabras, la percepción no puede ser considerada como una representación de una realidad externa sino que se especifica a través del proceso de cognición (Capra 1996). Los sistemas vivos poseen mecanismos que les posibilitan la obtención de información del exterior y la generación de significado válido para guiar su acción. Obtienen del mundo exterior los elementos que les permiten construir su identidad lo que les permite aprender, desarrollarse y adaptarse. En este sentido, la evolución es vista como el resultado del mantenimiento y adaptación de la estructura interna del organismo autopoietico en respuesta a cambios en las condiciones de su entorno (Giampietro 2019b).

Finalmente autopoiesis también se vincula a la aparición de nuevos significados asociados a la aparición de nuevas funciones observables en un nivel diferente de análisis. Propiedades emergentes son aquellas nuevas propiedades que surgen cuando un conjunto de componentes se ensamblan generando una estructura de mayor complejidad. Así, por ejemplo, la vida de una célula es una propiedad global que no puede ser atribuida a un

solo componente. Lo local y lo global se correlacionan de un modo dialéctico que enfatiza la múltiple causalidad y contrasta con una visión mecanicista de la vida (Luisi 2003).

El concepto de autopoiesis es relevante en MuSIASEM. Desde la metodología las sociedades humanas son consideradas un caso especial de sistemas autopoiéticos en los cuales la definición de identidad se produce mediante un proceso semiótico que garantiza su mantenimiento, reproducción y adaptación. También, al igual que otros sistemas vivos, son sistemas disipativos alejados del equilibrio térmico con lo que necesitan un constante aporte de energía y materiales para el mantenimiento de su organización interna. Así, dependiendo del nivel de observación considerado podemos hacer una distinción entre: (i) el sistema autopoiético en su totalidad formado por el conjunto de elementos constituyentes que deben ser mantenidos (los elementos fondo del sistema); (ii) holones funcionales del nivel jerárquico inmediatamente inferior, cuya ensamblaje determina la propiedad emergente global, es decir, la existencia de la sociedad como un todo; y (iii) holones de niveles jerárquicos inferiores necesarios para el correcto desempeño de las diferentes funciones.

La actualización del proceso autopoiético, es decir, la constante reconfiguración y evolución de la identidad del sistema, es analizada bajo la emergencia de nuevos holones. El hecho de que la misma función pueda ser realizada por diferentes tipos estructurales, de que un tipo estructural pueda realizar diferentes funciones y de que la realización específica de un holon no sea exactamente predecible a partir de sus tipos ideales, permite a un sistema complejo un cambio no determinista en respuesta a requisitos internos o externos. Cuando un holon es introducido para cumplir una nueva función hablamos de innovación por emergencia. Por contra, cuando nuevos tipos estructurales son desarrollados para expresar mejor una función establecida nos referimos a innovación por diseño (Giampietro y Mayumi 2018). Un ejemplo de innovación por emergencia sería la nueva función de movilidad asociada a la electricidad con la implantación del vehículo eléctrico. Este tipo de innovaciones están asociadas a cambios en las condiciones marco (por ejemplo el cambio climático) o cambios en las expectativas del sistema (por ejemplo la necesidad de reducir las emisiones de la economía). La innovación por diseño se relaciona con situaciones de estabilidad. Un nuevo modelo de vehículo que nos permita conducir más kilómetros y de una manera más confortable sería un ejemplo de este tipo de innovaciones basadas en "hacer mejor lo mismo".

En definitiva, el concepto de autopoiesis dirige nuestra atención a los requerimientos para el mantenimiento de las sociedades humanas pero también a su carácter cambiante y adaptativo. En lo que respecta a una caracterización cuantitativa de sistemas complejos esto es especialmente relevante. La validez del análisis se limita al mantenimiento de la identidad del sistema. Sin embargo, la constante reconfiguración de los componentes de un sistema autopoietico hace explícita la limitada vigencia de una representación cuantitativa. Por esta razón el conjunto de relaciones numéricas generadas en MuSIASEM no se dirigen a la obtención de soluciones óptimas (como sucede con los modelos convencionales basados en premisas "*ceteris paribus*"), sino a la representación de un espacio de información para llevar a cabo evaluaciones contingentes (del tipo "y si...") que permiten evaluar las limitaciones o incongruencias de ciertas propuestas.

### 3.5. Modelo Fondo-Flujo

El modelo fondo-flujo es un pilar fundamental de la metodología. Desarrollado por Georgescu-Roegen (1971), cuyo trabajo fue seminal para el establecimiento de la EE como disciplina académica, el modelo fondo-flujo permite dotar de operatividad al análisis del metabolismo social desde MuSIASEM.

El término "fondo" hace referencia a los agentes que transforman flujos de entrada en un producto resultante mientras mantienen y preservan su identidad durante la duración del análisis. Los elementos fondo son los encargados de realizar las transformaciones metabólicas en los sistemas sociales. Ejemplos de elementos fondo son las personas, el capital fijo y la tierra. Por su parte los elementos flujo son aquellos utilizados por los elementos fondo para la realización de su función. Estos aparecen o desaparecen durante la duración de la representación. Ejemplos de elementos flujo son los combustibles fósiles, la comida o las emisiones generadas por procesos industriales. El estudio del metabolismo social utilizando un modelo fondo-flujo no se centra exclusivamente en la cuantificación de los flujos sino que conecta fondos (los agentes transformadores en diferentes procesos) con flujos (los elementos utilizados y disipados). Esto permite generar indicadores multinivel caracterizando rasgos específicos del sistema (Giampietro et al., 2012).

El uso de elementos fondo y flujo ayuda a la configuración de la definición preanalítica de la identidad del sistema a estudiar. Así, los diferentes elementos fondo distribuidos en diferentes compartimentos funcionales jerárquicamente organizados

responden a la pregunta "¿qué es el sistema y qué debe ser mantenido?". Estos agentes son los elementos constituyentes del sistema y deben ser preservados y reproducidos para mantener la identidad del mismo. Además, estos elementos requieren de flujos para expresar el conjunto de funciones que permiten la reproducción social, respondiendo a la pregunta "¿qué hace el sistema?". A este respecto, las gramáticas establecidas por la metodología permiten la distribución y cuantificación de los diferentes elementos fondo y flujo.

La idea de que un nivel de organización jerárquico mayor que el individuo debería ser considerado a la hora de describir los flujos de energía en las sociedades modernas, es algo que transmite la distinción entre fondos y flujos. En este sentido es útil distinguir entre energía endosomática y exosomática. La primera hace referencia a la energía contenida en los alimentos y que es necesaria para el mantenimiento de los procesos fisiológicos humanos. La segunda, en cambio, indica la energía que es utilizada fuera del cuerpo con el objetivo de amplificar el producto del trabajo humano y el control sobre su entorno. El uso generalizado de diferentes artefactos en la tecnosfera (tecnología e infraestructuras) tiene como efecto que una gran parte de conversiones de energía en el metabolismo de las sociedades corresponda a transformaciones exosomáticas, vinculadas a niveles jerárquicos de compartimentación social superiores al individual.

Finalmente es importante distinguir entre flujos cuyo origen es un stock de aquellos originados por un fondo. Esta distinción tiene importantes implicaciones para la sostenibilidad de los sistemas humanos. El uso de un fondo conlleva una limitación determinada por la estructura física del fondo. Así por ejemplo una vaca, un elemento fondo, requiere de un tiempo para producir un litro de leche y no es posible obtenerlo en menos tiempo. Esto implica la existencia de una relación entre el elemento fondo y el ritmo al que puede proveer el flujo correspondiente. Además los elementos fondo deben ser periódicamente renovados lo que genera unos gastos adicionales para su mantenimiento. Sin embargo, en la medida en que el elemento fondo es reproducido en el tiempo, el flujo resultante de su utilización puede considerarse renovable. Por el contrario un stock, en principio, puede utilizarse a voluntad para la generación de un flujo pero el insumo que se deriva de ese stock no es renovable. Las economías modernas dependen, básicamente, de flujos originados por stocks (basados en la explotación de reservas de combustibles fósiles) para obtener los requerimientos de energía endosomática y exosomática necesarios para la estabilidad del proceso de reproducción

social. En consecuencia, una transición hacia un modelo más sostenible, como puede ser el uso de energías renovables bajo un marco fondo-flujo, implicará cambios radicales en el proceso de autopoiesis de los sistemas socioeconómicos.

### *3.6. Presupuesto Energético Dinámico*

Herbert Spencer, uno de los padres fundadores de la sociología moderna, relacionaba el progreso social con el excedente de energía (McKinnon 2010). Este último posibilitaba la diferenciación social y la viabilidad de actividades culturales más allá de las relacionadas con la satisfacción de las necesidades vitales básicas. Otros eminentes investigadores como Zipf (1941, 1949), Lotka (1922) y White (1943) han desarrollado esta idea desde diferentes disciplinas. El concepto de presupuesto energético dinámico en MuSIASEM reflexiona sobre el hecho de que un sistema socioeconómico debe simultáneamente invertir energía en generar energía a la vez que destinarla para la expresión de otras funciones como el mantenimiento y actualización de diversas instituciones sociales.

El concepto de presupuesto energético dinámico para el estudio de los sistemas socioeconómicos está basado en el trabajo previo realizado para la caracterización de los sistemas ecológicos. Así, en el análisis de las estructuras de los ecosistemas, Ulanowicz (1986) diferenció, dentro de la red de flujos de materia y energía que constituyen un ecosistema, dos estructuras funcionales básicas: el hiperciclo y la parte disipativa. La primera debe proveer con un necesario excedente de energía (después de descontar el consumo propio) al resto del sistema. La segunda expresa actividades esenciales pero que degradan energía.

Siguiendo esta distinción conceptual, es posible asociar los diferentes compartimientos funcionales del sistema socioeconómico como pertenecientes al hiperciclo o a la parte disipativa. El hiperciclo (también denominado parte catabólica) comprende los procesos que tienen lugar en los sectores primarios, es decir, los sectores agrícola, pesquero, forestal, minero y energético. Estos sectores, aún consumiendo materiales y energía para estar operativos, garantizan el suministro para el consumo en otros compartimientos sociales. La parte catabólica utiliza fuentes primarias (petróleo, gas, tierra fértil, etc.) que son transformadas en inputs primarios (vectores energéticos, alimentos, etc.) para su uso por el resto de sectores económicos. Por el contrario, la parte disipativa (también denominada parte anabólica) corresponde a los procesos que tiene

lugar en los restantes sectores de la economía en donde los inputs primarios son usados para generar flujos secundarios (sector industrial) o para actividades de transacción y gobierno (sector servicios y administraciones) y consumo final (sector doméstico) indispensables para garantizar la reproducción social. La fuerza del hiperciclo, definida como el nivel de excedente generado por unidad de trabajo humano, determina el tamaño y complejidad de las actividades que la sociedad puede mantener en la parte disipativa (Giampietro et al., 2012; Giampietro 2019a). En esencia esto supone que debe haber un equilibrio entre los requerimientos biofísicos necesario para expresar las diferentes funciones sociales y el flujo que es generado por los compartimientos pertenecientes al hiperciclo. En caso contrario, como sucede por ejemplo en sociedades con un alto grado de especialización en el sector servicios, un excedente monetario debe ser generado para importar energía y materiales.

El balance interno entre el hiperciclo y la parte disipativa es útil para comprender la complejidad de los sistemas sociales. La complejidad en las sociedades humanas puede ser definida como la habilidad de generar y mantener una diferenciación tanto en estructura como en comportamiento (Tainter 1988). Los componentes de la complejidad incluyen poblaciones crecientes, mayores habilidades técnicas, diferenciación y especialización social y la creciente producción de flujos de información. Así, la complejidad está asociada a un aumento de las funciones relacionadas con la parte disipativa. Como apunta Tainter (2006) la complejidad es clave para la sostenibilidad de las sociedades humanas actuando como un mecanismo para la resolución de problemas. Sin embargo el coste de la misma se materializa en la energía, trabajo, dinero y tiempo necesarios para mantener un sistema que crece para tener más partes, especialistas, regulación e información. En otras palabras, la complejidad requiere un mayor consumo de recursos y en paralelo una mayor fuerza del hiperciclo para procesarlos.

En las sociedades industriales la complejidad se mantiene gracias al uso mayoritario de energías fósiles. Esta estrategia externaliza los costes de la misma hacia el medio ambiente y las generaciones futuras. Por consiguiente, conectar los costes y beneficios de la complejidad es también considerar una visión del proceso económico desde una perspectiva biofísica.

### 3.7. Análisis Impredicativo

La impredicatividad está relacionada con el proceso de interacción y coevolución entre las partes y el todo. Una definición impredicativa es autorreferencial y dependiente del contexto. En las sociedades humanas la impredicatividad es fácil de entender: la reproducción de la sociedad depende de la producción de alimentos, que a su vez depende de competencias técnicas, que están relacionadas con un determinado nivel de educación que depende de otras funciones sociales y así sucesivamente. La impredicatividad entra en conflicto con las simplificaciones inherentes del reduccionismo y cuestiona las explicaciones unidireccionales de causalidad (Giampietro et al., 2012). Rosen (2000) considera la impredicatividad como una de los atributos de los sistemas autopoieticos.

En MuSIASEM el análisis impredicativo (ILA), de *Impredicative Loop Analysis* en inglés, se utiliza para analizar las mutuas restricciones que se producen entre el todo y las partes de un sistema complejo. En este sentido, garantizar el equilibrio dinámico del metabolismo social de un sistema socioeconómico supone que diferentes parámetros, pertenecientes a diferentes niveles jerárquicos, deben ajustarse de un modo coordinado. El análisis impredicativo relaciona coeficientes técnicos o valores esperados definidos a un nivel jerárquico con el comportamiento de otros niveles diferentes. Así por ejemplo, podemos empezar con la definición de cuáles son las limitaciones externas a la que está sujeto el sistema (por ejemplo la tierra cultivable) y una determinación de los coeficientes técnicos (rendimientos por hora y hectárea) para calcular la cantidad de alimentos viables que pueden ser producidos o el nivel de suficiencia del sistema sin recurrir a externalizaciones (importar es una solución efectiva tanto para superar limitaciones externas como internas). O por el contrario, podemos empezar por fijar un determinado nivel material de vida para el conjunto de la sociedad y determinar los requerimientos técnicos y de actividad humana de un compartimento determinado que serían necesarios para garantizar el cumplimiento de ese estándar.

Es importante destacar que el ILA no genera un resultado determinista. Cambios en las características de los niveles inferiores no necesariamente conducirán a cambios lineales en las características del conjunto del sistema. Cualquier combinación de cambios que se encuentre dentro del espacio de factibilidad, viabilidad y deseabilidad es admisible. La deseabilidad de una situación, esto es, una evaluación sujeta a preferencias humanas, es tan importante como la viabilidad técnica o la disponibilidad de recursos naturales para determinar la estabilidad de un determinado patrón metabólico. Sin embargo el ILA nos

permite indagar en las respuestas a las preguntas sobre la sostenibilidad de un sistema humano del tipo: ¿cuánto cambiarán los requerimientos de energía y trabajo si aumenta la población o la calidad de la dieta? o ¿qué pasa en una sociedad en la que se incrementa la tasa de dependencia? Adoptar un enfoque multiescalar permite establecer vínculos entre limitaciones biofísicas (externas o internas) y su relación con diferentes niveles de observación (el todo y las partes).

El análisis impredicativo implica relacionar parámetros de diferentes escalas temporales y espaciales. Hay parámetros, por ejemplo los coeficientes técnicos, que se refieren a escalas temporales y espaciales muy específicas, como puede ser el caso del rendimiento de una determinada explotación agrícola. Otros parámetros, como la tasa de dependencia, reflejan procesos demográficos de escalas temporales diferentes. Finalmente, hay otras variables, como lo que es considerado aceptable o ético, que reflejan procesos relacionados con la identidad cultural de la sociedad (Giampietro y Mayumi 2000).

En conclusión, el ILA nos permite analizar escenarios que no son factibles desde un punto de vista biofísico, identificando factores críticos y conexiones entre valores numéricos pertenecientes a diferentes niveles jerárquicos que hacen posible el mantenimiento de un determinado patrón metabólico.

### *3.8. Efecto Mosaico*

El efecto mosaico es un concepto que nos permite representar la distribución de los elementos fondo y flujo entre los diferentes compartimientos funcionales definidos a diferentes niveles jerárquicos. También nos muestra los resultantes ratios metabólicos que caracterizan los requerimientos de los diferentes flujos por unidad de fondo.

Gracias al efecto mosaico, y en la misma línea que el ILA, es posible establecer una relación entre diferentes niveles jerárquicos y mostrar la congruencia entre las características del conjunto del sistema, al nivel  $n$ , y las características de compartimientos situados en niveles inferiores ( $n-1$ ,  $n-2$ ,  $n-3$ , etc.). Así, se establece una relación donde el patrón metabólico resultante del sistema socioeconómico está constituido por la agregación de sus partes. Esto implica el cierre numérico del valor de las categorías formales usadas para la cuantificación de los elementos flujo y fondo. En este sentido, el valor de la suma de los requerimientos biofísicos de los diferentes niveles jerárquicos considerados debe ser igual al valor del conjunto del sistema expresado en el nivel  $n$ . Así,

el efecto mosaico es útil a la hora de mostrar requerimientos a diferentes niveles en una discusión informada.

El efecto mosaico en las sociedades modernas industriales presenta un claro desacoplamiento entre la distribución de las horas de actividad humana y los requerimientos de energía exosomática, es decir, la energía utilizada por el conjunto de artefactos de la tecnosfera. Los sectores primario y secundario usan una pequeña fracción del conjunto de las horas de actividad humana disponibles en la sociedad. Por ejemplo, de 8.760 horas per cápita anuales, el conjunto de los 28 países miembros de la UE destinaba de media en 2015 tan sólo 40 horas a agricultura y 160 horas a industria mientras se destinaban más de 520 horas a servicios (Velasco-Fernández et al., 2019). Sin embargo, necesitan grandes inversiones de energía exosomática, hecho que se constata en los altos ratios metabólicos (energía por hora de actividad humana) de estos sectores (en el caso de la UE-28 mencionado anteriormente el sector industrial llega a consumir más 400 MJ/h). En general, elevados ratios metabólicos están asociados a altos niveles materiales de vida y a la generación de presiones ambientales resultantes de los elevados requerimientos en materiales y energía del proceso económico (Velasco-Fernández et al., 2018).

### *3.9. Efecto Sudoku*

MuSIASEM facilita una representación multidimensional, del patrón metabólico del sistema socioeconómico considerado, similar a la cuadrícula del popular juego matemático "sudoku". La información relacional de las gramáticas es condensada para obtener una cuantificación de las variables fondo (generalmente actividad humana y usos del suelo si bien la potencia instalada también puede ser considerada) y las variables flujo (básicamente energía, agua, alimentación, emisiones, residuos y flujos monetarios) asignadas a los diferentes compartimentos funcionales jerárquicamente ordenados. Con ello obtenemos un diagnóstico de los requerimientos biofísicos tanto al nivel del sistema como totalidad como de los diferentes sectores económicos (agricultura, energía y minería, manufactura y construcción, servicios y gobierno y sector doméstico). También, descendiendo en el nivel de observación, podemos obtener información biofísica acerca de procesos o tareas específicas dentro de los diferentes subcompartimentos económicos (por ejemplo el uso de energía y otros recursos en diferentes explotaciones agrícolas o en el sector turístico). En esencia, la caracterización facilitada por MuSIASEM permite

obtener indicadores contextualizados que nos informan sobre qué tipos de energía y recursos son utilizados, por quién, cómo y para hacer qué.

MuSIASEM utiliza tanto variables intensivas como extensivas. Las primeras son ratios flujo-fondo que nos dan información sobre características metabólicas (tasas, por hora; densidades, por hectárea e intensidades, por kilovatio). Por su parte, las variables extensivas nos dan una idea del tamaño de los diferentes partes del sistema respecto a su totalidad y de sus respectivos requerimientos biofísicos. Un aspecto clave de MuSIASEM es el uso de indicadores "por hora de actividad humana" o "por hectárea de uso del suelo" aplicado a los diferentes compartimentos funcionales. La descomposición de la tradicional caracterización "per cápita" o "por hectárea" en subcategorías funcionales de usos del tiempo y del espacio permiten una mejor comprensión del metabolismo del sistema bajo estudio a la vez que facilita la simulación de escenarios. Además, es posible utilizar valores de referencia, establecidos en la literatura sobre la metodología, bajo los cuales evaluar el desempeño económico o biofísico del sistema estudiado. Así, podemos comparar la dimensión económica de un determinado compartimento socioeconómico, por ejemplo energía consumida por hora en el sector servicios, o su dimensión ecológica, por ejemplo consumo de agua en el sector agrícola por hectárea, con valores promedio o con otros territorios donde se están realizando estudios similares (Sorman 2015).

El modo en que los datos están representados, las filas muestran los sucesivos niveles jerárquicos y columnas las diferentes dimensiones de análisis, genera tres tipos de limitaciones o restricciones útiles a la hora de analizar el patrón metabólico o simular escenarios. En primer lugar aparece una restricción vertical que apunta a la competición por recursos. Los diferentes factores de producción (elementos fondo y flujo) en una sociedad son limitados de manera que si un compartimento funcional incrementa su utilización otros compartimentos deben reajustar su uso. En segundo lugar, la restricción horizontal hace referencia al límite en la posibilidad de sustituir factores de producción. Así, la combinación de factores debe ser tal que permita a cada fila, es decir, cada compartimento funcional, realizar su cometido. Finalmente, al igual que en el popular pasatiempo, existe una restricción de bloques. Los compartimentos que engloban el hiperciclo y aquellos que constituyen la parte disipativa deben mantener un equilibrio dinámico ya sea generado internamente o con la masiva importación de recursos (Giampietro y Bukkens 2015).

#### **4. Consideraciones finales.**

Los principales retos a los que se enfrenta la humanidad en el siglo XXI, entre los que se encuentran el cambio climático, la transición hacia un sistema energético basado en renovables o la pérdida de la biodiversidad, son biofísicos. Estos desafíos requerirán una redefinición del papel de las narrativas económicas en el seno de la sociedad así como un cambio radical en las instituciones y un reajuste de las prácticas sociales. Asimismo, las iniciativas que se han articulado para dar respuesta a estas emergencias, recogidas en los Objetivos del Desarrollo Sostenible (ODS), necesitan de la integración de información procedente de diferentes dimensiones (la biofísica, la económica, la social) y escalas de análisis. La situación actual precisa de respuestas desde la economía ecológica (EE). Para ello se hacen necesarios cambios en su aparato conceptual y metodológico que abandonen su adhesión a viejos paradigmas y se centren en una perspectiva basada en la complejidad que ponga los fundamentos biofísicos del proceso económico en el centro de la agenda de investigación.

En esta comunicación se ha presentado a la metodología MuSIASEM como una herramienta epistemológica que facilita una caracterización en esta dirección. Desde una ontología básica consistente en sistemas complejos adaptativos múltiplemente interdependientes, la metodología facilita un diagnóstico multinivel de los requerimientos de energía y materiales necesarios para el mantenimiento y la reproducción de los sistemas socio-ecológicos. En este sentido es posible obtener una serie de indicadores base, a partir de los cuales poder discutir posibles vías de transición hacia un desarrollo más sostenible. Además, la metodología se alinea bien con preceptos básicos de la EE como son el uso de indicadores provenientes de diferentes dimensiones y la inconmensurabilidad de valores.

Si bien MuSIASEM es una herramienta eminentemente cuantitativa, sus fundamentos teóricos nos invitan a reflexionar sobre que, en lo que se refiere a la sostenibilidad, hacer más y más números no tiene porqué ser la respuesta. La sostenibilidad de las sociedades humanas parece requerir un equilibrio sutil entre eficiencia, hacer más de lo mismo bajo una definición de identidad dada, y adaptabilidad, es decir, cambiar la identidad del sistema ante cambios en las condiciones ambientales. En otras palabras, no es el mundo exterior el que se tiene que adaptar a nuestros requisitos y deseos. Al contrario, es necesario adaptar nuestras expectativas a las limitaciones impuestas por el mundo exterior, lo que implica un proceso reflexivo y conflictivo sobre

el modo en que realizamos nuestro particular proceso semiótico. A su vez, esta consideración nos invita a ser escépticos con posturas excesivamente optimistas con respecto al uso unilateral de innovaciones tecnológicas como medio para resolver los problemas de sostenibilidad. Estos últimos, también requerirán cambios sociales y culturales que se materializarán en nuevas reconfiguraciones de la sociedad y nuevas prácticas sociales. En este sentido, se hará necesario el saber aprender a balancear los intereses y convivir con los pros y los contras de las soluciones, sin dejar de reflexionar sobre los nuevos problemas que surgen de forma democrática y asumiendo que, si bien sólo podemos aspirar a cambiar los problemas, al menos esto se puede llevar a cabo de una forma reflexiva y bien informada.

En definitiva, el análisis del patrón metabólico nos permite una discusión informada sobre el proceso de cambio de las sociedades humanas. En este proceso, las restricciones biofísicas afectan el espacio de decisión. Si como afirma Tanuro (2020), no hay libertad sin que exista conciencia de los límites, MuSIASEM nos dirige hacia percepciones y representaciones en esa dirección.

### **Referencias bibliográficas**

- Ahl, Valerie y Allen, T.F.H. (1996): *Hierarchy Theory*, New York: Columbia University Press.
- Allen, T.F.H. y Starr, T. (1982): *Hierarchy: Perspectives for Ecological Complexity*, Chicago: University of Chicago Press.
- Bland, William L. y Bell, Michael M. (2007): “A Holon Approach to Agroecology”, *International Journal of Agricultural Sustainability* 5 (4), pp 280-94.
- Capra, Fritjof (1996): *La Trama de La Vida*, Barcelona: Anagrama, 2009.
- Chomsky, Noam (1998): *On Language*, New York: The New Press.
- D'Alisa, Giacomo; Di Nola, Maria Federica y Giampietro, Mario (2012): " A multi-scale analysis of urban waste metabolism: density of waste disposed in Campania", *Journal of Cleaner Production* 35, pp. 59-70.
- Daly, Herman E. (1977): *Steady State Economy*, San Francisco: Freeman.
- Daly Herman E. (2005): "Economics in a full world", *Scientific American* 293, pp. 78-85.
- Daly, Herman E. (2019): “Some Overlaps between the First and Second Thirty Years of Ecological Economics.”, *Ecological Economics* 164, pp.106-372.

- Funtowicz, Silvio O. y Ravetz, Jerome (1993): “Science for the Post-Normal Age.”, *Futures* 25 (7), pp. 735-55.
- Georgescu-Roegen, Nicholas (1971): *The Entropy Law and the Economic Process*, Cambridge: Harvard University Press.
- Gerber, Julien François y Scheidel, Arnim (2018): “In Search of Substantive Economics: Comparing Today’s Two Major Socio-Metabolic Approaches to the Economy – MEFA and MuSIASEM.”, *Ecological Economics* 144, pp. 186-94.
- Giampietro, Mario (1994): “Using Hierarchy Theory to Explore the Concept of Sustainable Development.”, *Futures* 26 (6), pp. 616–25.
- Giampietro, Mario (2003): *Multi-Scale Integrated Analysis of Agro-Ecosystems*, Boca Raton: CRC Press.
- Giampietro, Mario (2019a): “On the Circular Bioeconomy and Decoupling: Implications for Sustainable Growth.”, *Ecological Economics* 162, pp. 143-156.
- Giampietro, Mario (2019b): “The Quality of Scientific Advice for Policy: A Few Insights from Complexity.”, *working paper* del proyecto MAGIC financiado bajo el programa H2020-GA 689669. Disponible en: [https://magic-nexus.eu/sites/default/files/files\\_documents\\_repository/quality-scientific-advice-for-policy\\_magic-report\\_may2019\\_0.pdf](https://magic-nexus.eu/sites/default/files/files_documents_repository/quality-scientific-advice-for-policy_magic-report_may2019_0.pdf) Consultado el 24 de mayo de 2020.
- Giampietro, Mario; Aspinall, Richard J.; Ramos-Martin, Jesús y Bukkens, Sandra G.F. (2014): *Resource Accounting for Sustainability Assessment: The Nexus between Energy, Food, Water and Land Use*, New York: Routledge.
- Giampietro, Mario, y Bukkens, Sandra G.F. (2015): “Analogy between Sudoku and the Multi-Scale Integrated Analysis of Societal Metabolism.”, *Ecological Informatics* 26, pp. 18-28.
- Giampietro, Mario y Funtowicz, Silvio O. (2020): "From elite folk science to the policy legend of the circular economy", *Environmental Science & Policy* 190, pp. 64-72.
- Giampietro, Mario y Mayumi, Kozo (2010): “Multi-Scale Integrated Assessment of Societal Metabolism: Introducing the Approach.”, *Population and Environment* 22, pp. 109-53.
- Giampietro, Mario y Mayumi, Kozo (2018): "Unraveling the Complexity of the Jevons Paradox: The Link between Innovation, Efficiency, and Sustainability.”, *Frontiers in Energy Research* 6, pp. 1-13.
- Giampietro, Mario; Mayumi, Kozo y Sorman, Alevgül H. (2012): *The Metabolic Pattern of Societies : Where Economists Fall Short*, New York: Routledge.

- Giampietro, Mario; Mayumi, Kozo y Sorman, Alevgül H. (2013): *Energy Analysis for a Sustainable Future: Multi-Scale Integrated Analysis of Societal and Ecosystem Metabolism*, New York: Routledge.
- Giampietro, Mario y Renner, Ansel (2020): "The Generation of Meaning and preservation of Identity in Complex Adaptive Systems-The LIPHE4 Criteria". En *Proceedings of the "Tenth International Conference on Complex Systems"*, Nashua: Springer-Verlag.
- Haberl, Helmut; Wiedenhofer, Dominik; Pauliuk, Stefan; Krausmann, Fridolin; Müller, Daniel B. y Fischer-Kowalski, Marina (2019): "Contributions of Sociometabolic Research to Sustainability Science.", *Nature Sustainability* 2 (3), pp. 173-184.
- Harvey, David (2010): *A Companion to Marx's Capital*, London-New York: Verso.
- Harvey, David (2018): "Universal Alienation.", *Journal for Cultural Research* 22 (2), pp. 137-50.
- Harvey, David (2019): *La Lógica Geográfica Del Capitalismo*. Benach, Núria y Albet, Abel (eds), Barcelona: Icaria editorial.
- Iberall, A.; Soodak, H. y Arensberg, C. (1980): "Homeokinetic Physics of Societies, A New Discipline: Autonomous Groups, Cultures, Politics." En *Perspectives in Biomechanics*, Real, H.; Ghista, D. y Rau, C. (eds), pp. 433-528, New York: Harwood Academic Press.
- Koestler, Arthur (1967): *The Ghost in the Machine*, New York: Macmillan Co.
- Lakoff, George (2010): "Why it Matters How We Frame the Environment.", *Environmental Communication*, 4 (1), pp. 70-81.
- Lotka, Alfred J. (1922): "Contribution to the Energetics of Evolution.", *Proceedings of the National Academy of Sciences* 8 (6), pp. 147-151.
- Luisi, Pier Luigi (2003): "Autopoiesis: A Review and a Reappraisal.", *Die Naturwissenschaften* 90 (2), pp. 49-59.
- Maturana, Humberto y Valera, Francisco (1980): *Autopoiesis and Cognition: The Realization of the Living*, Dordrecht: D. Reidel Publishing.
- McKinnon, Andrew (2010): "Energy and Society: Herbert Spencer's 'Energetic Sociology' of Social Evolution and Beyond.", *Journal of Classical Sociology* 10 (4), pp. 439-55.
- Melgar-Melgar, Rigo E. y Hall, Charles A.S. (2020): "Why Ecological Economics Needs to Return to Its Roots: The Biophysical Foundation of Socio-Economic Systems.", *Ecological Economics* 169, pp. 106567.

- Naredo, José Manuel (1987): *La Economía En Evolución : Historia y Perspectivas de Las Categorías Básicas Del Pensamiento Económico*, Madrid: Siglo XXI, 4ª edición 2015.
- Pattee, H.H. (1995): “Evolving Self-Reference: Matter, Symbols and Semantic Closure.”, *Communication and Cognition-Artificial Intelligence* 12 (1-2), pp. 9-27.
- Pirgmaier, Elke y Steinberger, Julia K. (2019): “Roots, Riots and Radical Change-a Road Less Travelled for Ecological Economics.”, *Sustainability* 11 (7), 2001. Disponible en: <https://www.mdpi.com/2071-1050/11/7/2001> Consultado el 25 de mayo de 2020.
- Plumecocq, Gaël (2014): "The second generation of ecological economics: How far has the apple fallen from the tree?", *Ecological Economics* 107, pp.457-468.
- Prigogine, Ilya y Nicolis, Grégoire (1977): *Self-Organization in Nonequilibrium Systems*, New York: Wiley.
- Renner, Ansel; Louie, A.H. y Giampietro, Mario (2020): "Cyborgization of Modern Social-Economic Systems: Accounting for Changes in Metabolic Identity". En *Proceedings of the "Tenth International Conference on Complex Systems"*, Nashua: Springer-Verlag.
- Ripa, Maddalena y Giampietro, Mario (2017): “Report on Nexus Security Using Quantitative Story-Telling.”, *working paper* del proyecto MAGIC financiado bajo el programa H2020-689669. Disponible en: [https://magic-nexus.eu/sites/default/files/files\\_documents\\_repository/magic-ga689669-d4.1-revision.pdf](https://magic-nexus.eu/sites/default/files/files_documents_repository/magic-ga689669-d4.1-revision.pdf) Consultado el 25 de mayo de 2020.
- Røpke, Inge (2004): “The Early History of Modern Ecological Economics.”, *Ecological Economics* 50, pp. 293-314.
- Røpke, Inge (2005): “Trends in the Development of Ecological Economics from the Late 1980s to the Early 2000s.”, *Ecological Economics* 55, pp. 262-290.
- Rosen, Robert (1985): *Anticipatory Systems: Philosophical, Mathematical and Methodological Foundations*, New York: Pergamon Press.
- Rosen, Robert (2000): *Essays on Life Itself*, New York: Columbia University Press.
- Scheidel, Arnim y Farrell, Katherine N. (2015): "Small-scale cooperative banking and the production of capital: Reflecting on the role of institutional agreements in supporting rural livelihood in Kampot, Cambodia", *Ecological Economics* 119, pp. 230-240.

- Sorman, Alevgül H. (2015): “Societal Metabolism.” En *Degrowth: A Vocabulary for a New Era*, D’Alisa, Giacomo; Demaria, Federico y Kallis, Giorgio (eds), New York: Routledge, pp. 41-44.
- Spash, Clive L. (2015): “The Content, Direction and Philosophy of Ecological Economics.” En *Handbook of Ecological Economics*, Martínez-Alier, Joan y Muradian, Roldan (eds), Cheltenham: Edward Elgar Publishing, pp. 26-47.
- Spash, Clive L. (2020): “A Tale of Three Paradigms: Realising the Revolutionary Potential of Ecological Economics.”, *Ecological Economics* 169, pp.106518.
- Steffen, Will; Rockström, Johan; Richarson, Katherine; Lenton, Timothy M.; Folke, Carl; Liverman, Diana; Summerhayes, Colin P. et al. (2018): “Trajectories of the Earth System in the Anthropocene.”, *PNAS* 115 (33), pp. 8252-8259.
- Tainter, Joseph A. (1988): *The Collapse of Complex Societies*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Tainter, Joseph A. (2006): “Social Complexity and Sustainability.”, *Ecological Complexity* 3 (2), pp. 91-103.
- Tanuro, Daniel (2020): “El Ecosocialismo Como Imaginario. Nuevos Paradigmas y Estrategias Frente Al Desastre.” En Vindel, Jaime (dirección) *Hacia Una Nueva Imaginación Ecosocial. Narrativas y Transiciones Ante La Crisis de Civilización*. Seminario llevado a cabo en Barcelona (5, 6, 7 de marzo de 2020). Disponible en: <https://www.macba.cat/es/exposiciones-actividades/actividades/hacia-nueva-imaginacion-ecosocial> Consultado el 25 de mayo de 2020.
- Ulanowicz, Robert E. (1986): *Growth and Development: Ecosystem Phenomenology*, New York: Springer-Verlag.
- UN Environment (2019): *Global Environment Outlook (GEO-6): Healthy Planet, Healthy People*, Nairobi. Disponible en: [https://wedocs.unep.org/bitstream/handle/20.500.11822/27539/GEO6\\_2019.pdf?sequence=1&isAllowed=y](https://wedocs.unep.org/bitstream/handle/20.500.11822/27539/GEO6_2019.pdf?sequence=1&isAllowed=y) Consultado el 25 de mayo de 2020.
- Velasco-Fernández, Raúl; Chen, Lei; Pérez-Sánchez, Laura y Giampietro, Mario (2019): "Multi-scale integrated comparison of the metabolic pattern of EU28 and China in time.", *working paper* del proyecto EUFORIE financiado bajo el programa H2020-649342. Disponible en: [https://sites.utu.fi/euforie/wp-content/uploads/sites/182/2019/05/649342\\_EUFORIE\\_D4.4.pdf](https://sites.utu.fi/euforie/wp-content/uploads/sites/182/2019/05/649342_EUFORIE_D4.4.pdf) Consultado el 30 de mayo de 2020.

- Velasco-Fernández, Raúl; Dunlop, Tessa y Giampietro, Mario (2020): “Fallacies of Energy Efficiency Indicators: Recognizing the Complexity of the Metabolic Pattern of the Economy.”, *Energy Policy* 137, pp. 111089. Disponible en: <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0301421519306767>  
Consultado el 25 de mayo de 2020.
- Velasco-Fernández, Raúl; Giampietro, Mario y Bukkens, Sandra G.F. (2018): “Analyzing the Energy Performance of Manufacturing across Levels Using the End-Use Matrix.”, *Energy*, 161, pp. 559-572.
- Wallace, Rob; Liebman, Alex; Chaves, Luis Fernando y Wallace, Rodrick (2020): “COVID-19 and Circuits of Capital.”, *Monthly Review* ( May 01, 2020). Disponible en: <https://monthlyreview.org/2020/05/01/covid-19-and-circuits-of-capital/> Consultado el 25 de mayo de 2020.
- White, Leslie A. (1943): “Energy and Evolution of Culture.” *American Anthropologist* 14, pp. 335-356.
- Zipf, George Kingsley (1941): *National Unity and Disunity: The Nation as a Biosocial Organism*, Bloomington, IN: Principia Press.
- Zipf, George Kingsley (1949): *Human Behaviour and the Principle of Least Effort: An Introduction to Human Ecology*, Cambridge: Addison-Wesley.

## **¿Es posible superar la maldición de los recursos? Un estudio de caso del sector petrolero en el Ecuador**

**Gonzalo Efraín López Paredes**

### Resumen:

La abundancia de recursos naturales es un fenómeno que ha generado en la literatura económica diversas posiciones sobre sus efectos en el desarrollo de los países. Este debate ha recobrado especial interés en los últimos años debido al recientemente finalizado auge de las materias primas y el ascenso al poder de gobiernos progresistas en América Latina. En ese contexto, el objetivo del presente estudio es investigar los cambios en la política petrolera del Ecuador entre los años 2007-2017 y la evolución de la industria petrolera a través de tres aspectos: producción e inversión, exportaciones e industrialización para evaluar hasta qué punto los cambios en las políticas y el desempeño institucional de Ecuador han logrado atenuar (o no) los aspectos de la maldición de los recursos. La principal conclusión que se desprende del estudio es que la política emprendida no ha sido lo suficientemente robusta para contrarrestar los efectos de la maldición de los recursos, debido a que no se ha aplicado instrumentos para superar la especialización primario-exportadora y tampoco se han alentado vínculos productivos. En cambio, la política se ha centrado en aumentar la captación de la renta petrolera cuando los precios del petróleo son elevados y aumentar la participación del Estado en la producción de crudo por medio de sus empresas públicas. En definitiva, varios aspectos de la maldición de los recursos no han sido atenuados.

Palabras clave: Ecuador, petróleo, maldición de recursos, industrialización.

Clasificación JEL: O54, O1, O2, Q32

América Latina es una región rica en recursos naturales (RRNN); en lo que respecta a hidrocarburos y metales posee el 19,2 % de las reservas probadas de petróleo, produce alrededor del 9,2% del total de barriles de crudo en el mundo; además, tiene el 4,3% de las reservas probadas de gas natural y una buena dotación de minerales esenciales como litio, cobalto, plata, cobre, entre otros (BP 2019).

Esta dotación de RRNN ha promovido la elaboración de diversas teorías y estudios empíricos que tratan de analizar qué implicaciones puede tener la abundancia de RRNN en el desarrollo de la región. De esta manera, varios autores y organismos internacionales han manifestado que dicha abundancia puede significar un obstáculo para el desarrollo de los países, mientras que otro grupo importante de autores han señalado algunos mecanismos para convertir los RRNN en un trampolín para el desarrollo.

Este debate que se vive dentro de la Economía del Desarrollo ha recobrado especial interés en la academia en los últimos años debido a dos hechos puntuales: el recientemente finalizado auge de las materias primas y el ascenso al poder de los gobiernos progresistas en la región. Estos hechos han convertido a América Latina, en las dos últimas décadas, en un escenario privilegiado para el análisis de políticas públicas que tienen como finalidad superar la maldición de los recursos.

Ecuador ha sido uno de los países latinoamericanos que se ha beneficiado del auge de las materias primas, pues cuenta con una economía pequeña, rica en hidrocarburos e históricamente primario-exportadora (Acosta 2012). Al mismo tiempo, ha atravesado por vibrantes reformas políticas y económicas tras la llegada de Rafael Correa en 2007. Durante su mandato el Estado recuperó el protagonismo perdido en los años ochenta y trazó una nueva ruta para transitar “de un esquema primario exportador y extractivista a uno que privilegie la producción diversificada y ecoeficiente, así como los servicios basados en conocimientos” (SENPLADES 2009:85). Para lo cual, consideró necesario distribuir los ingresos generados en la extracción de RRNN hacia las actividades que generen mayor valor agregado.

En ese sentido, el gobierno elaboró planes de desarrollo<sup>1</sup> que pusieron especial atención en el petróleo por la importancia que tiene este producto en la economía del país<sup>2</sup> y por las potencialidades del hidrocarburo para desarrollar otras industrias como la petroquímica y la refinación de hidrocarburos que pueden ayudar a satisfacer la demanda interna, asegurar la soberanía energética, generar encadenamientos con el resto de la estructura productiva y contribuir al propósito más ambicioso del Estado, el cambio de la

---

<sup>1</sup> Plan Nacional de Desarrollo 2007-2010; Plan Nacional del Buen Vivir 2009-2013; Plan Nacional del Buen Vivir 2013-2017.

<sup>2</sup> El petróleo es el principal producto de exportación y sus ingresos contribuyen sustancialmente al Presupuesto General del Estado.

matriz productiva<sup>3</sup>. La suma de todos estos elementos impulsó una reestructuración en el sector petrolero ecuatoriano.

Por lo cual, el objetivo de este estudio es investigar los cambios en la política petrolera del Ecuador entre los años 2007-2017 y la evolución de la industria petrolera a través de tres aspectos: producción e inversión, exportaciones e industrialización para evaluar hasta qué punto los cambios en las políticas y el desempeño institucional de Ecuador han logrado atenuar (o no) los aspectos de la maldición de los recursos.

La investigación se realizará bajo la metodología de estudio de caso, pues esta permite extraer enseñanzas de tiempos y lugares particulares y permite combinar datos cuantitativos y cualitativos (Ramos, 2019). Además, es recomendable para analizar problemas prácticos surgidos de la aplicación de políticas económicas en contextos específicos que están fuertemente influenciados por cambios de gobierno o decisiones políticas (AAVV, 1994).

El trabajo está organizado de la siguiente manera; en primer lugar, se realizará una revisión de la literatura sobre la maldición de los recursos y las aportaciones para conjurar la misma a fin de destacar los elementos más importantes. En segundo lugar, se analizarán los cambios en la política sectorial del petróleo en el Ecuador para conocer en qué dirección han ido dichos cambios. En tercer lugar, se examinarán los resultados de la industria petrolera a través de tres aspectos: producción e inversión, exportaciones e industrialización para evaluar el grado de progreso (o retroceso). Finalmente, se extraerán las conclusiones.

### **1. Los recursos naturales (RRNN), ¿maldición o bendición? Una revisión de la literatura económica**

Diferentes especialistas han realizado relevantes y diversas aportaciones sobre los RRNN y su relación con el desarrollo económico. Lo cual, demanda ordenar de forma sistemática las aportaciones más significantes para poder analizarlas de mejor manera.

---

<sup>3</sup> El cambio de la matriz productiva es definido como “la superación de las relaciones de dependencia que genera el modelo primario exportador a partir de una acumulación de conocimiento sobre los recursos naturales” (SENPLANDES, 2009)

A continuación, se revisará, en primer lugar, las aportaciones que hacen referencia a la maldición de los recursos y; en segundo lugar, las aportaciones para superar la maldición de los recursos.

### *1.1. Aportaciones sobre la maldición de los recursos*

Los autores de la maldición de los recursos sostienen que los países con abundantes RRNN registran peores resultados económicos que los países que poseen escasos RRNN. En el trabajo seminal de Sachs y Warner (1995), por medio de un estudio econométrico, se asocia altos índices de exportaciones de RRNN con bajas tasas de crecimiento, sugiriendo una relación negativa entre abundancia de RRNN y crecimiento económico.

A partir de este trabajo se han realizado numerosas contribuciones que tratan de explicar el porqué de este fenómeno. Para Ross (1999) los canales económicos por los cuales se explica la maldición de los recursos son: a) la volatilidad de los precios de los RRNN, b) el deterioro de los términos de intercambio, c) la debilidad de generar enlaces entre el sector intensivo en RRNN y otros sectores, y d) la enfermedad holandesa.

La volatilidad de los precios de los RRNN hace referencia al carácter impredecible de los precios de las materias primas en el mercado. Kosacoff y Campanario (2007) recalcan lo difícil que es predecir el comportamiento de los precios de los RRNN por la multiplicidad de factores que influyen. Este comportamiento volátil genera una mayor propensión a sufrir crisis en los países que dependen de los ingresos de RRNN y desincentiva inversiones en nuevos proyectos, debido al grado de incertidumbre (Acemoglu y Zilibotti 1997).

El deterioro de los términos de intercambio sugiere que la especialización productiva en RRNN de las economías periféricas es un potente obstáculo al desarrollo económico debido al reparto desigual del progreso técnico a nivel mundial que genera que los precios de los productos industriales de las economías centrales aumenten de forma relativamente mayor a los precios de los productos primarios de las economías periféricas (Prebisch 1949).

La debilidad de generar enlaces entre el sector intensivo en RRNN y otros sectores se basa en Hirschman (1958) que consideraba que el sector primario tenía pocas posibilidades de generar enlaces con el resto de los sectores productivos, debido a que necesita pocos insumos para llevar a cabo su producción, a diferencia de los productos manufacturados. Es así que, consideraba que para la explotación de RRNN requería

escasa tecnología, mano de obra no cualificada y bajos niveles de inversión. Por tanto, no era apropiado llevar a cabo un proceso de desarrollo empujado por la explotación de RRNN.

Por su parte, la enfermedad holandesa manifiesta que la entrada masiva de divisas debido al incremento de los precios de las exportaciones de RRNN genera distorsiones en la estructura económica del país provocando que se deterioren las condiciones monetarias y las relaciones entre sectores económicos (Corden y Neary 1982). Los mecanismos por los cuales se explica la enfermedad holandesa son: el efecto movilidad de recursos y el efecto consumo (Humpheys *et al.*, 2007). Por un lado, el efecto movilidad de recursos se refiere a que los factores de producción, mano de obra y capital, se movilizan hacia el sector de RRNN que está en auge, provocando que otros sectores disminuyan su producción, en especial el manufacturero. Por otro lado, el efecto consumo menciona que la entrada masiva de divisas conlleva a una apreciación de la moneda nacional que perjudica la competitividad de otros sectores exportadores y; al mismo tiempo, aumenta la capacidad adquisitiva de las personas del país, las cuales aumentan su consumo de bienes importados. El aspecto medular de este fenómeno, es que el auge de exportaciones de un RRNN puede provocar la desindustrialización de un país o la imposibilidad de industrializarse, en el caso de los países en vías de desarrollo.

Además de estas explicaciones de carácter económico, se han realizado aportaciones desde otras áreas de las ciencias sociales como la política para tratar de entender la maldición de los recursos. Un canal ampliamente desarrollado en esta área es el rentismo.

Para Beblawi (1987), un Estado es rentista cuando su economía se basa en sustanciales ingresos externos que solo son generados por una minoría de la sociedad y donde el principal destinatario y distribuidor es el gobierno de ese país. El aumento prominente de la renta de RRNN tiene su origen en el exterior, por lo cual ha sido conseguido sin esfuerzo por el Estado, con lo cual el Estado puede verse tentado a disminuir los impuestos y aumentar los planes de bienestar de la población para no tener oposición política (Shambayati 1994). Así también, el Estado puede actuar bajo una lógica depredadora y cortoplacista, olvidándose de centrar sus esfuerzos en la diversificación productiva de la economía y gestionando la renta de los RRNN bajo criterios políticos (Machín-Álvarez 2010).

Para CEPAL (2014) estas prácticas rentistas anulan la posibilidad de poner en marcha políticas públicas responsables a largo plazo que permitan la transición hacia un mayor crecimiento económico y generación de mayores empleos.

Una vez analizados los canales económicos y políticos por los cuales opera la maldición de los recursos, es necesario dar paso a las aportaciones académicas con una mirada distinta.

### *1.2. Aportaciones para conjurar la maldición de los recursos*

Los autores y organismos internacionales que consideran que sí es posible superar la maldición de los recursos pueden ser clasificados en dos grupos; en primer lugar, aquellos autores denominados neoinstitucionalistas, relacionados con el Banco Mundial y; en segundo lugar, los autores neoestructuralistas, vinculados con la CEPAL.

Para los autores neoinstitucionalistas, se entiende por instituciones “un conjunto de reglas conductuales creadas por los seres humanos que rigen y moldean las interacciones de los seres humanos” Lin y Nugent (1995:2306-2307). Dichas instituciones cumplen un papel fundamental para atenuar la maldición de los recursos. Es así que, se considera que los países que cuentan con instituciones débiles son más propensos a sufrir los síntomas de la maldición de los recursos, mientras que los países que cuentan con buenas instituciones pueden beneficiarse del auge de los RRNN (Robinson *et al.*, 2006).

Por buenas instituciones se considera a aquellas que son amigables con el productor, que son transparentes y rinden cuentas para reducir la corrupción, que aseguran los derechos de propiedad y limitan la distribución del ingreso bajo criterios políticos a corto plazo (Sinoot *et al.*, 2010; Robinson *et al.*, 2006; Mehlum *et al.*, 2006). Así también, entienden por buenas instituciones a aquellas que implementan políticas macroeconómicas y fiscales prudentes como fondos de estabilización de productos básicos para equilibrar las fases de expansión y contracción (Ross 1999) y destinan mayor parte de la renta de los RRNN a la inversión productiva (Torvik 2002).

Por el contrario, las instituciones débiles son aquellas que permiten que los ingresos provenientes de los RRNN sean distribuidos de manera ineficiente por medio de criterios políticos para influenciar en las próximas elecciones y que promueven mayores niveles de corrupción entre los burócratas y políticos (Sinoot *et al.*, 2010; Robinson *et al.*, 2006; Mehlum *et al.*, 2006).

Para los autores neoinstitucionalistas la prevalencia o no de la maldición de los recursos se explica por las diferencias en la calidad institucional. De tal modo, que resaltan dos tipos de relaciones: el vínculo entre deficiencias institucionales y maldición de los recursos y el círculo virtuoso entre RRNN, buenas instituciones y crecimiento económico.

Por otro lado, se encuentran los neoestructuralistas, quienes descartan que la abundancia de RRNN, *per se*, genere efectos negativos en los países y consideran que esto depende de la idoneidad de la política económica (Ramos 1998). Por lo cual, mencionan que la región debe aprovechar la ventaja comparativa que posee en RRNN para especializarse en el procesamiento de los mismos y en la producción de insumos necesarios para llevar a cabo la explotación de RRNN (Ramos, 1998; CEPAL, 1990).

Un factor elemental para realizar este proceso es la implementación de una política industrial que estimule el desarrollo de vínculos hacia adelante y hacia atrás para articular los sectores productivos y cerrar la heterogeneidad productiva que existe en las estructuras económicas de la región (CEPAL 1990). Dicha política industrial debe estar acompañada de un crecimiento sostenido de la producción e inversión en el sector de RRNN (Mancini y Paz 2016).

La implementación de una política industrial de este tipo puede generar una aglomeración productiva en torno a los RRNN, la misma puede contribuir a la diversificación de la estructura productiva, lo cual ayudaría a corregir la inserción primario-exportadora de las economías periféricas y a reducir la vulnerabilidad de estas economías frente a la volatilidad de los precios de los RRNN (CEPAL 2016).

Algunos de los elementos que deben estar dentro de una política industrial son: fomento del uso de componentes fabricados dentro del territorio nacional, promoción de la transferencia tecnológica desde las empresas transnacionales hacia las empresas locales, creación de incentivos para que las empresas transnacionales reinviertan sus utilidades en el país, promoción de capacitación de la mano de obra y técnicos del país, fiscalización efectiva del cumplimiento de los acuerdos, promoción del gasto en investigación, entre otros (CEPAL, 1990; CEPAL, 2016).

Sumado a la política industrial, los neoestructuralistas, al igual que los autores anteriores, consideran que debe existir un entorno institucional adecuado para que pueda realizarse una correcta explotación de los RRNN. En la actualidad lo han denominado

como una buena gobernanza. La buena gobernanza de los RRNN incluye, entre otras cosas, la implementación de diversos fondos soberanos de inversión con un manejo coordinado con las políticas macroeconómicas, el fortalecimiento de la capacidad pública para prevenir y resolver conflictos sociales y ambientales, y una estrategia de inversión óptima y transparente (CEPAL 2016).

En definitiva, este grupo considera que la maldición de los recursos puede ser contrarrestada si se ejerce una buena gobernanza de los RRNN y si se promueven políticas industriales que corrijan la heterogeneidad productiva.

De modo general, ambas aportaciones comparten una visión: la maldición de los recursos no es un fenómeno inexorable y puede ser combatida por medio de política económica. Para los neoinstitucionalistas, el entorno institucional es fundamental, mientras que para los neoestructuralistas la implementación de políticas industriales y la buena gobernanza son imprescindibles.

Los elementos más importantes que se destacan en ambas aportaciones para contrarrestar la maldición de los recursos son: la creación de fondos de estabilización, el desarrollo de vínculos productivos hacia adelante y hacia atrás en el sector por medio de la política industrial, el uso productivo de la renta proveniente de los RRNN y la implementación de políticas macroeconómicas y fiscales prudentes. Estos elementos tienen la finalidad de atenuar el conjunto de mecanismos que generan la maldición de los recursos.

Para CEPAL (2014) no existe un consenso generalizado en la academia sobre los efectos de la explotación de RRNN en los países, los estudios llegan a distintos resultados de acuerdo a la metodología, caso y respaldo teórico que utilizan. De la misma manera, la evidencia empírica no es similar en todos los casos; es decir, existen casos de países que sí han podido superar el fenómeno y otros que ha sucedido lo contrario.

Por lo cual, se ha considerado oportuno realizar un estudio de caso sobre el sector petrolero ecuatoriano para determinar, en este caso singular, si las políticas empleadas han sido suficientes para atenuar (o no) la maldición de los RRNN. De esta manera, se iniciará analizando los cambios en la política sectorial petrolera.

## **2. La política sectorial del petróleo en el Ecuador**

Entre los años 2007 y 2017 los principales cambios en el sector petrolero se originan tras la aprobación de la Constitución de Montecristi en 2008. Este cuerpo legal

significaría un punto de inflexión en la política sobre el sector, pues en sus artículos 306, 408 y 261 numeral 11 se dispone que los hidrocarburos son de propiedad inalienable del Estado central, el cual tiene competencias exclusivas sobre estos, reservándose el derecho a administrar, regular, controlar y gestionar. Estos artículos mencionados otorgarían sustento legal para la modificación de la Ley de Hidrocarburos (LH) y la Ley de Régimen Tributario Interno (LRTI), leyes que rigen directamente sobre el sector petrolero.

La modificación de estas leyes conllevaría a varios cambios tanto en las organizaciones que participan en el sector como en el funcionamiento del sector petrolero. Por lo cual, para analizar de forma sistemática estas variaciones se ha considerado necesario analizar; en primer lugar, los cambios en las empresas y organismos dentro del sector petrolero, denominándoles como actores y; en segundo lugar, las nuevas disposiciones que rigen el funcionamiento del sector petrolífero, denominándolas como reglas del juego.

### *2.1. Actores del sector petrolero*

La Función Ejecutiva, de acuerdo al artículo 6 de la LH, es la encargada de formular la política sobre los hidrocarburos. Para el desarrollo de dicha política, la Función Ejecutiva actúa por medio del Ministerio de Hidrocarburos, que es la entidad que elabora las directrices y ordenamiento dentro del sector petrolero. Junto al Ministerio de Hidrocarburos, se encuentran dos organismos de control creados mediante las modificaciones a la LH.

En primer lugar, la Secretaría de Hidrocarburos (SHE) creada en el año 2010. La SHE tiene entre sus funciones la ejecución de las actividades de suscripción, administración y modificación de las áreas y contratos petroleros (SHE 2019). En segundo lugar, la Agencia de Regulación y Control Hidrocarburífero (ARCH), creada en 2010, tiene entre sus funciones la fiscalización a las actividades relacionadas con la exploración y explotación de hidrocarburos que se encuentran a cargo de empresas públicas y compañías privadas extranjeras (ARCH 2016b). Además de estos actores de control, se crearon empresas públicas para que participen dentro del sector. Así tenemos a: EP Petroecuador y PetroAmazonas.

En el caso de EP Petroecuador, esta empresa fue creada mediante el decreto ejecutivo No. 315 expedido en 2010. La empresa, en sus inicios, fue creada para la gestión del sector hidrocarburífero en todas las fases de la actividad. Sin embargo, más adelante

mediante decreto ejecutivo No. 1351-A publicado en 2013, se le otorgó competencias para la gestión de las fases de refinamiento, transporte y comercialización de petróleo.

Mientras que PetroAmazonas se creó mediante el decreto ejecutivo No. 314, expedido en 2010, como una filial de EP Petroecuador y tenía a su cargo las operaciones en los campos petroleros ubicados en el Bloque 15 y después se encargó de los bloques 7 y 21 en el mismo año, para posteriormente expandirse al bloque 18 y bloque Armadillo en 2012. Pero en 2013, mediante el decreto ejecutivo No. 1351-A, se le otorgó la gestión exclusiva de las fases de exploración y producción de hidrocarburos.

Entre otras competencias que se les acreditó a las empresas públicas petroleras estuvieron contratar con empresas nacionales o extranjeras para la realización de obras o/y servicios específicos. Finalmente, dentro de este sector se encuentran como actores las empresas privadas petroleras que se desenvuelven en las fases de exploración y explotación de crudo.

**Cuadro 1. Resumen de las funciones de los actores del sector petrolero ecuatoriano**

Actores	Funciones			
	Contratación y licitación de contratos	Fiscalización de contratos	<i>Downstream</i>	<i>Upstream</i>
SHE	X			
ARCH		X		
EP Petroecuador	X	X	X	
PetroAmazonas	X	X		X
Empresas privadas				X

Fuente: elaboración propia

Las reformas llevadas a cabo en el sector petrolero por parte del Estado tienen dos objetivos. En primer lugar, aumentar el protagonismo de las empresas públicas en todas las fases de producción de petróleo. Esto puede ser positivo, pues como se ha visto en otras experiencias, si las empresas tienen una vocación industrializadora, contribuyen a combatir la maldición de los recursos (Ramírez-Cendrero y Paz 2017). Además, las empresas públicas permiten que un mayor margen de la renta de los RRNN se conserve en el país (Caría 2017). Sin embargo, si las empresas públicas carecen de un marco institucional adecuado o estrategias claras, su participación puede resultar ineficaz y favorecer a un Estado rentista.

En segundo lugar, tener mayor control y regulación del sector petrolero. A diferencia del periodo anterior al 2007, las modificaciones realizadas favorecen la presencia del Estado en el ordenamiento del sector petrolífero. La creación de organismos de control tiene como finalidad fiscalizar los contratos y el cumplimiento de los mismos, lo cual es considerado como útil y de importancia para contrarrestar la maldición de los recursos, pues estos mecanismos de control contribuyen a la transparencia. No obstante, se observa con preocupación que las empresas públicas puedan firmar determinados contratos y llevar a cabo procesos de licitaciones sin regulación externa.

## *2.2. Reglas del juego del sector petrolífero*

Por medio de las modificaciones a la LH se dio paso a la aplicación de dos tipos de contratos: los contratos de prestación de servicios y los contratos de prestación de servicios específicos con financiamiento. Los requerimientos de estos contratos son los siguientes.

En el primer caso, el contrato de prestación de servicios plantea que las empresas extranjeras con sus recursos económicos deben comprometerse a realizar los servicios de explotación y/o exploración de hidrocarburos para el Estado ecuatoriano, el cual remunera a los contratistas por medio del pago de una tarifa por cada barril de petróleo producido.<sup>4</sup> Esta medida permite que la totalidad de la producción de crudo pase a manos del Estado. A su vez, la tarifa a pagar para los contratistas se fija en función del nivel de producción, de la amortización de los inversionistas, de los costos, de los gastos y de la cuantificación de una utilidad razonable. Cabe añadir que esta tarifa se pacta para cada campo y contratista de manera individual.

Entre otras obligaciones que deben cumplir los contratistas están: realizar un monto mínimo de inversiones en exploración y explotación, contratar un mínimo de mano de obra nacional, rendir una garantía en dinero o bonos al Estado del 20% de las inversiones que se compromete a hacer en exploración y explotación, domiciliarse en el país y renunciar a cualquier tipo de reclamo o indemnización en el tribunal arbitral del Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones (CIADI) o reclamación por vía diplomática.

---

<sup>4</sup> El pago de los servicios también puede realizarse, a opción del contratista, en especie, en petróleo.

Este tipo de contrato se suscribe con la SHE y en caso de existir rondas de licitación, la SHE calificada las ofertas de los contratistas en base a quién tenga la menor tarifa, el mayor esfuerzo inversor y la mejor capacidad operativa.

En el Ecuador durante los años 2007 - 2017 se suscribieron 20 contratos de este tipo. De manera cronológicamente ordenada hay tres etapas en los que se han firmado. La primera etapa, entre los años 2007 – 2010 se renegociaron 15 de los 24 contratos petroleros con empresas extranjeras para pasar del antiguo contrato de participación al nuevo contrato de prestación de servicios, los campos que no pudieron ser renegociados pasaron a manos de las empresas públicas (Creamer 2017). Por otro lado, el contrato con la empresa italiana AGIP también entró en este proceso de renegociación; sin embargo, este no cambió de tipo de contrato, puesto que dicha empresa ya mantenía un contrato de prestación de servicios, lo que sucedió en este caso fue una modificación de los términos del nuevo contrato (Observatorio Petrolero Sur 2009).

En este proceso de renegociación las empresas privadas acordaron invertir una cantidad de 1027 millones de dólares en el transcurso de 5 años, 963 millones destinados a explotación y 242 millones a exploración (Acosta 2011). La tarifa que se pagaría por barril extraído fluctuaba entre los 16,72 y 41 dólares (BID 2013). Para García y Mateo (2014) las nuevas tarifas acordadas otorgaron mayores ingresos al Estado en comparación con las tarifas pactadas en los contratos de participación.

La segunda etapa, fue en el año 2012 por medio de la Décima Ronda de Licitación donde se suscribieron tres contratos nuevos de prestación de servicios con empresas privadas. A estas empresas se le asignaron campos marginales.<sup>5</sup> En esta ocasión las empresas privadas se comprometieron a invertir 130,3 millones de dólares en un plazo de cinco años, la tarifa promedio a pagar por barril extraído que se acordó fue de 34,13 dólares (Andes 2012).

La tercera etapa, fue en 2015, a través de la Ronda Suroriente, se esperaba asignar 13 campos marginales; sin embargo, solamente se llegó a firmar un contrato de prestación de servicios para la adjudicación del bloque 28 con el consorcio integrado por empresas extranjeras y una nacional (Becerra 2015). En este caso, se acordó invertir una cantidad

---

<sup>5</sup> Los campos marginales aquéllos de baja prioridad operacional o económica considerados así, por encontrarse lejanos a la infraestructura de la EP, por contener crudo pesado, o por necesitar técnicas de recuperación excesivamente costosas.

de 25 millones de dólares en etapa de exploración y 315 millones para su desarrollo (El Telégrafo 2015).

En el segundo caso, el contrato de prestación de servicios específicos con financiamiento, este tipo de contrato se realiza entre la empresa pública y las empresas privadas, los suscribe la empresa pública mediante un concurso de ofertas o por contratación directa. Estos contratos se realizan para la recuperación de la producción de campos maduros<sup>6</sup>. En este caso las empresas públicas pagan a las empresas privadas una tarifa, solamente en dinero, por la producción incremental de petróleo; es decir, por la producción nueva.

En estos contratos; por un lado, las empresas privadas se comprometen a realizar un monto de inversiones y; por otro lado, la misma entidad pública es quien administra y controla el cumplimiento de los contratos, no es imprescindible que se realicen garantías y en caso de haber un concurso de ofertas se trata de dar prioridad a las empresas locales y la mano de obra nacional.

Entre 2007 y 2017 se firmaron 19 contratos de este tipo. En 2012 se suscribieron dos para la explotación de los campos Shushufindi y Libertador. Para la explotación del campo Shushufindi se suscribió con las empresas Schlumberger y Tecpetrol agrupadas en el Consorcio Shushufindi S.A. y para la explotación del campo Libertador se pactó con las empresas Schlumberger, Tecpetrol y la ecuatoriana Sertecpet integradas en el Consorcio Pardaliseservices S.A. Los contratos se firmaron con una duración de 15 años. La inversión acordada para el primer campo fue de 1300 millones de dólares, a una tarifa por la extracción de crudo de 30,62 dólares. La inversión para el segundo campo fue 380 millones de dólares, a una tarifa de 39,53 dólares por extracción de barril de crudo (FOCUS 2017).

Mientras que en 2014 se firmaron 17 contratos para la explotación de 17 campos maduros nuevamente con las empresas Schlumberger, Tecpetrol, Sertecpel y además con las empresas Sinopec International, Sinopec Services, Montecz, Edinpetrol, YPF y Halliburton. Las empresas, en conjunto, se comprometieron invertir en cinco años 2.120 millones de dólares (El Universo 2014). La tarifa promedio fue 35 dólares por barril de producción incremental (FOCUS 2017).

---

<sup>6</sup> Los campos maduros son campos petroleros con 30 años o más de extracción que poseen reservas probadas de petróleo y se requiere mejorar la tecnología.

Además de estos requerimientos en ambos contratos petroleros, existen elementos fiscales que merecen ser revisados para posteriormente analizar la formación y distribución de la renta petrolera en Ecuador.

Por un lado, las modificaciones a la LRTI cambiaron la fiscalidad de los contratos de prestación de servicios. Estos cambios establecieron que el Estado se reservaba el 25% de los ingresos brutos provenientes de la producción de los campos petroleros como margen de soberanía y con el 75% restante se cubrían los costos de transporte y comercialización en los que incurre el Estado y con el remanente se realiza el pago de la tarifa de los servicios de los contratistas. Además, de esto las compañías tenían la obligación de pagar el 25% del impuesto a la renta. Los analistas concuerdan que estos cambios se hicieron con la finalidad de aumentar la captación de la renta petrolera por parte del Estado (Backstrom, 2013; García y Mateo, 2014).

Los ingresos que recibe el Estado por conceptos fiscales de los contratos petroleros, más los ingresos por la exportación de crudo y derivados que realizan las empresas públicas y más los ingresos de la venta de derivados de crudo en el mercado interno forman la renta petrolera del Ecuador. A esta renta petrolera antes de ser transferida al Presupuesto General del Estado se le deduce los costos de operación de las empresas públicas, los gastos incurridos en la importación de derivados de las empresas públicas y los ingresos de la Ley 10. Una vez realizadas estas operaciones, el saldo restante se transfiere a la Cuenta Única del Estado ecuatoriano.

Varios analistas (García y Mateo, 2014; BID, 2013; Dávalos, 2013) han mencionado que el principal monto al que se destinan la renta petrolera es a la importación de derivados de petróleo, debido a que en Ecuador los derivados de petróleo se encuentran subvencionados. El BID (2013) estima que en el año 2011 se destinó un 34,8% de la renta petrolera a la importación de derivados, un 33,9% a los costos de operación de EP Petroecuador y un 29,8% al Presupuesto del Estado.

La renta petrolera restante ingresa en el Presupuesto del Estado, si bien no se conoce exactamente la forma cómo se distribuye, se sabe que no puede destinarse al gasto corriente por las reglas fiscales del país. Para Viale (2019) los ingresos petroleros del Ecuador sirvieron para financiar megaproyectos de infraestructura en el marco de la estrategia del cambio de la matriz productiva.

**Cuadro 2. Resumen de las principales características de los contratos petroleros**

Característica	Instrumento contractual	
	Prestación de servicios	Prestación de servicios específicos
Propiedad del recurso	Estado	Estado
Remuneración del Estado	Totalidad del petróleo producido menos el pago de la tarifa por barril extraído	Totalidad del petróleo producido menos el pago de la tarifa por producción incremental
Nivel de intervención del Estado	Alto nivel de intervención mediante los organismos de control (SHE, ARCH) para la adjudicación y control de contratos	Alto nivel de intervención a través de las empresas públicas que realizan control operativo y adjudicación de contratos.
Privilegio de empresas públicas en relación de otras empresas	Empresas públicas gozan de privilegio	Empresas públicas gozan de privilegio
Riesgos de exploración	Empresa que explora asume el 100% del riesgo	Empresa privada asume el 100% del riesgo

**Fuente:** Elaboración propia

Los contratos tienen puntos sobresalientes que pueden atenuar los efectos negativos de la maldición de los recursos como obligar a las empresas privadas que realicen montos de inversiones y contraten mano de obra nacional. Esto puede permitir que las empresas promuevan una estrategia productiva y que los ingresos petroleros se distribuyan en la población. De igual manera, que el Estado sea el propietario del crudo brinda mayor poder de maniobra para que este pueda emprender un proceso de refinamiento del crudo y se pueda superar la vocación primario-exportadora. Otro punto destacado es que las empresas locales tengan prioridad para la explotación de campos. Esto puede permitir que las empresas adquieran mayor experiencia y que los ingresos de la renta petrolera se puedan reinvertir en el sector para diversificarlo.

Sin embargo, en los contratos petrolíferos llama la atención la carencia de instrumentos que promuevan vínculos productivos entre el sector petrolero y el resto de sectores económicos como medidas de contenido local que puedan ayudar a articular la estructura económica.

De igual manera, el pago a las empresas privadas por medio de la fijación de una tarifa genera preocupación, debido a que este mecanismo asegura la rentabilidad a las empresas privadas independientemente del aumento o disminución del precio del petróleo. En cambio, la rentabilidad del Estado está garantizada solamente cuando el precio del petróleo se encuentra por encima de la tarifa acordada. Si tenemos en

consideración la volatilidad del precio del petróleo, los contratos no están diseñados para proteger al Estado en caso de una caída del precio.

La omisión de este aspecto provocó que el Estado renegocie contratos,<sup>7</sup> suspenda unilateralmente contratos<sup>8</sup> y realice contratos de preventa de petróleo<sup>9</sup> cuando los precios del crudo disminuyeron.

En lo que se refiere a los elementos fiscales y la distribución de la renta petrolera, el Estado ha generado mecanismos para aumentar la captación de la misma, siempre y cuando los precios del crudo sean mayores al costo de las tarifas. Aumentar la captación petrolera se considera positivo si se tiene en cuenta que anteriormente gran parte de los ingresos se apropiaban las empresas privadas y no lo reinvertían en el país; con estas reformas el Estado tiene la oportunidad para emprender una estrategia productiva. De igual forma, que las reglas fiscales impongan que los ingresos petroleros no puedan destinarse a gasto corriente es un punto destacado para evitar prácticas rentistas. Además, que parte de los ingresos se ocupen a la construcción, viabilidad, infraestructura también es considerado positivo porque aumenta la competitividad sistémica del país.

Pero, a pesar de esto, no se encuentra en los contratos ni en las modificaciones de ley elementos que puedan atenuar la volatilidad de los precios como fondos de estabilización y de ahorro. En otras experiencias el uso de este instrumento ha sido útil tanto en la esfera fiscal como monetaria, coadyuvando a reducir contracciones y auges abruptos de la economía y la apreciación del tipo de cambio real de la moneda (Ramírez-Cendrero y Wirth 2016) En el caso de Ecuador, en 2007 se eliminaron 5 fondos petroleros y sus ingresos se pasaron directamente al Presupuesto General del Estado, sin que se vuelvan a crear nuevos fondos.

De igual manera, si bien se ha prohibido que los ingresos del petróleo se destinen a gasto corriente, no se ha institucionalizado un uso productivo de la renta petrolera dentro

---

<sup>7</sup> Debido a las condiciones del mercado de crudos internacional, el gobierno empezó a renegociar 17 contratos petroleros nuevamente en el 2014

<sup>8</sup> Petroamazonas tuvo que suspender unilateralmente los contratos, incurrió en deudas con proveedores (Acosta y Cajas 2018)

<sup>9</sup> Esta modalidad de contratación, no entra dentro de las modalidades contractuales de exploración y explotación o alguna otra de la LH, sino que corresponde a etapas de comercialización y venta. Bajo esta modalidad, las empresas extranjeras contratan la compra de una cierta cantidad de petróleo por anticipado, pagando una suma por adelantado

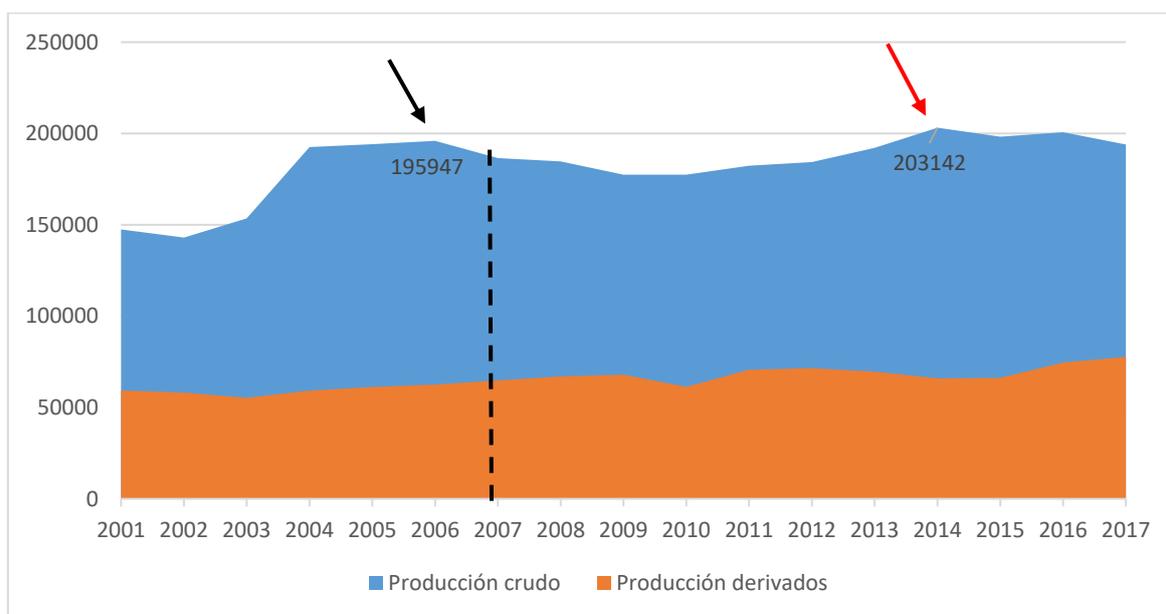
del mismo sector. Consideramos que la hibridación del uso de la renta petrolera es un obstáculo para la industrialización del sector petrolero. Además, la inversión pública anexada al aumento de los precios del petróleo puede ser paralizada cuando los precios caigan, lo cual impide una estrategia de desarrollo a largo plazo.

Finalmente, se puede mencionar que los cambios de las reglas del juego en el sector petrolero no abarcan todos los aspectos de la maldición de los recursos, si bien existen avances, difícilmente se podrá atenuar de manera considerable los efectos negativos de la maldición. A continuación, se analizará cómo las políticas han incidido en la evolución de la industria petrolera.

### 3. Evolución de la industria petrolera

#### 3.1. Producción e inversión

**Gráfico 1. Producción de crudo y derivados**



**Nota:** en miles de barriles

**Fuente:** EP PETROECUADOR, 2017; BCE, 2015.

La producción de petróleo en Ecuador está altamente concentrada en el crudo. En el periodo 2007-2017, la producción de crudo representó en promedio el 73% de la producción total. Durante este periodo la producción de crudo se incrementó un 4%. Los actores principales que llevan a cabo dicha producción son las empresas públicas. El aumento de su participación inicia a partir del 2008, influenciadas por los cambios en las políticas del sector petrolero que se aplicaron por parte del Estado. De esta manera, la

producción de crudo de las empresas públicas crece un 61% en el periodo analizado, mientras que la producción privada se reduce un 55%.

Entre los años 2006 y 2009 la producción total de crudo desciende debido a la disminución de la producción por parte de las empresas privadas, en concreto por la caducidad del contrato con la compañía Occidental y el inicio de la renegociación de los contratos petroleros (García y Mateo 2014). A partir del año 2010, la producción de crudo aumenta debido a que las empresas públicas absorben los campos dejados por las empresas privadas que no llegaron a un acuerdo en la renegociación (BCE 2013). La producción empieza a ascender hasta llegar a los 203142 miles de barriles en 2014, que es el mayor nivel de producción de las últimas dos décadas. Sin embargo, al año siguiente en 2015, la producción disminuye, lo cual se asocia a la caída de los precios del petróleo, lo que obligó al Gobierno a modificar su estrategia, priorizando la producción solamente de los campos más rentables y recortando la inversión y la producción en los otros campos (BCE 2018). En 2017, la producción de crudo se reduce nuevamente debido al acuerdo firmado entre Ecuador y la OPEP, en el cual el país se comprometió a reducir su producción en 26 mil barriles diarios.

De esta manera, los cambios en la política del sector petrolero en estos años pudieron haber influenciado de dos formas. En un inicio (2006-2009), en la disminución de la producción de crudo, debido a la reducción de la participación de las empresas privadas. Sin embargo, a partir del 2010 los cambios han favorecido al aumento de la producción de crudo, liderado por las empresas públicas. Pero, cabe señalar que, en un contexto de precios bajos, los cambios no han podido influir para garantizar un crecimiento sostenido de la producción.

Por otro lado, la producción de derivados de petróleo representó el 26,6% del total de la producción total de petróleo. La producción de derivados incrementó un 20% en el periodo. Esto se debe al aumento de la producción en los años 2016 y 2017 que se debe a dos hechos. En primer lugar, a la rehabilitación de la refinería de Esmeraldas, refinería que produce la mayor cantidad de derivados que recuperó su capacidad de procesamiento de 110 mil barriles (ARCH 2016b). En segundo lugar, a la rehabilitación parcial que Petroecuador EP emprendió en la refinería La Libertad en el 2016 y tuvo como objetivo hacer más eficiente su proceso de producción (BCE 2018).

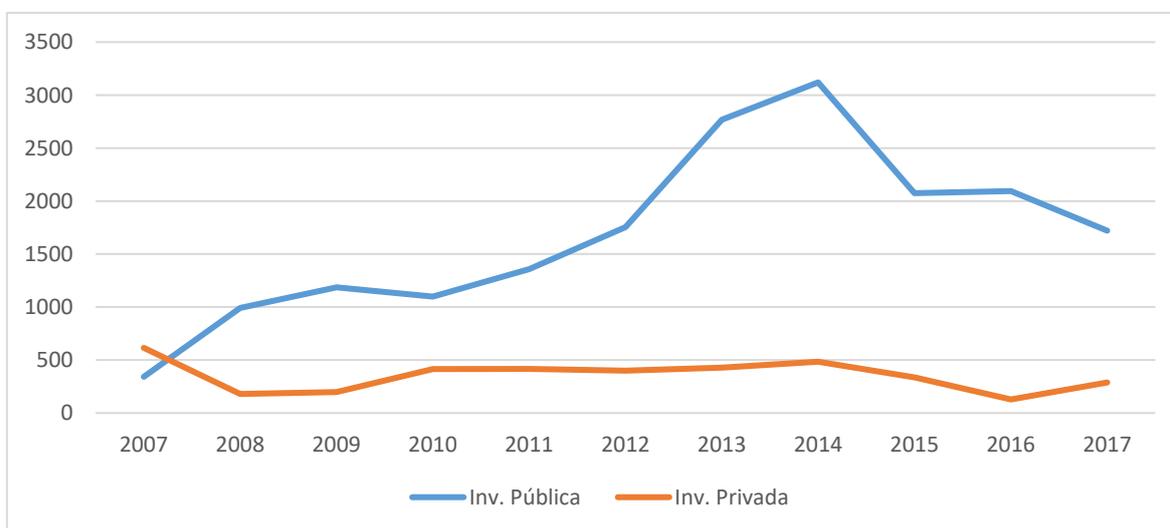
En el Ecuador se producen cinco tipos de derivados de petróleo: gasolina, diésel 2, fuel oil #4, gas licuado de petróleo (GLP) y jet fuel. El tipo de derivado que más se refinó

en estos años, fue la gasolina; su producción en 2007 era de 16.645 miles de barriles y en 2017 fue de 28.908 miles de barriles. Mientras que los otros tipos de derivados no han aumentado su producción y en algunos casos incluso han disminuido (EP PETROECUADOR 2017).

El aumento de la producción de derivados, se ha visto parcialmente influido por los cambios de la política en el sector petrolero, pues a partir de la delegación de EP Petroecuador a la fase de *downstream* en 2013, la empresa pública ha podido actuar para rehabilitar una de las refinerías. Sin embargo, no se ha podido observar cambios sustanciales a pesar de que las empresas públicas poseen el monopolio de la refinación de petróleo.

En el periodo analizado la producción de petróleo sigue concentrada en el crudo y no se han dado pasos significativos en la industrialización del petróleo, si bien hubo un incremento de la refinación en los dos últimos años, aún la producción de crudo es muy superior a la de derivados. Los cambios en la política petrolera, por el momento, no han fomentado un aumento considerable de la refinación.

**Gráfico 2. Inversión en exploración y explotación**



Nota: en millones de dólares

Fuente: AIHE, 2017

En la gráfica N 2 se observa que la inversión en exploración y explotación es realizada en mayor medida por el sector público. En el 2007, la inversión pública

representaba un 55 % de la inversión privada; sin embargo, a partir del 2008 la inversión pública es 5 y 6 veces superior a la inversión privada. Esto se debe fundamentalmente al aumento de la participación de las empresas públicas, a partir del 2007. La inversión pública crece aceleradamente a partir del año 2010, en dicho año la inversión pública fue de 1098 millones de dólares y en el 2014 había alcanzado los 3120 millones de dólares. Sin embargo, este aumento sostenido de la inversión no ha podido mantenerse en los años siguientes, debido a la caída de los precios del petróleo y la estrategia del gobierno de reducir las inversiones en los campos que se extrae crudo más pesado (BCE 2018).

Por otro lado, la inversión privada se reduce entre 2007 y 2009 mientras se realiza la renegociación de los contratos petroleros y a partir de la firma de los nuevos contratos su inversión se ha mantenido constante, a excepción de 2015 y 2016 que se reduce en un contexto de precios bajos y finalización de los contratos de exploración y explotación con el Estado (ARCH 2016b). Los montos de inversión acordados con las empresas privadas han sido modestos y no han sido suficientes para mantener la inversión en caso de una caída de la inversión pública (Villavicencio 2014). Los contratos realizados no han incentivado a que las empresas tomen riesgos y aumenten sus inversiones en el sector y parecería que invierten lo mínimo para su funcionamiento sin arriesgarse a explorar o explotar nuevos campos petrolíferos.

Frente a esto, se puede mencionar que los cambios en la política petrolera han influenciado de forma considerable en el comportamiento inversor. Por un lado, han provocado la reducción y estancamiento de las inversiones privadas y; por otro lado, han promovido el aumento de las inversiones públicas. Sin embargo, en un contexto de precios bajos no han existido mecanismos que puedan asegurar una inversión sostenida.

En el gráfico anterior no podemos ver en qué parte de la fase del petróleo se ha invertido, si en exploración o explotación, pero podemos inferir esto con la información proporcionada de perforación de pozos.

**Gráfico 3. Pozos perforados por tipo**



Nota: En los años 2012, 2013 y 2014 no se ha podido encontrar la clasificación de pozos, solamente el total. A partir del año 2016 se toman los datos de la SHE

Fuente: AIHE 2017; SHE, 2016; SHE, 2017

La perforación de pozos según el tipo, nos indicaría que la mayoría de la inversión fue destinada a explotación. Así tenemos que entre 2007 y 2017, para los años que existen datos completos, el número de pozos exploratorios fue de apenas 32, un número pequeño en comparación al número de pozos en desarrollo. Esto puede generar un problema porque señalaría que las inversiones no han sido destinadas a la búsqueda de nuevas reservas, sin las cuales no se podría completar el ciclo petrolero.

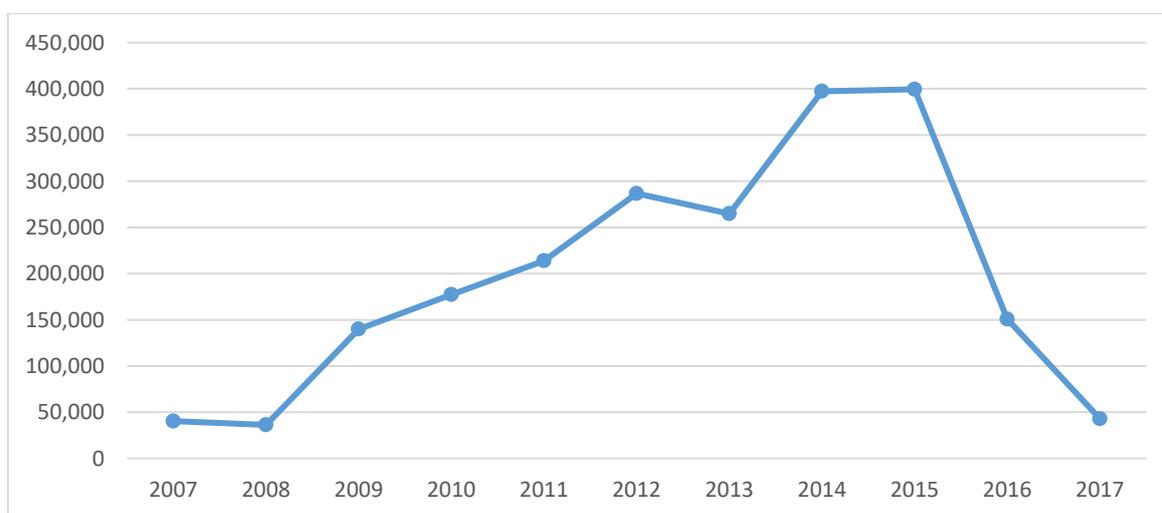
Además, se puede observar que el número de pozos perforados en total aumenta desde el año 2007 hasta los años 2013 y 2014, años en que se llega a perforar la mayor cantidad de pozos en las últimas dos décadas, 349 y 339 respectivamente; sin embargo, en el año 2015 el número de pozos perforados desciende y en 2016 se llega al menor número de pozos perforados en todo el período. Por tanto, al parecer los cambios de la política han influenciado en la perforación de pozos en desarrollo, pero no han tenido impacto para incentivar la perforación de pozos exploratorios.

Por otra parte, las reservas probadas (extraídas más restantes) en el Ecuador entre 2007 y 2017 han incrementado, pero no en la misma proporción que la explotación de crudo. En el año 2007 las reservas probadas eran de 6369 MMBLS y para el año 2016 habían alcanzado los 8273 MMBLS (EP PETROECUADOR 2017). A pesar de esto, Ecuador ha explotado actualmente el 63% de sus reservas, dejando solo el 37% para

explotar, la mayoría de las cuales son de petróleo medio, lo cual implicaría que Ecuador alcanzaría el pico de extracción de petróleo entre 2014 y 2025 (Espinoza *et al.*, 2019).

Esto sugiere una dificultad relevante a futuro para poder llevar a cabo procesos de industrialización y diversificación de la matriz exportadora. Para corregir este obstáculo es necesario que las políticas incentiven la realización de inversiones constantes en exploración y perforación en zonas cercanas a las áreas de explotación actuales (Villavicencio 2014) o que fomenten el aumento de la frontera petrolera a otras zonas.

**Gráfico 4. Inversión en refinamiento**



Nota: Datos en miles de dólares, para el año 2010 se toman los datos de presupuesto programado y no ejecutado. Se han tomado los balances de EP PETROECUADOR al ser la única empresa que se dedica al refino en el país.

Fuente: Balances Financieros de EP PETROECUADOR

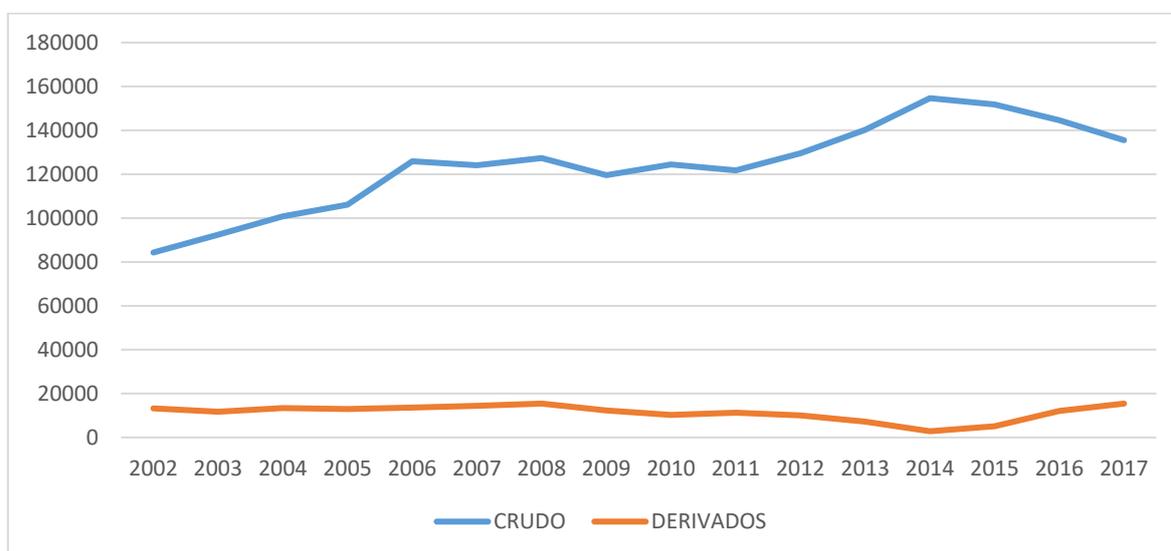
Las inversiones en refinamiento de derivados de petróleo están muy debajo de las inversiones en exploración y explotación. Sin embargo, crecen a partir del año 2008 y aumenta súbitamente a partir del año 2013 llegando a valores de 397.306 y 399.471 miles de dólares en los años 2014 y 2015 respectivamente que son los más altos de todo el periodo y son los años en los cuales se emprende la rehabilitación de la Refinería de Esmeraldas y EP Petroecuador opera en solitario en *downstream*. En el año 2017 se invierte un valor residual de 42.964 mil dólares y nuevamente se puede observar la falta de mecanismos que garanticen una inversión sostenida en las fases de la producción petrolera.

Una vez revisadas las inversiones, se puede manifestar que las mismas han sido realizadas, en su mayoría, por el Estado en todas las fases; además, las inversiones han estado destinadas mayoritariamente a la fase de explotación y, finalmente, las inversiones en su conjunto no han podido ser constantes a lo largo de todo el periodo.

De esta manera, se considera que las políticas petroleras aplicadas durante el periodo han influenciado de forma relevante al comportamiento inversor, pues ahora todas son dirigidas por el Estado. Pero, a la vez, no han sido atractivas para el sector privado, no han impulsado suficientemente la búsqueda de reservas y no han creado mecanismos para que una parte de la renta petrolera sea destinada de forma constante al sector productivo.

### 3.2. Exportaciones

**Gráfico 5. Exportaciones en volumen**



Nota: en miles de barriles

Fuente: EP PETROECUADOR, 2017; BCE, 2015.

En volumen, las exportaciones de petróleo muestran un comportamiento similar a la producción petrolera, es decir, la mayor cantidad de petróleo que se exporta es crudo. Lo cual, podría verse explicado por varios motivos: la escasa capacidad de refinamiento del país, el aumento de las inversiones en la fase de explotación, como se vio anteriormente, y a un contexto internacional de precios favorables. Pero hay que señalar que a partir del año 2010 el nivel de crudo exportado crece con mayor celeridad y esto se puede deber a que en ese año el Estado toma control y es dueño del crudo que se extrae tanto de las empresas privadas como de las públicas, debido a los cambios que se realizan en la

política. Por lo tanto, se podría suponer que el Estado ha manejado el crudo con una propensión exportadora.

Las exportaciones de crudo entre 2007 y 2017 han crecido un 9,18%, los puntos más altos son en los años 2014 y 2015. Mientras que las exportaciones de derivados han crecido un 7,1%, los puntos más bajos son los años 2014 y 2015 debido a que en estos años se realizaron reparaciones para la rehabilitación de las refinerías lo que implicó la paralización de algunas actividades y la reducción de la producción; sin embargo, en los años posteriores se recuperó la producción de derivados y en 2017 se llegó a exportar 15440 miles de barriles, la mayor cifra de las últimas dos décadas.

Por otro lado, las exportaciones de crudo en dólares continúan representando un monto importante en las exportaciones totales del país. En el 2007 las exportaciones de crudo representaban el 58,2% del valor total de las exportaciones mientras que para el año 2017 representaban el 36,2%. Esta caída se debe a la reducción del precio y la producción; sin embargo, esto no significa que las exportaciones estén más diversificadas, sino que otros productos primarios han suplido el espacio de las exportaciones petroleras. Así tenemos que, las exportaciones de productos primarios en 2007 representaban 74,3% y en el 2017 llegaron al 77,3% de total, mientras que los productos industrializados pasaron del 25,7% al 22,7% en los mismos años (BCE 2018).

Por tanto, la caída de la participación petrolera obedece más a factores en el sector externo antes que al hecho de que se esté exportando productos con mayor valor añadido. Al parecer, los cambios en la política sectorial no han alterado el patrón de exportación concentrado en crudo, y han promovido lentamente la exportación de derivados.

### *3.3. Industrialización*

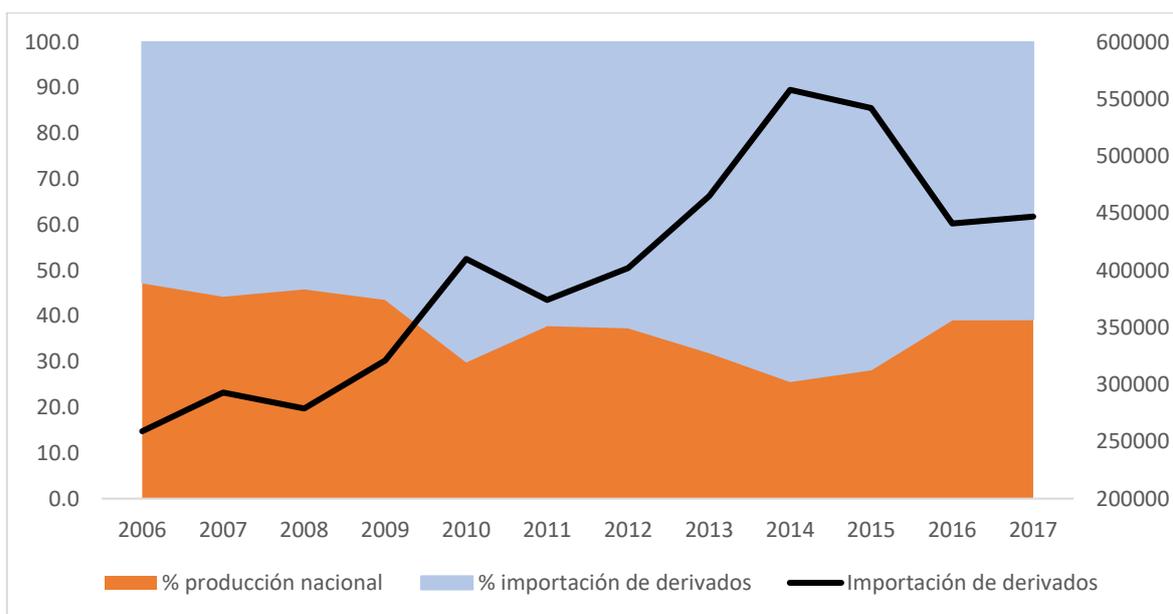
Ecuador pese a ser productor petrolero, importa derivados a fin de contribuir con el abastecimiento del mercado interno, es por ello que la industrialización del petróleo ha sido un objetivo importante dentro del anterior gobierno.

Las importaciones de derivados, como se puede ver en la gráfica N 6, han incrementado entre 2007 y 2017 pasando de 32 442 miles de barriles a 48 994 miles de barriles, respectivamente. El nivel más elevado de importaciones fue en 2014, llegando a los 57 145 miles de barriles. En los años siguientes 2015, 2016 y 2017 las importaciones disminuyen gracias a la culminación de la rehabilitación de la Refinería Esmeraldas y al aumento en un 147% de la capacidad instalada de energía renovable en el país que generó

una disminución de importación de derivados que se destinaban a la generación termoeléctrica (ARCH 2016a).

Sin embargo, a pesar de estos avances, las importaciones siguen cubriendo un porcentaje considerable del consumo interno de derivados dentro de Ecuador. En la misma gráfica se puede ver que el consumo interno de derivados se satisface en mayor medida con importaciones. En 2007 las importaciones representaban el 55,6% mientras que en 2017 llegaron al 60,7%. En 2014 llegaron incluso a representar el 74,5%. Esto hecho sugiere que la producción nacional de derivados no ha crecido en la misma proporción que el consumo interno, lo cual ha provocado que las importaciones continúen cubriendo esa cuota de forma considerable y mermen la posibilidad de contar con un mayor grado de soberanía energética.

**Gráfico 6. Participación de producción nacional e importaciones en el consumo interno de derivados e importación de derivados en volumen**



Nota: en el eje izquierdo: participación de la producción nacional e importaciones en el consumo interno total de derivados, en porcentajes. En el eje derecho, importación de derivados de petróleo, en miles de barriles.

Fuente: Elaboración propia a partir de EP PETROECUADOR, 2017; BCE, 2018

Además de la rehabilitación de la Refinería de Esmeraldas habido otros proyectos importantes para la industrialización del petróleo como el poliducto Pascuales-Cuenca, la Terminal Marítima de Gas Licuado de Petróleo y la Refinería del Pacífico.

En Ecuador existen tres refinerías de petróleo: Esmeraldas, Santa Elena y Oriente. En conjunto estas pueden procesar 175.000 barriles diarios de petróleo, lo cual no es suficiente, como ya hemos visto, para satisfacer la demanda interna. Para lo cual, el gobierno programó la construcción de la Refinería del Pacífico, que iba a tener la capacidad para procesar 300 mil barriles diarios de petróleo (Acosta y Cajas 2018). Esta refinería tenía que entrar en funcionamiento en el año 2013, sin embargo, no se encuentra lista, a pesar que se ha invertido 1531 millones de dólares, lo único que existe actualmente es una plataforma de terreno aplanado y un acueducto. Según el informe de auditoría realizado por la empresa RPS Energy Ltd. bajo el acompañamiento de PNUD se determina que el proyecto desde su inicio hasta su implementación, careció de una gobernanza clara y efectiva. Además, menciona que su tamaño es demasiado grande, lo cual dificulta su financiamiento y abastecimiento. En 2008 se argumentaba que el proyecto tendría un costo estimado de 4 mil millones de dólares, pero en 2016 el costo estimado de la obra pasó a 13 mil millones.

Lo cierto es que un proyecto de tanta importancia y necesario para el país no ha podido ejecutarse, debido a los retrasos en las obras, la falta de planificación y la escasez de financiamiento. Este problema no es de menor medida para el país, pues sin un complejo para aumentar el procesamiento del crudo, está destinado a continuar importando derivados e imposibilita diversificar la producción dentro del mismo sector.

En cambio, en el poliducto Pascuales-Cuenca fue finalizado en 2015, tiene una capacidad de transporte de 413.825 barriles día y una capacidad de almacenamiento de 2.670.000 barriles de petróleo y 86.400 TM de gas licuado de petróleo. Actualmente se encuentra en estado de emergencia debido a las fallas encontradas en la construcción (EP PETROECUADOR 2019).

En el caso de la Terminal Marítima de GLP que consiste en una terminal marítima y una planta de almacenamiento de GLP con capacidad para 60.000 toneladas que tenía como objetivo reducir los gastos del Estado y recibir buques que almacenen un total de 75.000 toneladas de gases butano y propano. Actualmente, la obra se encuentra subutilizada operando solamente al 38% de su capacidad (El Comercio 2018).

Frente a esto, si bien han existido proyectos importantes que tenían como objetivo la industrialización del petróleo, estos no han tenido el impacto que se esperaba, pues algunos no se han finalizado y otros han paralizado sus operaciones por fallas técnicas.

## Conclusiones

Durante los años 2007-2017 los cambios en las políticas sobre el manejo del sector petrolero en el Ecuador no han sido lo suficientemente robustas para atenuar los efectos de la maldición de los recursos. Si bien han existido significativos cambios como: aumento de la supervisión, control y regulación dentro del sector, mayor presencia de empresas públicas en las fases de producción petrolera, aumento de la captación de la renta petrolera y otorgamiento de la propiedad del recurso al Estado. Estos puntos no han abarcado todos los aspectos negativos de la maldición de los recursos.

Por lo que se considera que superar la maldición de los recursos en el caso ecuatoriano todavía es un tema pendiente, debido a que en todo el periodo la producción se ha centrado en la producción de crudo por medio de las empresas públicas y privadas y no en la producción de derivados de crudo. Así también, a raíz que el Estado es el propietario del crudo, el manejo del hidrocarburo ha estado orientado a la exportación, alimentando la vocación primario-exportadora de la economía. De la misma forma, las inversiones han sido destinadas a la fase de explotación, relegando las fases siguientes, necesarias para completar el ciclo petrolero y la diversificación en el sector. Por lo cual, se ha considerado que las políticas impulsadas han presentado limitaciones para atenuar la maldición de los recursos.

En primer lugar, la volatilidad de los precios. En la política sectorial no se han creado mecanismos que permitan reducir el riesgo ante una eventual caída de los precios del petróleo, lo cual ha generado que la inversión caiga considerablemente en todas las fases de producción en los años que los precios del petróleo se encontraban bajos y el Estado tenga que renegociar contratos petroleros en términos desfavorables.

En segundo lugar, el uso de la renta petrolera. No se han institucionalizado mecanismos para que la renta petrolera se destine significativamente a inversiones productivas dentro del sector, siendo el principal obstáculo la ley de subsidios, la cual supone un elevado coste económico y tiene implicaciones regresivas en la sociedad.

En tercer lugar, las políticas de contenido local. El sector petrolero es intensivo en capital y poco intensivo en mano de obra, por tanto, es proclive a actuar en forma de enclave económico en las economías subdesarrolladas. Frente a esto, las políticas implementadas no han establecido instrumentos suficientes para desarrollar vínculos

productivos que articulen el sector petrolero con el resto de la economía, pese a ser una de las prioridades de los programas de desarrollo del gobierno.

En cuarto lugar, la planificación de los proyectos de industrialización. Los ambiciosos proyectos petroleros llevados a cabo durante estos años no han podido tener el efecto esperado, debido esencialmente a la deficiente planificación. Actualmente, los proyectos se encuentran paralizados o en mal estado. Lo cual, dificulta la posibilidad del desarrollo de la producción de derivados de petróleo.

En resumen, durante este periodo analizado, las políticas en el sector petrolero han significado avances, aunque modestos, en algunos ámbitos para atenuar la maldición de los recursos; sin embargo, dichas políticas presentan varias limitaciones y no pueden ser consideradas un punto de llegada si no un punto de partida para la aplicación de medidas más ambiciosas que permitan acelerar el proceso de industrialización y diversificación del sector petrolero y, a la vez, hacer un uso más extensivo del petróleo en beneficio de la economía. Lo cual ayudaría a diversificar la estructura productiva, corregir la inserción primario-exportadora, producir bienes y servicios de mayor valor añadido y proteger a la economía de la volatilidad de los precios de los RRNN.

### **Bibliografía**

- AAVV (1994): Research methods in economics, Department of Economics. School of Oriental and African Studies (SOAS). University of London
- Acemoglu, Daron; Zilibotti, Fabrizio (1997): “Was Prometheus unbound by chance? risk, diversification, and growth”, *The Journal of Political Economy*, N° 105(4), pp. 709-751.
- Acosta, Alberto (2011): “La reforma de la Ley de Hidrocarburos y la renegociación de los contratos petroleros”, *La Tendencia*, N° 11, pp. 95-103.
- Acosta, Alberto (2012): *Breve historia económica del Ecuador*, Quito: Corporación Editora Nacional.
- Acosta, Alberto y Cajas, John (2018): *Una década desperdiciada. Las sombras del correísmo*, Quito: Centro Andino de Acción Popular.
- AIHE (2017): *El Petróleo en Cifras 2017. Asociación de la Industria Hidrocarburífera del Ecuador*.  
Available: [https://issuu.com/aihecuador/docs/petroleo\\_en\\_cifras\\_final\\_2018](https://issuu.com/aihecuador/docs/petroleo_en_cifras_final_2018)

- Andes (2012): Firma de contratos petroleros dio fin a décima ronda para bloques del nororiente de Ecuador. Retrieved Sep, 5, 2019 from: <https://www.americaeconomia.com/negocios-industrias/firma-de-contratos-petroleros-dio-fin-decima-ronda-para-bloques-del-nororiente-d>
- ARCH (2016a): *Nuestra institución*. Agencia de Regulación y Control Hidrocarburífero. Available: <https://www.youtube.com/watch?v=U2q8FqCogY>
- ARCH (2016b): *Boletín Estadístico 2016. Actividad Hidrocarburífera*, Quito: Agencia de Regulación y Control Hidrocarburífero
- Backstrom, Caroline (2013): “Evolución y tendencias del rentismo petrolero en el Ecuador 2001-2010”, *Papeles de Europa*, N° 26(2), pp. 1-32.
- BCE (2013): *Estadísticas Macroeconómicas. Presentación estructural 2013*, Quito: Banco Central del Ecuador.
- BCE (2015): *Reporte del sector petrolero. IV trimestre de 2015*, Quito: Banco Central del Ecuador
- BCE (2018): *Estadísticas Macroeconómicas. Presentación estructural junio 2018*, Quito: Banco Central del Ecuador.
- Beblawi, Hazem (1987): *The rentier state in the arab world*, Londres: Croom Helm.
- Becerra, Rafaela (2015): “Las rondas petroleras y los bloques petroleros en el Ecuador”, *Petróleo al día: Boletín estadístico del sector de Hidrocarburos, Observatorio Energía y Minas (OEM)*, N° 1, pp. 21-29.
- BID (2013): *Ingresos fiscales por explotación de hidrocarburos en Ecuador*. Departamento de Países del Grupo Andino: BID.
- British Petroleum (2019): BP statistical review of world energy. *BP Statistical Review of World Energy*,
- Caria, Sara (2017): “El petróleo en Ecuador, 200-2015: ¿maldición, bendición o simple recurso?”, *Iberoamerican Journal of Development Studies*, N° 6, pp. 124-147.
- CEPAL (1990): *Transformación productiva con equidad. La tarea prioritaria del desarrollo de américa latina y el caribe en los años noventa*, Santiago de Chile: CEPAL.
- CEPAL (2014): *Pactos para la igualdad: Hacia un futuro sostenible*, Santiago de Chile: CEPAL.
- CEPAL (2016): *Hacia una nueva gobernanza de los recursos naturales en América Latina y el Caribe*, Santiago de Chile: CEPAL.

- Corden, W. Max; Neary, J. Peter (1982): “Booming sector and de-industrialization in a small open economy”, *Economy Journal*, N° 92(368), pp. 825-848.
- Creamer, Bernardo (2017): “¿Por qué hacen falta varios tipos de contratos petroleros?”, *Boletín Estadístico Del Sector De Hidrocarburos, Observatorio Energía Y Minas (OEM)*, N° 6, pp. 1-40.
- Dávalos, Pablo (2013): *No podemos ser mendigos sentados en un saco de oro: Las falacias del discurso extractivista*, In Cuvi, Juan; Machado, Decio; Oviedo, Atawallpa y Sierra, Natalia (Eds.), *El correísmo al desnudo* (pp. 190-215), Quito: Montecristi Vive.
- El Comercio (2018): El complejo de gas de Monteverde opera al 38% de su capacidad total. *El Comercio*. Retrieved from Sep,3, 2019: <https://www.elcomercio.com/actualidad/complejo-gas-monteverde-barcos-flopec.html>
- El Telégrafo (2015): Petroleras invertirán \$ 100 millones en bloques 28 y 47. Retrieved June 8, 2019, from <https://www.eltelegrafo.com.ec/noticias/economia/8/petroleras-invertiran-100-millones-en-bloques-28-y-47>
- El Universo (2014): 5 consorcios petroleros trabajarán en 17 campos maduros. Retrieved June 15, 2019, from <https://www.eluniverso.com/noticias/2014/10/08/nota/4084291/se-firman-convenios-5-consorcios-mejorar-produccion-17-campos>
- EP PETROECUADOR (2017): *Informe Estadístico 1972-2017*, Quito: EP Petroecuador
- EP PETROECUADOR (2019): *Poliducto Pascuales-Cuenca declarado en emergencia debido a su estado crítico*. Retrieved July 5, 2019, from <https://www.eppetroecuador.ec/?p=6666>
- Espinoza, Vicente; Fontalvo, Javier; Martí-Herrero, Jaime; Ramírez, Paola; Capellán-Pérez, Iñigo (2019): “Future oil extraction in Ecuador using a Hubbert approach”, *Energy*, N° 182, pp. 520-534.
- Focus (2017): Exclusivo: contrato Campo Auca, lotería para Schlumberger, migajas para Ecuador. Retrieved September 5, 2019, from <https://medium.com/focus-news-ecuador/exclusivo-contrato-campo-auca-loter%C3%ADa-para-schlumberger-migajas-para-ecuador-c6bdea18e9c6>
- García, Santiago; Mateo, Pablo (2014): “El sector petrolero en Ecuador: 2000-2010”, *Problemas Del Desarrollo*, N° 45(177), pp. 113-139.

- Hirschman, Albert (1958): *The strategy of economic development*, New Haven: Yale University Press.
- Humphreys, Macartan; Sachs, Jeffrey y Stiglitz, Joseph (2007): *Escaping the resource curse*, Columbia: Columbia University Press.
- Kosacoff, Bernardo; Campanario, Sebastián (2007): “*La revalorización de las materias primas y sus efectos en América Latina*”, CEPAL.
- Lin, Justin; Nugent, Jeffrey (1995): Institution and Economic Development. In Behrman, J y Srinivasan, T (Ed.) *Handbook of Development Economics*. Vol. III, Parte A, Cap. 38, pp. 2301-2370.
- Machín Álvarez, Alejandra (2010): “Rentierism in the algerian economy based on oil and natural gas”, *Energy Policy*, N° 38(10), pp. 6338-6348.
- Mancini, Lorenzo; Paz, María José (2016): “What conditions may foster an industrial development strategy based on extractive industries?”, *The Extractive Industries and Society*, N° 3(3), pp. 864-874.
- Mehlum, Halvor; Moene, Karl; Torvik, Ragnar (2006): “Institutions and the resource curse”, *The Economic Journal*, N° 116(508), pp. 1-20.
- Observatorio Petrolero Sur (2009): Renegociación de contratos petroleros en Ecuador. Retrieved from <https://opsur.wordpress.com/2009/08/27/renegociacion-de-contratos-petroleros-en-ecuador/>
- Prebisch, Raúl (1949): *El desarrollo económico de la América Latina y algunos de sus principales problemas*, New York: Naciones Unidas.
- Ramírez-Cendrero, Juan; Paz, María (2017): “Oil fiscal regimes and national oil companies: A comparison between Pemex and Petrobras”, *Energy Policy*, N° 101, pp. 473-483.
- Ramírez-Cendrero, Juan; Wirth, Eszter (2016): “Is the Norwegian exportable to combat the Dutch disease?”, *Resources Policy*, N° 48, pp. 85-96.
- Ramos, Antonio (2019): Los estudios de caso exploratorios. Teorías, mecanismos y casos, Documento de trabajo. UCM.
- Ramos, Joseph (1998): “Una estrategia de desarrollo a partir de los complejos productivos (clusters) en torno a los recursos naturales ¿una estrategia prometedoras?”, *Revista de la CEPAL*, N° (66), pp. 105-125.
- Robinson, James; Torvik, Ragnar; Verdier, Thierry (2006): “Political foundations of the resource curse”, *Journal of Development Economics*, N° 79 (2), pp. 447-68

- Ross, Michael (1999): “The political economy of the resource curse”, *World Politics*, N° 51 (2), pp. 297-322.
- Sachs, Jeffrey; Warner, Andrew (1995): “Natural Resource Abundance and Economic Growth”, Working Paper WP 5398, National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA
- SENPLADES (2009): *Plan Nacional del Buen Vivir 2009-2013 - Construyendo un Estado Plurinacional e Intercultural*, Quito: Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo.
- Shambayati, Hootan (1994): “The Rentier State, Interest Groups, and the Paradox of Autonomy: State and Business in Turkey and Iran”, *Comparative politics*, N° 26(3), pp. 307-331.
- SHE (2016): *Rendición de Cuentas 2016*. Quito: Secretaría de Hidrocarburos.
- SHE (2017): *Rendición de cuentas 2017*. Quito: Secretaría de Hidrocarburos.
- SHE (2019): Acerca de la secretaría. Retrieved from <http://www.historico.secretariahidrocarburos.gob.ec/acerca-de-la-secretaria/>
- Sinnott, Emily; Nash, John; De la Torre, Augusto (2008): “*Natural resources in Latin America and the Caribbean: Beyond booms and busts?*”, Herndon, UNITED STATES: World Bank Publications.
- Torvik, Ragnar (2002): “Natural resources, rent seeking and welfare”, *Journal of Development Economics*, N° 67(2), pp. 455-470.
- Viale, Claudia (2019): ¿Qué diversificación económica queremos en los países andinos? Análisis comparado de políticas de diversificación económica: Reflexiones y nuevas propuestas. Natural Resource Governance Institute.
- Villavicencio, Arturo (2014): *Un cambio neodesarrollista de la matriz energética. Lecturas críticas*. In: Cuvi, Juan, (ed), *La restauración conservadora del correísmo* (pp. 267-288), Quito: Montecristi Vive.

## **Análisis de los flujos materiales de China en el contexto de las reformas económicas capitalistas**

**Pablo Alonso Fernández (pablo.alonso.fernandez@rai.usc.es)**

*Doctorando en Análisis Económico y Estrategia Empresarial en la Universidad de Santiago de Compostela.*

**Rosa María Regueiro Ferreira (rosamaria.regueiro@usc.es)**

*Profesora Economía Aplicada, Universidad de Santiago de Compostela.*

### Resumen:

La economía china ha logrado un nivel de desarrollo económico muy elevado en las últimas décadas. Al contrario que otras economías centralizadas, China ha realizado una transición hacia el libre mercado gradual y muy controlada, sin perder una parte importante de la planificación central del gobierno. El resultado parece ser exitoso, pues China es, actualmente, una de las potencias económicas más influyentes a escala mundial.

Sin embargo, el desarrollo chino no está exento de efectos negativos. Entre ellos, destacan la altísima dependencia del sector exportador, el crecimiento de la desigualdad y, sobre todo, el enorme impacto sobre el medioambiente. Este trabajo se centra en este último problema, analizándolo desde la perspectiva del consumo de recursos materiales. El objetivo es doble: por una parte, estudiar que medidas está tomando el gobierno chino para hacer frente a los problemas de sostenibilidad ambiental del país; por otra, analizar si los flujos materiales de China siguen la tendencia de los países desarrollados, lo que implicaría reproducir y ampliar los problemas de sostenibilidad de éstos. Para ello, se utilizará la metodología del Análisis de Flujos Materiales y, principalmente, datos de la Global Material Flows Database, del International Resource Panel de Naciones Unidas.

Palabras clave: Análisis de Flujos Materiales, China, desarrollo económico, sostenibilidad, sector externo.

Códigos JEL: F64, O13, Q56.

## 1. Introducción

En términos económicos, es innegable el éxito que ha obtenido el modelo de desarrollo chino en las últimas décadas. La introducción de reformas económicas de carácter capitalista ha permitido que China mantenga una elevada tasa de crecimiento prácticamente constante desde 1980, convirtiéndose en una de las mayores potencias económicas mundiales. Esto ha permitido que la población mejore sensiblemente sus condiciones de vida, que partían de un nivel muy reducido.

En términos materiales, la valoración de los resultados difiere sustancialmente. Actualmente, mantener una tasa positiva de crecimiento económico sin aumentar el consumo de recursos materiales es uno de los grandes retos a los que se enfrenta la economía mundial. Sin embargo, el crecimiento económico todavía está inevitablemente ligado a un mayor consumo de recursos. En el caso de China, esta relación se hace más evidente debido a su elevada población, incluso cuando su consumo por habitante todavía se encuentra lejos del de los países más desarrollados. Además, el modelo de desarrollo chino ejerce una presión cada vez mayor sobre el medioambiente, a través de la extracción de materiales, el consumo de recursos energéticos y la explotación de las tierras de cultivo. En suma, el modelo de desarrollo chino es cada vez más insostenible.

Al mismo tiempo, las necesidades materiales han llevado a China a una creciente dependencia del resto del mundo, especialmente para productos alimentarios (como la soja), los combustibles fósiles o determinados minerales metálicos. La balanza comercial física podría estar invirtiéndose, convirtiendo a China en un importador físico neto. Esto supondría que los flujos materiales chinos estarían convergiendo con los de los países más desarrollados, lo que plantearía un importante problema de sostenibilidad, no solo para China, sino para el mundo entero.

Considerando todo lo anterior, este trabajo busca dar respuesta, mediante el Análisis de Flujos Materiales, a las siguientes cuestiones:

- ¿Están los flujos materiales de China convergiendo con los de las economías más avanzadas?
- ¿Qué está haciendo China para conseguir que su estructura económica sea más sostenible en términos físicos?

En los siguientes apartados se trata de responder a estas preguntas, a través de la contextualización de la evolución de la economía china en las últimas décadas, el análisis de los principales flujos materiales y el estudio de algunas de las decisiones estratégicas más decisivas a la hora de determinar el rumbo que seguirá en los próximos años la economía de China.

## **2. Contextualización del desarrollo de China en las últimas décadas**

En la década de los setenta, China era economía muy aislada del resto del mundo, en la que tanto la producción como los intercambios comerciales estaban sujetos a la planificación central del gobierno (Salvador, 2014). La población, mayoritariamente rural, se sostenía mediante la actividad agraria, junto a una industria poco productiva y especializada en bienes intermedios. En 1978, bajo la dirección de Deng Xiaoping, comienzan a introducirse una serie de reformas que supondrán la asunción de muchas de las características de una economía de mercado, pero sin abandonar totalmente la estructura política comunista. El gradualismo en la introducción de estas medidas es una de las claves del éxito del desarrollo económico chino en las últimas décadas (Bustelo & Fernández Lommen, 1996).

La descolectivización del campo y la creación de pequeños mercados agrarios con precios libres<sup>10</sup> fueron las primeras medidas aplicadas, y su éxito permitió que el proceso reformista avanzase hacia el sector industrial. En las empresas estatales, se aumentó la responsabilidad de los gerentes, vinculando su salario al resultado y permitiendo disponer de los beneficios que excediesen de una determinada cantidad para realizar inversiones o bonificar a los trabajadores. Además, se incentivó la creación de empresas de propiedad no estatal, principalmente pequeñas cooperativas locales (Bustelo, 1996).

Para complementar estas reformas, China optó por la apertura limitada a la inversión exterior, con el objetivo de atraer tecnología y capital extranjeros. Al mismo tiempo, se fomentaron las exportaciones de manufacturas para financiar las importaciones necesarias para continuar con las reformas (Lommen, 2000). Se constituyeron las llamadas Zonas Económicas Especiales (ZEE), reguladas de forma más favorable para el

---

<sup>10</sup> Se instauró un sistema de precios dual: un precio regulado, que el Estado pagaba a las pequeñas explotaciones familiares a cambio de una cuota previamente pactada de la producción, y otro libre, mucho más elevado, que se pagaba en el mercado.

comercio y la inversión internacional, con el doble objetivo de atraer inversión extranjera y de servir como prueba para evaluar el impacto de la apertura internacional (Salvador, 2012). El buen funcionamiento de las primeras ZEE supuso que, rápidamente, se ampliase su número, lo que consolidó a la industria manufacturera en las regiones que contaban con este régimen especial. Esto dio lugar a un progresivo éxodo poblacional desde las regiones más rurales, favoreciendo el crecimiento de la población urbana y la construcción de toda clase de infraestructuras (Palazuelos & García, 2008).

En la década de los noventa, el característico gradualismo de las reformas deja paso a cambios más drásticos en la economía China, acentuados por su objetivo de ingresar en la OMC. Comienzan a privatizarse empresas públicas, mediante su venta a cooperativas de trabajadores, aunque se mantienen aquellas vinculadas a sectores estratégicos (Bustelo, 1996). En general, se opta por privatizar empresas pequeñas, con pérdidas o que operaban en sectores de poco interés, manteniendo la titularidad pública de una selección de grandes empresas que realizaban actividades clave, aunque admitiendo la participación privada mediante la cotización de una parte minoritaria de las acciones en Bolsa. En el sector bancario, durante la segunda mitad de la década de 1980, se crearon cuatro entidades sectoriales que asumieron la actividad bancaria comercial en sustitución del Banco Popular de China, que pasó a funcionar solo como banco central. Posteriormente, se establecen los primeros mercados de valores y, a lo largo de la década de los noventa, se avanza en la liberalización y apertura del sector, con el ingreso en la Organización Mundial del Comercio (OMC) en el horizonte (Salvador, 2008).

La adhesión de China a la OMC supone un aumento de la apertura comercial china y una mayor liberalización de la inversión internacional, abriéndose la posibilidad de invertir en sectores que antes estaban muy restringidos al capital extranjero. China se convierte en uno de los principales receptores de IDE del mundo, gracias al tamaño de su mercado, su situación geográfica estratégica, su dotación de determinados recursos naturales y los incentivos del gobierno (Labrador, 2006).

Tras dos décadas de crecimiento liderado por un sector manufacturero con clara vocación exportadora, el cambio de siglo implica también un cambio en las prioridades del gobierno chino. Las inversiones extranjeras destinadas a la industria manufacturera exportadora dejan de favorecerse, para priorizar la inversión en industrias de alto contenido tecnológico y más orientadas a la demanda interna (Salvador, 2008). El mayor

nivel de desarrollo del país, el potencial de su mercado interior y los todavía reducidos costes salariales de sus trabajadores, facilitan el éxito de la reorientación de la inversión (Bustelo, 2005). Así, la inversión extranjera se mantiene como uno de los pilares del desarrollo económico chino, gracias a las transferencias tecnológicas que han impulsado el desarrollo de la industria local (Salvador, 2012).

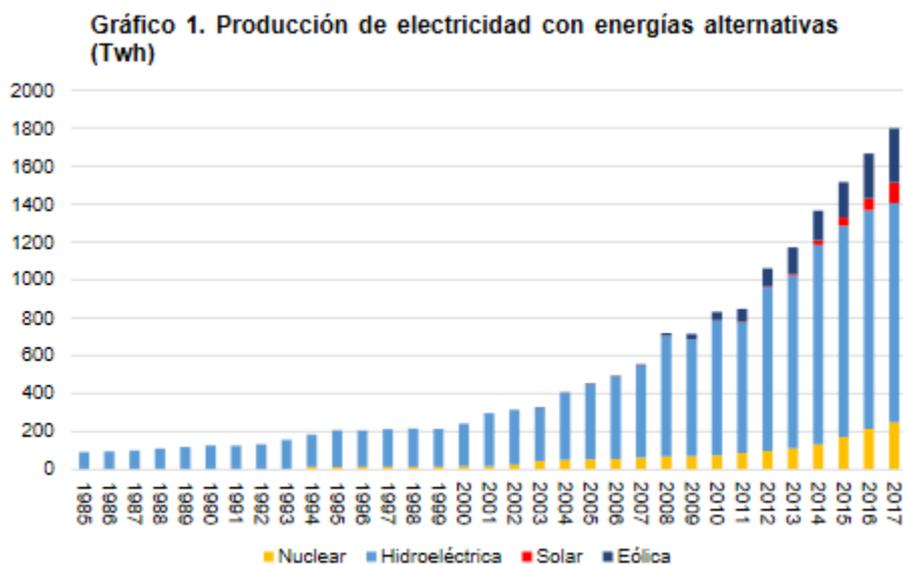
Sin embargo, la demanda interna de China todavía es relativamente débil, debido a los problemas de desigualdad en la distribución de la renta del país. El aumento de la inequidad, tanto entre el medio rural y el urbano, como entre las provincias costeras y las interiores, ha sido una constante en las últimas décadas, como consecuencia de la concentración de gran parte de la inversión extranjera y en las regiones costeras (Xie & Zhou, 2014). Aunque debería haber ocurrido un “efecto derrame” del progreso tecnológico e industrial desde las regiones costeras hacia las interiores, la población más formada de las provincias interiores ha tendido a emigrar en busca de mejores salarios. Esto ha aumentado la concentración del capital, tanto humano como físico, en las provincias de la costa (Sicular, Ximing, Gustafsson, & Shi, 2007). Sin embargo, las particulares características del mercado laboral chino limitan la movilidad de los trabajadores del campo, de forma que una parte de la población que llega a las zonas industriales carece de múltiples derechos y percibe menores salarios, agravando las desigualdades (Molero, 2011). El factor determinante en el fracaso de la expansión de la industrialización es la diferencia en el nivel educativo: a nivel nacional, la proporción de trabajadores con un nivel educativo medio-alto es reducida, pero lo es mucho más en las provincias interiores y en el entorno rural, limitando las posibilidades de un efecto derrame (Fleisher, Li, & Zhao, 2010).

### **3. Energía y problemas ambientales**

Las reformas iniciadas a finales de la década de 1970 provocaron que la industria creciese y evolucionase a un ritmo vertiginoso, disparando la demanda de energía. El rápido crecimiento de la demanda energética china generó una importante presión sobre la producción de energía, obligando a una respuesta igual de rápida en la construcción de infraestructuras y centros de generación. Esto provocó que no se solucionasen importantes problemas de ineficiencia, tanto en la producción como en el consumo de energía, generados por instalaciones demasiado pequeñas y tecnológicamente desfasadas, incapaces de actualizarse al mismo ritmo que crece la

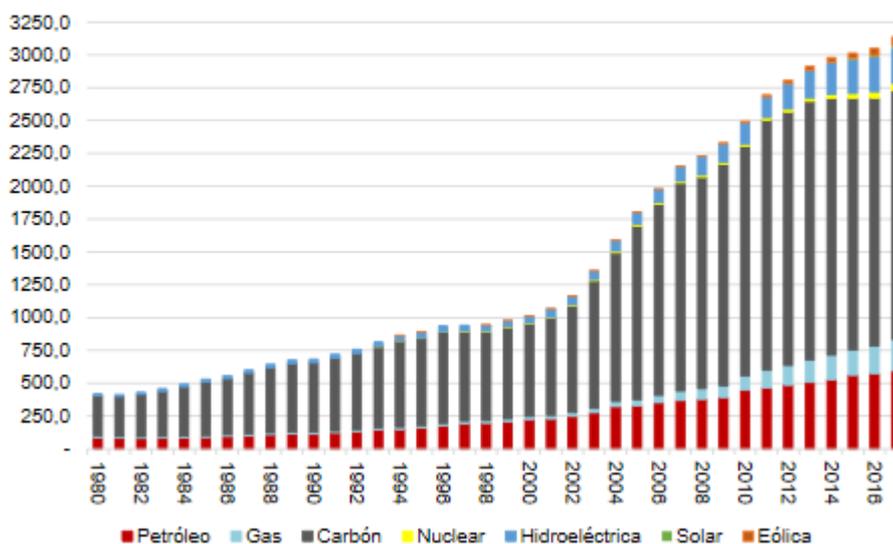
demanda (Palazuelos & García, 2008). Como consecuencia, las emisiones de CO<sub>2</sub> se disparan, a lo que hay que sumar el impacto ambiental de la construcción de diferentes infraestructuras y del crecimiento de las zonas urbanas.

Progresivamente, la planificación del gobierno comienza a tener en cuenta los problemas de sostenibilidad que genera su modelo de desarrollo. El XI Plan Quinquenal (2006-2010) recoge entre sus objetivos el desarrollo sostenible y la reducción de la intensidad material de la industria y de la contaminación (Bustelo, 2005b). Desde 2005, los recursos alternativos al carbón ganan apoyo estatal y la matriz energética comienza a diversificarse. En el ámbito de las energías renovables, la principal es la hidroeléctrica, que ya tenía cierta importancia previa y recibe nuevas e importantes inversiones, alcanzando el primer puesto en capacidad instalada de energía hidroeléctrica. La inversión en energía eólica y solar también se acelera, y China rápidamente se convierte también en el país con mayor capacidad instalada de energía eólica y uno de los principales de energía solar (IRENA, 2014). Al mismo tiempo, se realizan importantes inversiones para desarrollar la energía nuclear, que llevan a la construcción de varias decenas de centrales nucleares en los siguientes años (Zhou, Rengifo, Chen, & Hinze, 2011). También comienzan a construirse centrales de ciclo combinado, que utilizan gas como combustible, y apuntan a ser el principal sustituto del carbón a corto plazo, ya que el gas resulta un recurso barato y mucho menos contaminante (Menéndez, 2018).



Fuente: elaboración propia con datos de BP Statistical Review of World Energy.

**Gráfico 2. Consumo de energía primaria por fuentes (millones de toneladas equivalentes de petróleo)**



*Fuente: elaboración propia con datos de BP Statistical Review of World Energy.*

En el gráfico 2 puede observarse como la participación en la generación de electricidad de las energías renovables ha crecido significativamente en los últimos años. Sin embargo, el carbón se mantiene como principal fuente de energía consumida, al tiempo que crece considerablemente el consumo de petróleo, debido principalmente al aumento del transporte. Cabe destacar que, siendo renovable, la energía hidroeléctrica supone un importante impacto ambiental, tanto por el consumo de materiales necesario para la realización de los proyectos, como por las modificaciones sobre el entorno que implican.

Después de un cumplimiento insuficiente de parte de los objetivos previos, en el período 2011-2015 se incluye el objetivo de avanzar hacia la terciarización de la economía, buscando reducir el impacto ambiental y aumentar la cantidad de empleo de calidad, al tiempo que se continúa buscando potenciar la demanda interna a través del aumento de los salarios (Lommen, 2011). En esta ocasión, China alcanza un grado de cumplimiento de los objetivos propuestos más elevado. Para el período 2016-2020, se continúa con las líneas de terciarización de la economía y modernización de la industria, con la novedosa apuesta por la economía verde, situando el pico de emisiones de CO<sub>2</sub> para el año 2030 y realizando una apuesta importante por las energías renovables (Parra, 2016). En los últimos años, todos los Planes Quinquenales suman nuevos objetivos

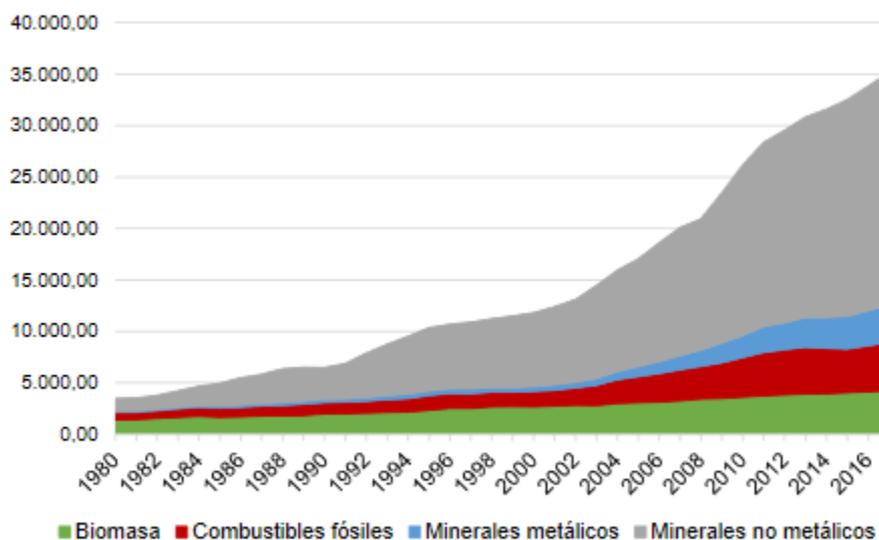
respecto a las energías alternativas, pero la dependencia de los recursos fósiles (especialmente del carbón) continúa siendo muy elevada.

#### **4. Extracción y consumo de recursos**

El impacto ambiental del crecimiento económico de China en los últimos años puede observarse analizando la evolución de los principales flujos materiales del país. La Extracción Interior es la suma de todos los materiales, bióticos y abióticos, que son extraídos de la naturaleza y utilizados en procesos productivos (UNEP, 2016). Sin embargo, la Extracción Interior no es suficiente para conocer los materiales que consume un territorio, pues puede consumir recursos obtenidos a través del comercio internacional o extraer recursos que se consumen en el exterior. El Consumo Material Interior, también llamado Consumo Aparente, refleja los materiales utilizados en la producción doméstica, incluyendo aquellos que se extraen en otros países y excluyendo aquellos que no son consumidos en el territorio considerado (EUROSTAT, 2018).

Durante los primeros años de vigencia de las reformas, la Extracción Interior y el Consumo Aparente mantenían un nivel prácticamente idéntico, debido a la escasa apertura exterior. El consumo era muy reducido, concentrándose en la generación de energía (principalmente carbón y residuos vegetales), la alimentación y la construcción. Como se puede ver en el gráfico 3, conforme avanza el proceso de industrialización, los niveles de extracción y consumo crecen de forma considerable, especialmente en el apartado de los minerales no metálicos, debido a la construcción de infraestructuras y al crecimiento de las grandes urbes, lo que implica un gran consumo de cemento. De hecho, en los últimos años China es, de largo, el mayor consumidor de cemento del mundo (Xun, 2018). En la categoría de minerales no metálicos se recogen las conocidas como tierras raras. Estos materiales son imprescindibles para la producción de múltiples productos relacionados con las nuevas tecnologías, y China controla la mayoría de la producción mundial (Gambogi & Hwang, 2019). Por otra parte, la sofisticación y diversificación de la industria produce el aumento del consumo de minerales metálicos, como el hierro o el acero, y de combustibles fósiles, principalmente carbón, necesario para satisfacer el crecimiento de la demanda de energía.

**Gráfico 3. Consumo Aparente (millones de toneladas métricas)**



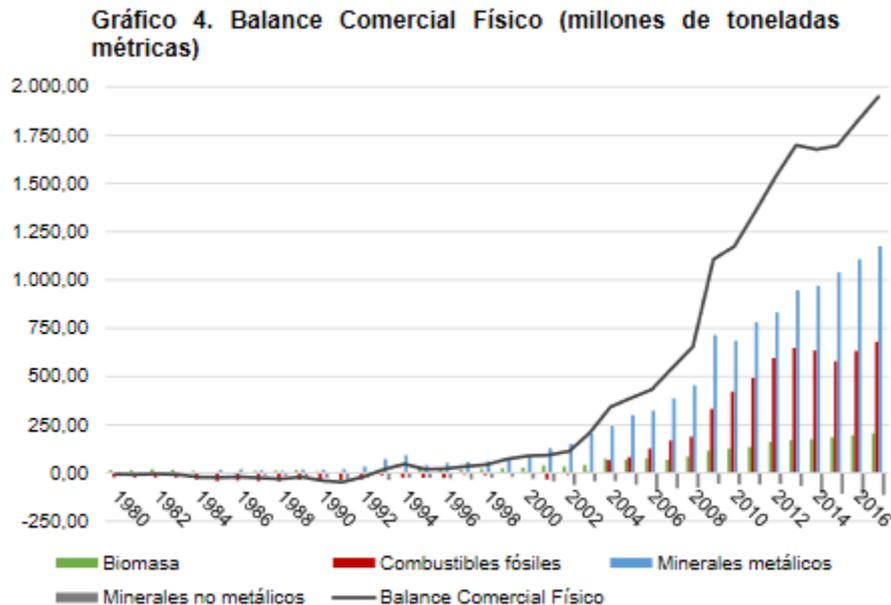
Fuente: elaboración propia a partir de datos de <https://www.resourcepanel.org/global-material-flows-database>

## 5. Flujos materiales: Balance Comercial Físico

Conforme avanzan las reformas y se incrementa el consumo material, aumentan las diferencias entre la extracción y el CMI, las cuales se pueden analizar a través del Balance Comercial Físico (BCF). El BCF se construye de forma inversa al Balance Comercial monetario, es decir, restando las exportaciones a las importaciones, debido a que los flujos monetarios y físicos se mueven en sentido contrario, por lo que su interpretación debe ser inversa a la habitual<sup>11</sup> (Eisenmenger, Fischer-Kowalski, & Weisz, 2007). Durante las dos décadas siguientes a las reformas, el BCF de China presenta un leve déficit, que paulatinamente se va transformando en un superávit que, tras el ingreso del país en la OMC, se dispara. Los materiales que más contribuyen son los minerales metálicos, debido al crecimiento de la industria, y los combustibles fósiles, principalmente el petróleo. En menor medida, crece el superávit de biomasa, debido a la importación de productos alimentarios.

<sup>11</sup> La explicación es que las importaciones físicas incrementan el CMI, mientras que las exportaciones lo reducen, al contrario de lo que ocurre el campo monetario. Por tanto, un superávit comercial físico indica que las importaciones son superiores a las exportaciones, mientras que un déficit comercial físico indica lo contrario.

El Balance Comercial Físico de China indica que es un importador neto de recursos materiales. La dependencia física del exterior es habitual en los países desarrollados, y China sigue una tendencia muy similar a la de los países más desarrollados, aunque el Consumo Aparente y la Extracción Interior son más propios de un país todavía en crecimiento.

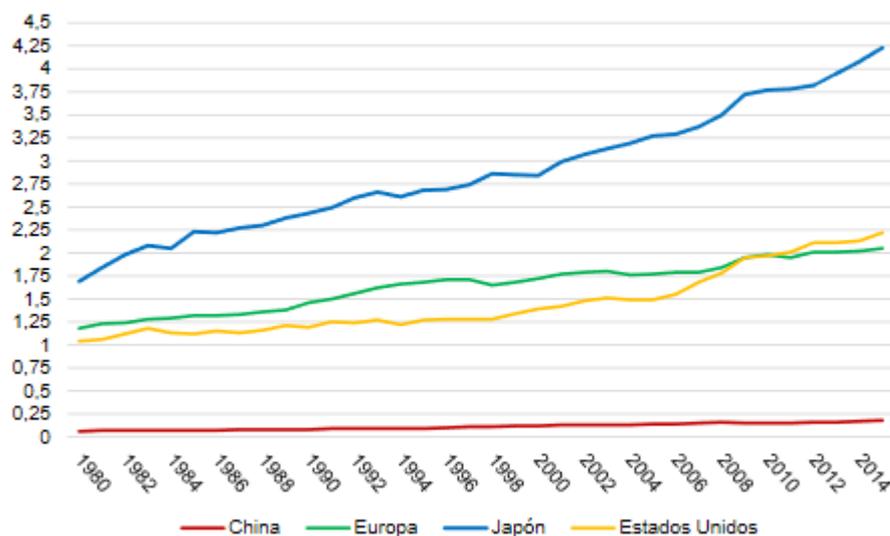


Fuente: elaboración propia a partir de datos de <https://www.resourcepanel.org/global-material-flows-database>

## 6. Eficiencia en el consumo material y desmaterialización

Uno de los indicadores más utilizados para valorar la evolución de la utilización de recursos de un país es la intensidad material (PIB/CMI) o su inversa, la productividad material (CMI/PIB). Ambos indicadores proporcionan información sobre la eficiencia en la utilización de materiales. China ha logrado reducir considerablemente su intensidad material en los últimos años, pero, aun así, mantiene un nivel muy elevado, lo que implica que tiene una productividad material muy reducida. En el gráfico 5 se puede ver como la productividad de China es mucho menor que la de otros países y regiones desarrollados.

**Gráfico 5. Comparación de la productividad material de distintas regiones (\$/kg)**



Fuente: elaboración propia a partir de datos de <https://www.resourcepanel.org/global-material-flows-database>

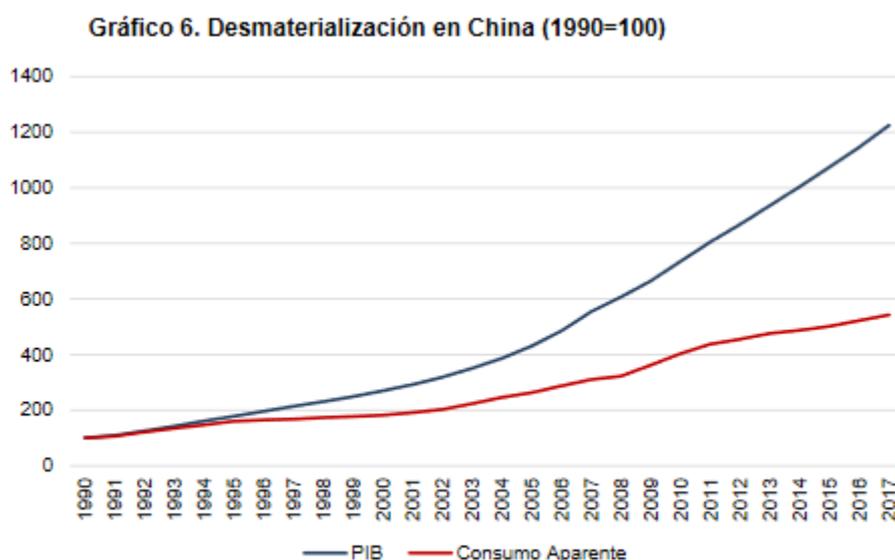
Tanto la productividad como la intensidad material presentan algunos inconvenientes como indicadores de eficiencia. Debido a que son indicadores relativos, no muestran si las mejoras se deben a una reducción del consumo material o a un aumento del PIB. Por tanto, una reducción de la intensidad material no implica necesariamente que se haya reducido la cantidad de materiales consumida. De hecho, dado que las mejoras de eficiencia en la utilización de un recurso tienden a reducir su precio, puede ocurrir que su consumo total aumente, lo que se conoce como efecto rebote (Schandl, y otros, 2017) (Carpintero, 2003). De hecho, China replica en la actualidad la famosa paradoja de Jevons, pues, aunque ha mejorado mucho su eficiencia en la utilización del carbón, el consumo de este material continúa creciendo.

Para comprobar de forma más directa si un país está reduciendo su consumo material, lo más adecuado es analizar el desacoplamiento entre el crecimiento de su PIB y el crecimiento de su CMI. El desacoplamiento entre ambas series indica que se produce desmaterialización, que consiste en la reducción de la cantidad de recursos utilizada por unidad de PIB (UNEP, 2011). Cuando el consumo material crece, pero lo hace en menor medida que el PIB, el desacoplamiento produce una desmaterialización relativa o débil. Cuando el consumo material decrece, la desmaterialización es absoluta o fuerte. Aunque la desmaterialización relativa supone una mejora en la eficiencia material, no implica una reducción en términos absolutos del consumo material, lo que solo ocurre en

el caso de desmaterialización absoluta (Krausmann, Schandl, Eisenmenger, Giljum, & Jackson, 2017).

La desmaterialización puede medirse a través del factor de desmaterialización<sup>12</sup>, que indica mayor desmaterialización conforme los valores son más próximos a 1 y menor desmaterialización, o “rematerialización”, conforme los valores se aproximan a 0 o son negativos, respectivamente (Ruffing, 2007). Para el período de 1990-2017, el factor de desmaterialización de China es de 0,56, por lo que alcanza desmaterialización en este período.

El factor de desmaterialización, como los indicadores de eficiencia, es un indicador relativo, de forma que no aporta información acerca de si el consumo ha caído realmente. Por esto mismo, tampoco es posible conocer si la desmaterialización que se ha producido es absoluta o relativa. La mejor manera de estudiar la desmaterialización es a través de la representación gráfica del PIB y del Consumo Aparente, ya que permite visualizar de que tipo ha sido la desmaterialización (Ruffing, 2007).



Fuente: elaboración propia a partir de datos de <https://www.resourcepanel.org/global-material-flows-database>

<sup>12</sup> La fórmula para realizar el cálculo del factor de desmaterialización es la siguiente:  $1 - (CMI_{tf} / PIB_{tf}) / (CMI_{ti} / PIB_{ti})$ , donde  $tf$  y  $ti$  son los períodos final e inicial, respectivamente.

Gráficamente, se puede comprobar que en China ocurre una desmaterialización de carácter relativo, pues el Consumo Aparente crece y, además, lo hace en gran medida, pero el mayor crecimiento del PIB lo compensa. Esto ejemplifica los problemas del concepto de desmaterialización relativa, pues, más allá de la perspectiva económica, no tiene demasiado sentido utilizar el término “desmaterializar” cuando la realidad es que se están consumiendo más recursos materiales (Martínez-Alier, 2004).

En los países que alcanzan algún grado de desmaterialización influyen factores como el aumento de la eficiencia en el consumo de recursos o el crecimiento del sector terciario, generalmente menos intensivo en materiales. Sin embargo, en los países más desarrollados, el factor más importante suele ser el comercio internacional, debido a la deslocalización de actividades de bajo valor añadido e intensivas en materiales y energía a otros países (Krausmann, Schandl, Eisenmenger, Giljum, & Jackson, 2017). La creciente integración productiva a nivel internacional ha dado lugar a las llamadas Cadenas Globales de Valor (CGV), de forma que la producción de un mismo bien está cada vez más repartida entre diferentes territorios (Santarcangelo, Schteingart, & Porta,

2017). Atendiendo a la distribución mundial del comercio se puede diferenciar un grupo de países desarrollados que actúan como importadores netos de materiales, debido a su escasez de recursos y al fenómeno de la deslocalización industrial. Al mismo tiempo, se puede diferenciar otro grupo de países, ricos en recursos materiales y, generalmente, menos desarrollados, que son exportadores de materiales y, frecuentemente, receptores de la deslocalización industrial del grupo de países más desarrollados (Dittrich & Bringezu, 2010) (Dittrich, Bringezu, & Schütz, 2012).

La consideración de los efectos de las CGV y del comercio internacional es cada vez más importante para realizar un análisis ajustado a la realidad de los flujos materiales de un territorio. El CMI presenta limitaciones a la hora de reflejar el peso de los materiales comerciados, pues solo tiene en cuenta el peso final de los productos intercambiados, omitiendo el peso de los materiales utilizados a lo largo del proceso de producción no incorporados al bien final (Wiedmann, y otros, 2013) (UNEP, 2011) (UNEP, 2016). A estos materiales no contabilizados por el CMI se les conoce como flujos indirectos (Carpintero, 2015), y su importancia crece conforme la producción está más globalizada.

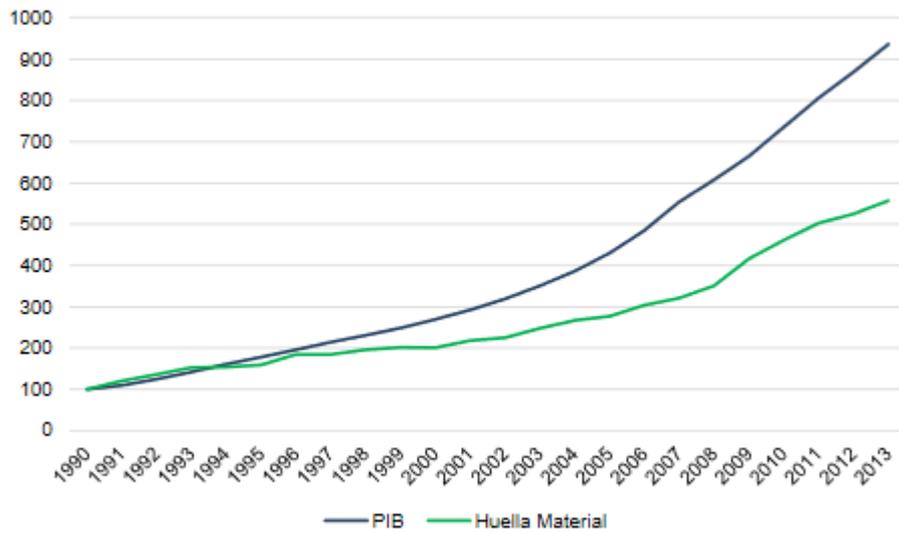
## **7. Huella Material**

Para obtener un indicador que mida adecuadamente los flujos indirectos vinculados al comercio internacional debe considerarse el peso de los bienes comerciados. Para ello, se aproxima el peso de estos materiales en materias primas equivalentes a la extracción interior, de forma que se contabiliza el peso de todos los materiales necesarios para la producción de cada bien. Esto da lugar al indicador llamado Huella Material, que se construye de la misma forma que el Consumo Aparente, pero incorpora al análisis los materiales consumidos a lo largo del ciclo de vida del producto final (UNEP, 2010). La comparación del CMI y la Huella Material permite distinguir entre dos grandes grupos de países (UNEP, 2011):

- Los países que poseen abundantes recursos naturales o especializados en actividades manufactureras mantienen una tendencia similar cuando se analiza su huella material, que generalmente es menor que su CMI.
- Los países importadores netos de materiales y más especializados en el sector servicios presentan una Huella Material considerablemente más elevada que su CMI.

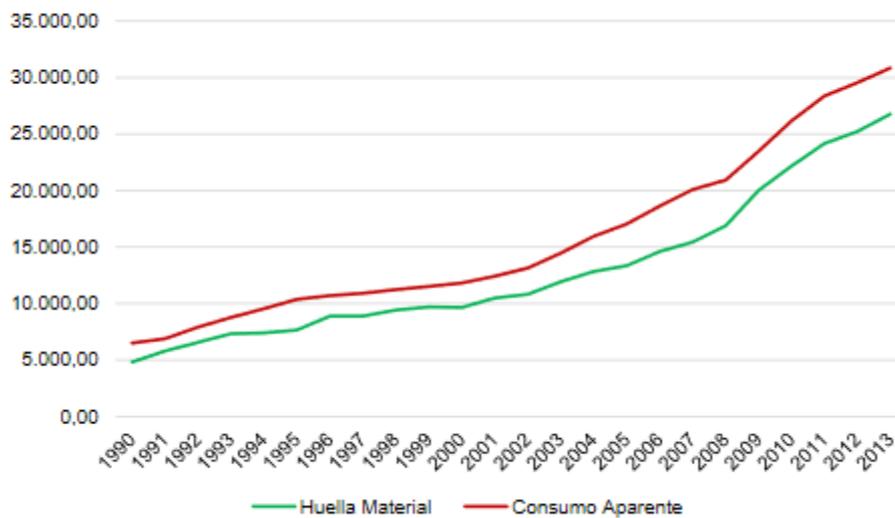
La diferencia entre la Huella Material y el Consumo Aparente son los flujos indirectos asociados al comercio. Estos representan la parte del consumo material que los países desarrollados trasladan a los países exportadores, con su inherente impacto ambiental. Para obtener una imagen más ajustada a la realidad, lo más apropiado es analizar la desmaterialización utilizando la Huella Material.

**Gráfico 7. Desmaterialización China (1990=100)**



Fuente: elaboración propia a partir de datos de <https://www.resourcepanel.org/global-material-flows-database>

**Gráfico 8. Comparación entre la Huella Material y el Consumo Aparente (millones de toneladas métricas)**

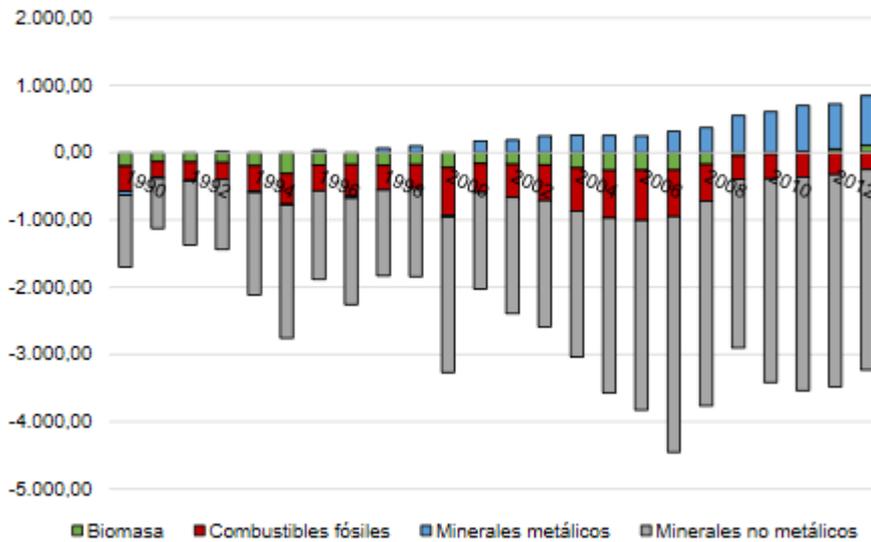


Fuente: elaboración propia a partir de datos de <https://www.resourcepanel.org/global-material-flows-database>

Con la Huella Material, se mantiene la situación de desmaterialización, pues esta es menor que el CMI. Con esto, puede encuadrarse a China en el grupo de los países exportadores netos de materiales, por lo que es conveniente analizar su BCF con la incorporación de los flujos indirectos.

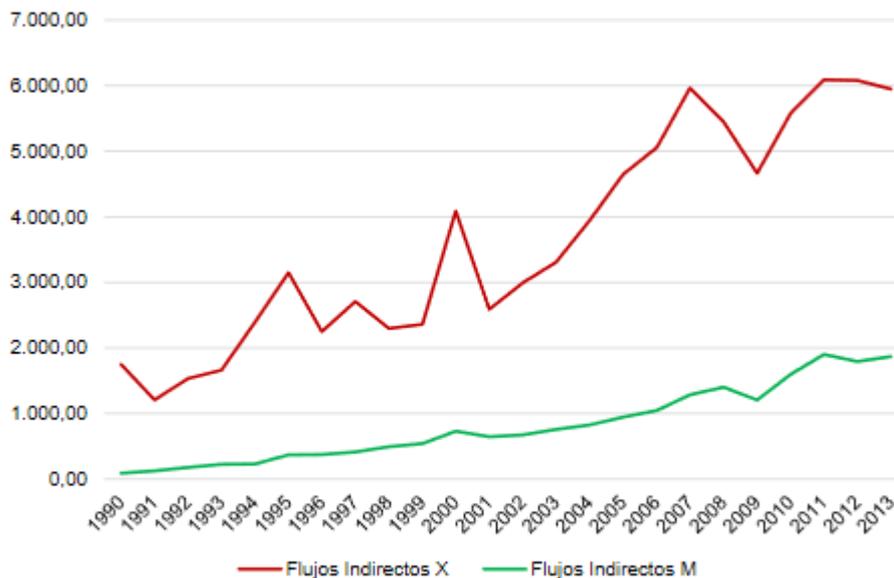
**Gráfico 9. Balance Comercial Físico en materias primas equivalentes (millones de toneladas métricas)**

*Fuente: elaboración propia a partir de datos de*



<https://www.resourcepanel.org/global-material-flows-database>

**Gráfico 10. Flujos indirectos (millones de toneladas métricas)**



*Fuente: elaboración propia a partir de datos de*

<https://www.resourcepanel.org/global-material-flows-database>

El resultado es completamente diferente: contando los flujos indirectos, China presenta un déficit comercial físico para todo el período recogido. China reúne las características habituales de un país exportador: en las últimas décadas, ha sido uno de los principales destinos de la IED y la deslocalización empresarial realizada por los países

occidentales; al mismo tiempo, posee una dotación material considerable, en la que deben destacarse las tierras raras<sup>13</sup>.

En el gráfico 9 se puede ver que los flujos indirectos de las exportaciones chinas son cada vez más elevados, lo que se debe al aumento de la proporción de bienes más elaborados y de bienes relacionados con las nuevas tecnologías, que contienen una gran cantidad de materiales que no se incorporan al bien final (Carpintero, 2003).

Los flujos materiales de China no se asemejan a los de los países desarrollados, situándose mucho más próximos a los de las economías exportadoras en desarrollo. El vínculo de China con los países desarrollados se produce principalmente como receptor de las actividades industriales que las empresas de estos países buscan externalizar.

## **8. Sostenibilidad, neoextractivismo y deslocalización industrial**

Un modelo de desarrollo se considera extractivista cuando busca obtener altas tasas de crecimiento a través de un gran volumen de extracción de recursos naturales, de los cuales se exporta una proporción igual o superior al 50% (Gudynas, 2018). Actualmente, muchos de los países tradicionalmente extractivistas han evolucionado a un modelo neoextractivista, caracterizado por la profundización y diversificación de la extracción, la aparición de los monocultivos para la exportación y la participación más activa del Estado en el proceso (Gudynas, 2012).

La estructura económica china tiene una base neoextractivista evidente. El rol central del sector exportador ha propiciado las altas tasas de crecimiento de las últimas décadas, pero a costa de un importante impacto ambiental. Aunque la mayor parte de la extracción no se destina directamente a la exportación, una proporción muy elevada sí se dedica a la producción de bienes para la exportación. Además, la extracción seguirá siendo clave en la planificación económica, ya que China cuenta con las mayores reservas mundiales de tierras raras, al tiempo que controla prácticamente la totalidad de la producción mundial (Gambogi & Hwang, 2019). El gobierno es consciente del valor estratégico de

---

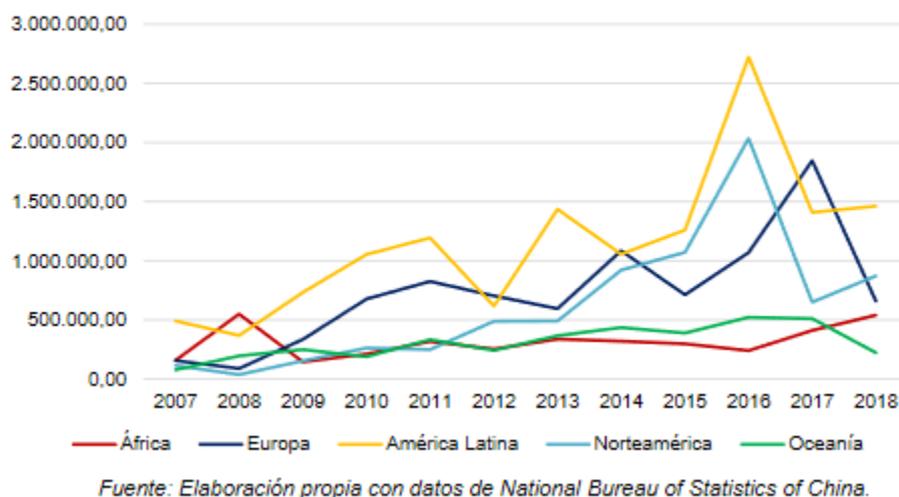
<sup>13</sup> Las tierras raras son 17 minerales no metálicos pertenecientes a la familia de los lantánidos, aunque también se agrupan bajo esa denominación al escandio y al itrio, debido a sus propiedades similares. No son minerales realmente raros, pues se encuentran en múltiples formaciones rocosas, pero en concentraciones tan reducidas que, frecuentemente, imposibilitan su extracción (Hurst, 2017).

estos materiales, desde los años 90, limita la capacidad de explotación de estos por parte de inversores extranjeros (Lagüela, 2018).

El extractivismo de la economía china no evita que sus flujos materiales no tengan impacto en otros lugares del mundo, pues necesita de la extracción realizada en otros países para satisfacer sus necesidades materiales. Las estrategias para lograr un abastecimiento estable de los principales recursos que necesita importar no son muy diferentes a las de otras potencias mundiales, basándose principalmente en la inversión. Conforme ha mejorado su posición en las CGV han crecido sus necesidades materiales, aumentando las inversiones internacionales para asegurarse los suministros necesarios, hasta situarse como el tercer inversor mundial, tras Estados Unidos y Japón. La mayor parte de la inversión se destina a Asia, principalmente a Hong Kong, pero la inversión china ha crecido notablemente hacia Latinoamérica y África, buscando diversificar sus fuentes de abastecimiento. Además, la inversión en el extranjero también busca convertirse en una de vía mediante la que reducir su presión sobre el medioambiente y cumplir con los acuerdos internacionales en materia climática. A modo de ejemplo, cabe destacar que, a pesar de tener entre sus prioridades reducir el consumo de carbón, China es el principal inversor mundial en centrales eléctricas de carbón (Demaria & Martínez-Alier, 2018).

La inversión china en el exterior se caracteriza por estar mayoritariamente orientada a garantizar el abastecimiento de recursos estratégicos y “commodities”, más que a obtener beneficios económicos. Generalmente, las inversiones llegan a través de la compra o participación de empresas ya constituidas o derechos de explotación de algún recurso. Cuando las inversiones requieren de la construcción de infraestructuras, China suele sufragarlas a condición que se contrate a empresas chinas para llevarlas a cabo (Suárez, 2018). Al mismo tiempo, estas inversiones sirven para establecer relaciones que permitan llevar su producción a nuevos mercados, pues mientras la mayor parte de las importaciones que China realiza de Latinoamérica son productos primarios, exporta principalmente manufacturas. En esta línea, ya se han establecido centros de producción de sectores como el automotriz, la electrónica y las telecomunicaciones, con el doble objetivo de reducir costes y adaptarse en mayor medida a las costumbres locales (Chun Lee & Guo, 2017).

**Gráfico 11. Inversión neta de China por regiones geográficas, excepto Asia (10.000\$)**



En África, las inversiones chinas han seguido una pauta parecida, invirtiendo principalmente en sectores que permitan mantener un suministro estable de productos primarios. Las ayudas al desarrollo son frecuentes, gracias a que China suele operar en base a un principio de neutralidad y no injerencia mediante el cual evita realizar ningún tipo de exigencia política (Ríos, 2009). Estas inversiones se orientan a mantener una cierta seguridad en el suministro de recursos, invirtiendo en empresas de maquinaria agrícola, comprando suelo agrícola o construyendo factorías de procesamiento de pescado. Además, África representa un mercado con un gran potencial para absorber la producción manufacturera china de bajo coste, que en otros mercados tiene cada vez menos salida (Alden, 2011). Las ayudas al desarrollo que China ofrece en América Latina y África son, a menudo, vistas como una vía de asegurarse apoyos en conflictos abiertos, como los que mantiene en Hong Kong o Taiwán, y conflictos comerciales como los que se producen con Estados Unidos. Por otra parte, el valor estratégico de África es cada vez mayor, pues cuenta con una gran dotación de materiales escasos y muy importantes en la producción de bienes tecnológicos (Carpintero & Naredo, 2018).

A pesar de algunos matices en la forma de invertir, lo cierto es que los efectos de la inversión china en los países ricos en recursos naturales no son muy diferentes a los de la inversión de otras grandes potencias económicas. Si bien es cierto que, a corto plazo, revierten en beneficios, en muchos casos suponen una excesiva especialización

económica en torno a los recursos naturales, reforzando el modelo extractivista o neoextractivista de estas regiones. Teniendo en cuenta que en algunos sectores ya se han producido algunas deslocalizaciones hacia estos territorios, parece que China puede pretender reducir el nivel de impacto medioambiental de su modelo económico desplazándolo a terceros países, siguiendo una estrategia muy similar a la que las empresas multinacionales de los países desarrollados utilizaron décadas antes, en busca de menores costes productivos.

## **9. Conclusiones**

En el desarrollo de este trabajo se ha intentado responder a las dos cuestiones planteadas en la introducción. Respecto a la tendencia de los flujos materiales, la metodología utilizada puede llevar a conclusiones contradictorias. Si bien los flujos directos indica que China sigue la vía de los países más desarrollados, la inclusión en el análisis de los flujos indirectos revela que China es realmente una economía netamente exportadora.

El vínculo de China con los países desarrollados no está en la tendencia de sus flujos materiales, sino en que se ha convertido en uno de sus principales proveedores de manufacturas. El crecimiento de China está estrechamente vinculado a la absorción de actividades industriales que las empresas de los países desarrollados han externalizado en las últimas décadas. Si bien esta forma de desarrollo ha resultado exitosa en el ámbito económico, tiene graves consecuencias medioambientales.

A pesar de que el gobierno está tratando de mejorar en aspectos como la generación de energía, con una fuerte apuesta por las energías renovables, la insostenibilidad del modelo económico chino es evidente. A la gran cantidad de materiales que demanda su enorme sector industrial hay que sumar los materiales que requerirá su demanda interna a medida que se aproxime a los niveles de desarrollo de los países ricos. Por ello, China está aumentando su inversión internacional, con el objetivo de asegurarse el suministro de recursos como el petróleo, alimentos o minerales clave en industrias tecnológicas.

El aumento de su presencia internacional también busca encontrar acomodo a algunas actividades intensivas en recursos y de alto impacto ambiental que China quiere alejar de su territorio. De esta forma, pretende mejorar la sostenibilidad de su economía y aproximarse al cumplimiento de los acuerdos internacionales en materia ambiental. Esta estrategia es muy similar a las deslocalizaciones que los países desarrollados

llevaron a cabo décadas atrás y llevaron a que China constituyese su insostenible modelo productivo. Lo cierto es que, en esos países, este sistema facilitó que en la actualidad puedan cumplir los acuerdos sobre medioambiente, pero no ha llevado a que sean más sostenibles. En realidad, el nivel de consumo final ha seguido creciente, pero los efectos de la producción se han trasladado a otros países. Si China sigue esta estrategia solo conseguirá replicar la situación de estos países, y, como ellos, mantener un modelo de desarrollo insostenible a costa de la sostenibilidad del resto del mundo.

### **Bibliografía**

- Alden, C. (2011). China en África. *Pasajes: Revista de pensamiento contemporáneo*(34), 27-40.
- Burchardt, H.-J. (2017). Neo-extractivismo y desarrollo: fuerzas y límites. *Revista Brasileira de Planejamento e Desenvolvimento*, 6(3), 340-367.
- Bustelo, P. (1996). Progreso sin privatización en China: la reforma de las empresas estatales en los años noventa. *Revista de Estudios Asiáticos*(3), 117-127.
- Bustelo, P. (2005). China en la economía mundial: fortalezas, debilidades y perspectivas. *Cuadernos de Información Económica*(186), 74-81.
- Bustelo, P. (2005b). China 2006-2010: ¿hacia una nueva pauta de desarrollo? *Real Instituto Elcano de Estudios Internacionales y Estratégicos*.
- Bustelo, P., & Fernández Lommen, Y. (1996). Gradualismo y factores estructurales en la reforma económica china (1978-1995). (U. C. Empresariales, Ed.) *Documentos de trabajo de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales*(11).
- Carpintero, Ó. (2003). Los costes ambientales del sector servicios y la nueva economía: entre la desmaterialización y el efecto rebote. *Economía Industrial*, IV(352), 59-76.
- Carpintero, Ó. (2015). *El metabolismo económico regional español: Glosario de términos*. Madrid: FUHEM Ecosocial.
- Carpintero, Ó., & Naredo, J. (2018). Sobre financiarización y neoextractivismo. *Papeles de relaciones ecosociales y cambio global*(143), 97-108.
- Chun Lee, P., & Guo, Y.-J. (2017). Amo nuevo y viejas reglas: la relación económica entre China y Latinoamérica y el Caribe. *Estado & comunes. Revista de políticas y problemas públicos*(4), 179-198.
- Demaria, F., & Martínez-Alier, J. (2018). China tiene un plan: el pico del carbón y la nueva ruta de la seda. *Ecología Política*(56), 109-115.

- Dittrich, M., & Bringezu, S. (2010). The physical dimension of international trade. Part1: Direct global flows between1962 and 2005. *Ecological Economics*, 69(9), 1838-1847.
- Dittrich, M., Bringezu, S., & Schütz, H. (2012). The physical dimension of international trade. Part 2: Indirect global resource flows between 1962 and 2005. *Ecological Economics*, 79(1), 32-43.
- Eisenmenger, N., Fischer-Kowalski, M., & Weisz, H. (2007). Indicators of Natural Resource Use and Consumption. En T. Hác, B. Moldan, & A. Dahl, *Sustainability Indicators* (págs. 193-211). Washington D.C.: Scientific Committee on Problems of the Environment (SCOPE).
- EUROSTAT. (2018). *Economy-wide Material Flow Accounts (EW-MFA) Handbook*. Luxemburgo: Publications Office of the European Union.
- Fleisher, B., Li, H., & Zhao, M. Q. (2010). Human Capital, Economic Growth, and Regional Inequality in China. *Journal of development economics*, 92(2), 215-235.
- Gambogi, J., & Hwang, A. (2019). *2016 Minerals Yearbook. Rare Eaths*. Washington D.C.: U.S. Geological Survey.
- Gudynas, E. (2012). Estado compensador y nuevos extractivismos. Las ambivalencias del progresismo sudamericano. *Nueva Sociedad*(237), 128-146.
- Gudynas, E. (2018). Extractivismos: el concepto, sus expresiones y sus múltiples violencias. *PAPELES de relaciones ecosociales y cambio global*(143), 61-70.
- Hurst, C. (2017). *China's Rare Earth Elements Industry: What Can the West Learn?* Washington D.C.: Institute for the Analysis of Global Security (IAGS).
- IRENA. (2014). *Renewable Energy Prospects: China, REmap 2030 analysis*. Abu Dabi: IRENA. Obtenido de [www.irena.org/remap](http://www.irena.org/remap)
- Krausmann, F., Schandl, H., Eisenmenger, N., Giljum, S., & Jackson, T. (2017). Material Flow Accounting: Measuring Global Material Use for Sustainable Development. *Annual Review of Environment and Resources*, 42, 647-675.
- Labrador, L. (2006). Determinantes y efectos de la inversión extranjera directa en China. *Economía Industrial*(362), 79-92.
- Lagüela, E. P. (2018). Desarrollismo y tierras raras: orígenes y causas del extractivismo en China. *PAPELES de relaciones ecosociales y cambio global*(143), 119-136.

- Lommen, Y. F. (2000). Crecimiento económico y comercio exterior en China. (U. C. Empresariales, Ed.) *Documentos de trabajo de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales*(11).
- Lommen, Y. F. (2011). El futuro incierto de China. Retos del duodécimo Plan Quinquenal. *Estudios de Política Exterior: Economía Exterior*(56), 46-54.
- Martínez-Alier, J. (2004). Los conflictos ecológico-distributivos y los indicadores de sustentabilidad. *Revista de la Red Iberoamericana de Economía Ecológica*, 1, 21-30.
- Menéndez, E. (2018). Transición energética: una cuestión crítica para China y para el planeta. *Ecología Política*(56), 14-18.
- Molero, R. (2011). Desigualdades en China, desigualdades en el mundo. *PAPELES de relaciones ecosociales y cambio global*(115), 65-78.
- Palazuelos, E., & García, C. (2008). La Transición Energética en China. *Revista de Economía Mundial*(20), 165-196.
- Parra, Á. (2016). XIII Plan Quinquenal de China: desafíos geopolíticos para la gobernanza mundial. *Boletín del Instituto Español de Estudios Estratégicos*, 3(3), 709-724.
- Portillo-Riascos, L. H. (2014). Extractivismo Clásico y Neoextractivismo: ¿dos tipos de extractivismo diferentes? *TENDENCIAS. Revista de la Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas. Universidad de Nariño.*, XV(2), 11-29.
- Ríos, X. (2009). China y su papel en África. *Anuario CEIPAZ*,(2), 207-220.
- Ruffing, K. (2007). Indicators to Measure Decoupling of Environmental Pressure from Economic Growth. En T. Hák, B. Moldan, & A. L. Dahl, *Sustainability Indicators: A Scientific Assessment* (págs. 211-223). Washington D.C.: Scientific Committee on Problems of the Environment (SCOPE).
- Salvador, A. (2008). El proceso de reforma económica de China y su adhesión a la OMC. *Pecunia: revista de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales*(7), 257-284.
- Salvador, A. (2012). El proceso de apertura de la economía china a la inversión extranjera. *Revista de Economía Mundial*(30), 209-231.
- Salvador, A. (2014). La evolución de las exportaciones de bienes de china: una visión panorámica. *Pecunia*(16/17), 101-120.

- Santarcángelo, J., Schteingart, D., & Porta, F. (2017). Cadenas Globales de Valor: una mirada crítica a una nueva forma de pensar el desarrollo. *Cuadernos de Economía Crítica*, 4(7), 99-129.
- Schandl, H., Fischer-Kowalski, M., West, J., Giljum, S., Dittrich, M., Eisenmenger, N., . . . Fishman, T. (2017). Global Material Flows and Resource Productivity. Forty Years of Evidence. *Journal of Industrial Ecology*, 22(4), 827-838.
- Sicular, T., Ximing, Y., Gustafsson, B., & Shi, L. (2007). The Urban-Rural Income Gap and Inequality in China. *Review of Income and Wealth*, 53(1), 93-126.
- Suárez, C. R. (2018). El papel de la ied China en América Latina y el Caribe: ¿Cooperación Sur-Sur? *Papeles de Europa*, 1(31), 57-67.
- UNEP. (2010). *Assessing the Environmental Impacts of Consumption and Production: Priority Products and Materials. A Report of the Working Group on the Environmental Impacts of Products and Materials to the International Panel for Sustainable Resource Management*. Hertwich, E., van der Voet, E., Suh, S., Tukker, A., Huijbregts M., Kazmierczyk, P., Lenzen, M., McNeely, J., Moriguchi, Y. United Nations Environment Programme.
- UNEP. (2011). *Decoupling natural resource use and environmental impacts from economic growth. A Report of the Working Group on Decoupling to the International Resource Panel*. Fischer-Kowalski, M., Swilling, M., von Weizsäcker, E.U., Ren, Y., Moriguchi, Y., Crane, W., Krausmann, F., Eisenmenger, N., Giljum, S., Hennicke, P., Romero Lankao, P., Siriban Manalang, A., Sewerin, S. United Nations Environment Programme.
- UNEP. (2016). *Global Material Flows and Resource Productivity. Assessment Study for the UNEP International Resource Panel*. H. Schandl, M. Fischer-Kowalski, J. West, S. Giljum, M. Dittrich, N. Eisenmenger, A. Geschke, M. Lieber, H. P. Wieland, A. Schaffartzik, F. Krausmann, S.
- Gierlinger, K. Hosking, M. Lenzen, H. Tanikawa, A. Miatto, T. Fishman. París: United Nations Environment Programme.
- Wiedmann, T., Schandl, H., Lenzen, M., Moran, D., Suh, S., West, J., & Kanemoto, K. (2013). The material footprint of nations. *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 112(20), 6271–6276.
- Xie, Y., & Zhou, X. (2014). Income inequality in today's China. *PNAS*, 111(19), 6928-6933.

- Xun, S. (2018). *2016 Minerals Yearbook: The Mineral Industry of China*. USGS. Zhou, Y., Rengifo, C., Chen, P., & Hinze, J. (2011). Is China ready for its nuclear expansion? *Energy Policy*(39), 771-781.

## **La Economía Circular vista desde la Economía Solidaria: Estudio de caso en el País Vasco.**

**Unai Villalba-Eguiluz (unai.villalba@ehu.eus)**

*Universidad del País Vasco (UPV/EHU).*

### Resumen:

Aunque con origen y preocupación inicial muy diferentes, la Economía Social y Solidaria (ESS) y la Economía Circular (EC) pueden complementarse para transformar el modelo de desarrollo actual. La EC teóricamente ayudaría a contemplar objetivos biofísicos de sostenibilidad ecológica y de reducción y cierre de ciclos de materiales; la ESS priorizaría las necesidades de las personas y la equidad social. Ahora bien, mientras que la ESS en sus experiencias prácticas sí ha tendido a preocuparse por la sostenibilidad ecológica, la EC no lo ha hecho por los temas redistributivos o de equidad social.

En la última década la EC está recibiendo una atención creciente y se está difundiendo rápidamente como supuesta solución para el desarrollo sostenible. Sin embargo, las prácticas mayoritarias actuales adolecen de un enfoque integral y transformador, y se centran en la eficiencia tecnológica y la competitividad, sin prestar la necesaria atención a las cuestiones de suficiencia y cooperación. Por ello, en este texto analizamos cómo la EC debería enriquecerse de los postulados de la ESS si es que se pretende una transición equitativa y sostenible. Estudiamos el caso de REAS-Euskadi en el País Vasco, en temas como: la comprensión ampliada del enfoque de las 9Rs; las características de los nuevos modelos de negocio circulares, los principios de la ESS, como cooperación y no lucratividad, entre otros.

Palabras clave: Economía Social y Solidaria, Economía Circular, Economía Ecológica, Transiciones Socio-Ecológicas, Sostenibilidad

Clasificación JEL: Q01, Q56, A13, P13.

## **1. Introducción**

Aunque con origen y preocupación inicial muy diferentes, la Economía Social y Solidaria (ESS) y la Economía Circular (EC) pueden complementarse para transformar el modelo de desarrollo actual. La EC teóricamente ayudaría a contemplar objetivos biofísicos de sostenibilidad ecológica y de reducción y cierre de ciclos de materiales; la ESS priorizaría las necesidades de las personas y la equidad social. Ahora bien, mientras que la ESS en sus experiencias prácticas sí ha tendido a preocuparse por la sostenibilidad ecológica, la EC no lo ha hecho por los temas redistributivos o de equidad social.

En la última década la EC está recibiendo una atención creciente y se está difundiendo rápidamente como supuesta solución para el desarrollo sostenible. Sin embargo, las prácticas mayoritarias actuales adolecen de un enfoque integral y transformador, y se centran en la eficiencia tecnológica y la competitividad, sin prestar la necesaria atención a las cuestiones de suficiencia y cooperación. Por ello, en este texto analizamos cómo la EC debería enriquecerse de los postulados de la ESS si es que se pretende una transición equitativa y sostenible. Estudiamos el caso de REAS-Euskadi en el País Vasco, en temas como: la comprensión ampliada del enfoque de las 9Rs; las características de los nuevos modelos de negocio circulares, los principios de la ESS, como cooperación y no lucratividad, entre otros.

## **2. Fundamentos de la Economía Circular**

Desde hace tiempo es evidente que nuestro sistema de producción y consumo está afectando gravemente los ecosistemas, sobrepasando sus límites de carga y regeneración y alterando el equilibrio en el planeta (Meadows 1972, Rockstrom et al. 2009, Steffen et al. 2015). Además, nuestro sistema económico es altamente despilfarrador e ineficiente en el uso de materiales: el coche promedio europeo está aparcado el 92% del tiempo, el 31% de la comida es desperdiciada a lo largo de la cadena de valor, una oficina promedio es usada solo el 35-50% del tiempo incluso dentro de horas laborables (EMF 2015), más del 90% de los productos que compramos se convierten en basura en pocos meses, y tan sólo el 8% de los recursos y materiales en la economía global son reusados o reciclados (Circle Economy 2020). Frente a esta problemática la EC ha adquirido en la última década notoriedad como posible solución. Ahora bien, no existe una única definición, ni una comprensión homogénea sobre la EC y cómo alcanzarla, tal vez por ello se ha presentado como

una solución en la que muy diferentes actores están de acuerdo, ya que cada uno la interpreta según sus propios intereses.

Entre las diferentes definiciones (Kirchherr et al. 2017, Korhonen et al. 2018a), se repiten algunas ideas similares: (i) pasar de una economía lineal (extraer-producir-consumir-desechar), a una circular en la que se extrae menos y se contamina menos tanto porque se desecha menos como porque se aprovechan esos desechos como inputs para otras actividades; (ii) cerrar los ciclos de materiales, de modo que se generen menos residuos y esos residuos se conviertan en inputs para otra actividad; (iii) *zero waste* o residuos cero, y *cradle to cradle* o de la cuna a la cuna; (iv) un sistema industrial restaurativo y regenerativo por intención y diseño.

A modo de ejemplo rescatamos dos definiciones académicas de la EC: “Un sistema económico que reemplaza el concepto de "fin de vida útil" con la reducción, alternativamente reutilización, reciclaje y recuperación de materiales en los procesos de producción, distribución y consumo, operando así a nivel micro (productos, empresas, consumo), nivel meso (eco-parques industriales) y macro nivel (ciudad, región, nación y más allá), con el objetivo de lograr un desarrollo sostenible, lo que implica crear calidad ambiental, prosperidad económica y equidad social, en beneficio de la generación actual y futura. Está habilitado por nuevos modelos de negocio y consumo responsable.” (Kirchherr et al. 2017). Y una segunda posible definición: “Una economía construida a partir de sistemas de producción-consumo que maximiza el servicio producido del flujo lineal naturaleza-sociedad-naturaleza de producción de energía y material. Esto se hace mediante flujos cíclicos de materiales, fuentes de energía renovables y flujos de energía de tipo en cascada. La economía circular exitosa contribuye a las tres dimensiones del desarrollo sostenible (ambiental, social y económica). La economía circular limita el flujo de producción a un nivel que la naturaleza tolera y utiliza los ciclos del ecosistema respetando sus tasas de reproducción natural” (Korhonen et al. 2018a).

Entre las estrategias más difundidas de EC se encuentran las propuestas de las 3Rs (reducir, reutilizar, reciclar), o las 9Rs en su versión extensa (rechazar, repensar, reducir, reutilizar, reparar, renovar, remanufacturar, reciclar y recuperar) que se muestran en la siguiente tabla.

**Tabla n° 1. Las 9Rs de la EC.**

Uso y fabricación más inteligente de productos	R1	Rechazar	Hacer que el producto sea redundante, abandonando su función, u ofrecer la misma función con un producto radicalmente diferente
	R2	Repensar	Hacer un uso más intensivo del producto (por ejemplo compartiéndolo)
	R3	Reducir	Aumentar la eficiencia en la fabricación o en el uso del producto consumiendo menos recursos naturales y materiales
Extender la vida útil del producto y sus componentes	R4	Reutilizar	Reutilización, en otro consumo, del producto descartado que aún se encuentra en buenas condiciones y cumple su función original
	R5	Reparar	Reparación y mantenimiento de un producto defectuoso para que pueda ser utilizado con su función original
	R6	Renovar	Restaurar un producto viejo y actualizarlo
	R7	Remanufacturar	Usar partes del producto descartado en un nuevo producto con la misma o diferentes funciones
Aprovechamiento de materiales	R8	Reciclar	Procesar materiales para obtener la misma o mayor calidad (upgrade) o menor calidad (low grade)
	R9	Recuperar	Incineración de materiales con recuperación de energía

Fuente: Adaptación de Potting et al. 2017 y de la Estrategia Vasca de Economía Circular

Además, estas 9Rs siguen una jerarquía respecto a su impacto positivo y su capacidad para impulsar la circularidad, y se pueden dividir en tres bloques. En el primer bloque, el de las más eficientes se ubicarían Rechazar, Repensar y Reducir, en ese orden, ya que directamente evitarían o disminuirían la necesidad de entrada de materiales a nuestro metabolismo socioeconómico. Estas Rs muchas veces se asocian a la fase de diseño y concepción de los productos, servicios o funciones. Una vez que los materiales y productos han entrado en nuestro circuito se trataría de alargar su vida útil, aquí entraría en juego el segundo bloque de Rs (reutilizar, reparar, renovar y remanufacturar, en ese orden). Los círculos interiores son los más eficientes, ya que requieren menos materiales y energía para seguir haciendo útiles y funcionales los productos. Sólo después de varias vueltas dentro del circuito habría que llegar a aplicar el tercer y último bloque de Rs: el Reciclaje de materiales, y tan sólo en última instancia la Recuperación o valorización energética.

Para conseguir transitar desde una economía lineal hacia una EC hace falta que muchos actores cambien sus patrones de funcionamiento actual. Por eso es importante

considerar las fuerzas motrices para el cambio, que normalmente suelen ser dos: la obligatoriedad de cumplir nuevas directrices y marcos legales; o la voluntariedad por la obtención de ciertos beneficios (en sentido amplio, pueden ser económicos, sociales o ambientales). Podría haber beneficios para las economías en su conjunto, para las empresas, y para las personas consumidoras (EMF 2013).

Las economías en su conjunto pueden ganar gracias a (EMF 2013): ahorro de materiales; reducción de la volatilidad de los precios de las materias primas y seguridad en su abastecimiento; transiciones sectoriales y creación de empleo; reducción de externalidades, emisiones, contaminación y costos de manejo asociados; hacer durar más los beneficios para una economía más resiliente. Las empresas también pueden ganar: reducir costos materiales y riesgos asociados; mejorar la interacción con y la lealtad de la clientela, gracias a mecanismos iterativos como la reutilización, el leasing y la servitización, mejor imagen, etc.; menor complejidad del producto y ciclos de vida más manejables; nuevos nichos de negocio y creación de cadenas de valor inversas; creación de mercados secundarios. Y las personas usuarias y consumidoras también podrían ganar: reducción de la obsolescencia prematura; mayor capacidad de elección gracias a la interacción con las empresas; nuevo sentido de comunidad mediante economías colaborativas.

Se suele hablar de responsabilidades compartidas pero dispersas, y de ahí la necesidad de identificar beneficios tangibles y apropiables, para motivar el cambio de los agentes directamente implicados. También se suelen identificar ganancias económicas, sociales y ambientales tanto en la entrada de inputs a la economía, durante la transformación, uso y permanencia en los sistemas sociales, y en la salida de outputs (Korhonen et al. 2018a).

Avanzar hacia la EC también requiere que se cambien los modelos de negocio y los modelos de empresas, y se avance hacia lo que se ha llamado “nuevos modelos de negocio circulares”. ¿Cómo conseguir cambiar la regla por la que “vender más implica más beneficios”? (EMF 2013). En un modelo lineal la venta del producto es la fuente de valor (económico), así que la estrategia empresarial para incrementar beneficios es vender más productos y mantener los costes bajos, y además la innovación tecnológica tiende a dejar obsoletos los productos antiguos. En el modelo circular los productos son parte de un modelo de negocio integrado y focalizado en la

distribución de un servicio, así que la ubicación geográfica de la producción y su cercanía con el lugar de uso del producto o servicio cada vez estarían más relacionadas.

Ahora bien, una innovación del modelo de negocio es más que simplemente cambiar el producto o servicio ofrecido o la forma de hacerlo. Podría implicar “cambiar el modo y el por qué se hace negocio” y no sólo “qué/cómo lo haces”, reorientándose hacia la maximización de beneficios sociales y ambientales. De hecho, en ese sentido convendría cambiar el concepto de “negocio” por el de “actividad económica”, cuestionando así el lucro. Es interesante el enfoque de los emprendimientos guiados por el principio de suficiencia, que además encajan mejor con los criterios de la ESS como comprobaremos más adelante. Este tipo de emprendimientos estaría marcado por una serie de características (Bocken et al. 2014, Bocken & Short 2016): (i) Que el balance de resultados muestre un equilibrio entre las dimensiones económica, social y ambiental, incluso aunque ello requiera un cambio en el modelo de negocio, tratando además de maximizar el beneficio social y ambiental. (ii) Impulsar un consumo responsable y consciente, por ejemplo mediante: campañas de educación y sensibilización hacia personas usuarias y consumidoras; asesorías para reducir la demanda; la eliminación de marketing manipulador; orientación hacia satisfacer necesidades en vez de promocionar deseos y modas rápidamente cambiantes; o incluso la imposición de límites y cuotas de consumo para contener la demanda total. (iii) Ofrecer productos o servicios duraderos, sin obsolescencias programadas o percibidas, y extender la vida útil del producto. (iv) El trabajo como factor principal de la actividad económica, y a su vez entendiéndolo como algo mucho más amplio que un “factor de producción”. (v) Aplicar los principios de colaboración y cooperación frente a la competición del “libre mercado”. (vi) Compartir el servicio y funcionalidad de los productos en vez de poseerlos. Además, es importante considerar que la suficiencia es una herramienta adecuada para impulsar las tres opciones preferibles de entre las 9Rs: rechazar- evitar, repensar y reducir.

Este tipo de características, están en sintonía con las cualidades que ya Jackson (2009) señaló para una economía sostenible: (i) Minimizar el consumo global; lo que requiere límites y cuotas institucionales y personales. (ii) Maximizar el beneficio social y ambiental, en vez de priorizar el crecimiento económico; lo que precisa de cambios en los modelos de empresa. (iii) Proveer de funcionalidad y experiencias, en vez de posesión de productos para cada persona consumidora. (iv) Proveer de trabajo

satisfactorio y gratificante; (v) colaboración, cooperación y compartir como mecanismos de relación, en vez de un sistema basado principalmente en la competitividad agresiva.

Retomando la idea de las dos principales fuerzas motrices para el cambio, la imposición de normativa o la búsqueda de beneficios, igualmente pueden verse dos tipos de impulsos en las estrategias de transición. Por un lado, puede haber una visión *top-down*, desde las instituciones públicas hacia los agentes, y, por otro lado, una *bottom-up*, en la que son los propios actores socio-económicos quienes tejiendo redes e intereses comunes van desarrollando experiencias de EC. En realidad ambos tipos de estrategias son necesarias para convertir las transiciones en oportunidades para la reconversión industrial (Lieder 2015, Winans et al. 2017).

Al mismo tiempo, frente a cualquier transición puede haber barreras, costes, dificultades e intereses contrapuestos. Desde las empresas se aluden una serie de barreras habituales para transitar hacia la EC (económicas, fallos de mercado, fallos regulatorios, factores sociales, etc.). Por ejemplo, puede que no exista todavía cierta tecnología para aplicar posibles soluciones circulares, o que no sea rentable porque los costos reales de otras alternativas son bajos porque su precio de mercado no refleja las externalidades ambientales o sociales. Una innovación del modelo de negocio hacia la sostenibilidad puede que no sea económicamente rentable en el mercado en un principio, pero podría serlo en el futuro si hay cambios de regulación, u otro tipo de cambios económicos derivados de la escasez y carestía de recursos.

Otras barreras tienen que ver con los hábitos y costumbres de consumo, o con la falta de apoyo y la necesidad de coordinación durante toda la cadena de suministro y valor, ya que pequeñas empresas dependientes de grandes distribuidores difícilmente pueden aplicar ciertas soluciones circulares, o no tienen el capital suficiente para aplicarlas. En la literatura académica se suelen categorizar cuatro grandes grupos de barreras: culturales/sociales, regulatorias/institucionales, de mercado/económicas/financieras, y tecnológicas. Pero mientras algunas investigaciones encuentran que las barreras más importantes son las tecnológicas (De Jesus & Mendonça 2018); otras encuentran que las culturales y particularmente la falta de interés por parte de consumidores y consumidoras, y la falta de cultura empresarial son las barreras más apremiantes (Kirchherr et al. 2018). En esa línea, según Rizos et al. (2016), las mayores barreras que enfrentan las pequeñas y medianas empresas

son las siguientes: escasa cultura ambiental empresarial; falta de capital; falta de apoyo gubernamental o legislación efectiva; falta de información; cargas administrativas para nuevos proyectos de transición; falta de *know-how* técnico y tecnológico; falta de apoyo desde las cadenas de suministros y demanda asociadas.

Entonces, desde las instituciones harían falta políticas de fomento de la EC para superar esas barreras. Por un lado, políticas de impulso de la demanda mediante instrumentos (IHOBE 2016): regulatorios (inspección y control de normativas y procesos, estándares técnicos vinculantes, normativa general, gestión de permisos y autorizaciones, etc.); económicos y de mercado (deducciones fiscales, subvenciones, tasas, compra y contratación pública verde, etc.); voluntarios (acuerdos empresariales, creación de estándares y lábeles); conocimiento (prospectiva, capacitación técnica, sensibilización, etc.). Y también instrumentos de oferta de asistencia (compra y contratación pública verde, proyectos demostración y ayudas al eco-diseño), y de financiación (ecobonos, programas de I+D+i, etc.).

Algunas políticas requerirían cambios en los hábitos de funcionar de las instituciones. Por ejemplo, en la compra pública sería útil cambiar los procesos de licitación, de unos modelos basados en una subasta decidida por el menor precio, hacia un proceso de co-construcción de soluciones conjuntas guiadas por un mayor valor basado en cláusulas sociales y ambientales. En ese proceso la relación entre actores (instituciones, empresas prestadoras de servicios, y demás actores y personas interesadas) tendría que cambiar, evolucionando de un momento puntual y habitualmente posterior a la licitación del concurso público, a convertirse en un proceso prolongado ex ante basado en la cercanía y la confianza mutua en el que se negocien las soluciones prácticas en función de las necesidades sociales (Witjes 2016).

### **3. Algunos límites y debates en torno al potencial transformador de la economía circular**

La rápida difusión del enfoque de EC está haciendo evidentes algunas limitaciones tanto propias del plano teórico como de la orientación práctica mayoritaria en la actualidad. Más que a las barreras para la implementación ya citadas, nos referimos ahora a las limitaciones del enfoque en sí y sus implicaciones para la transformación sistémica. Korhonen et al. (2018a) ya señalaron seis límites de diferente índole y diferentes orígenes que limitan el avance de la EC: (i) Límites impuestos por la

termodinámica. (ii) Límites relativos a las fronteras y delimitaciones del sistema. Por ejemplo, límites espaciales que ocurren cuando los problemas son desplazados a lo largo del ciclo de vida del producto, de modo que los impactos simplemente se desplazan de un lugar a otro sin tener en cuenta que la sostenibilidad es un objetivo global a pesar de que los proyectos sean locales. Por otro lado, límites temporales relativos a los horizontes de transición, ya que los recursos no-renovables podrían utilizarse para construir infraestructuras renovables. (iii) Límites propios de la escala física global, y problemas derivados de los efectos rebote, por los que el ahorro gracias a la eco-eficiencia en realidad podría aumentar el consumo por una tercera vía. (iv) Límites de innovación tecnológica y “path-dependency” o “lock-in”, por lo que no siempre se sigue la tecnología más eficiente, sino la que tiene una posición dominante en el mercado. (v) Límites de gobernanza y gestión, ya que las emisiones no respetan las fronteras administrativas, sectoriales u organizacionales creadas por los humanos. (vi) Límites con la definición de normas sociales y culturales, ya que por ejemplo, el concepto de desperdicio es construido culturalmente y puede variar a lo largo del tiempo.

Por su parte Haas et al. (2015 y 2020) también señalaron límites biofísicos, ya que a nivel global un alto porcentaje de la materia procesada tiene un destino de uso energético, y debido a las leyes de la termodinámica, esa materia no será recuperable hacia la circularidad. Además, alertan del creciente metabolismo social a nivel global, y subrayan algunos límites estructurales: (i) el cierre de ciclo de materiales no es compatible con el crecimiento en términos físicos; (ii) el alto componente de uso de materiales fósiles para la provisión energética; (iii) la continua expansión de stocks de materiales en la economía. En el mismo sentido, en el País Vasco en el año 2016 el 36% de las salidas de materiales son emisiones derivadas del uso energético de las mismas, y el 57% son exportaciones (IHOB 2020); por lo que nuestra capacidad sobre su uso circular queda en entredicho, así que sin transformar ese patrón el margen de mejora queda reducido.

En este trabajo también queremos fijarnos en otra serie de limitaciones que están interrelacionadas entre sí, y que tienen que ver con las dimensiones sociales, políticas e institucionales del paradigma sobre el que se asientan los enfoques hegemónicos de la EC actualmente. Son además una serie de limitaciones en las que precisamente la capacidad crítica de la ESS después nos ayudará a tomar posición.

Primero, la dimensión social está totalmente ausente de la mayoría de definiciones, enfoques y proyectos de EC (Kirchherr et al. 2017, Korhonen et al. 2018b, Genovese & Pansera 2020). A menudo se dice que la EC es una vía para alcanzar el desarrollo sostenible, que en su versión mainstream institucional consta de tres dimensiones (económica, social y ambiental), pero la EC apenas presta atención a la social (Geissdoerfer et al. 2017). Si bien el desarrollo sostenible busca un equilibrio entre calidad ambiental, prosperidad económica y equidad social, la EC simplemente ignora la equidad social<sup>1</sup>. La mayoría de conceptualizaciones de la EC excluyen las dimensiones sociales y enfatizan los beneficios económicos y simplifican la perspectiva medioambiental, por ello el concepto está resultando más atractivo para *policy makers* y empresas que otros enfoques.

Por eso cada vez más se reclama una “transición justa” que aseguraría la sostenibilidad ambiental, el trabajo decente, la inclusión social y la erradicación de la pobreza<sup>2</sup>; y es que muchos países empobrecidos, a quienes históricamente se les ha forzado a especializarse en la exportación de materias primas, podrían verse negativamente afectados debido a la EC si vieran reducidas sus exportaciones primarias por ser sustituidas por materiales secundarios (Schroeder 2020). La agenda política para esa “transición justa” se basa en procesos deliberativos que: (i) apoyen a las regiones y tipos de industrias y grupos de trabajadores/as que se vean impactados negativamente; (ii) den espacio de decisión a los sectores afectados; (iii) anticipen las consecuencias sociales indeseadas; (iv) rectifiquen las desigualdades existentes. Por eso una transición a escala global hacia la EC no será simplemente una cuestión tecnológica, sino un proceso intensamente político (*idem.*).

---

<sup>1</sup> En este momento no entraremos en la discusión sobre las múltiples interpretaciones del propio concepto de desarrollo sostenible (ver Bermejo et al. 2010), que para algunos/as de hecho es un oxímoron. Para abordar el tema de la sostenibilidad ambiental, más que por tres dimensiones del desarrollo sostenible, abogaríamos por una visión sistémica en la que el sistema económico no sería más que un subsistema dependiente del sistema social que lo contiene y del sistema natural mayor que a su vez contiene al social (en forma de muñecas *matrioska*). Además, seguramente también sea necesaria una visión biocéntrica que supera al actual antropocentrismo.

<sup>2</sup> Existe una corriente en la literatura académica que habla de “transición justa” en el contexto de transiciones hacia economías bajas en carbono que hace hincapié en estos aspectos. Conviene diferenciar este enfoque de otras visiones sobre las transiciones socio-ecológicas que desde movimientos sociales (ecologista, red de transición, ecofeminista, etc.) aspiran a una transformación más profunda e integral, siendo también “transiciones justas” y equitativas.

Segundo, hace falta un cambio holístico y sistémico, no simplemente pequeñas actuaciones parciales y aisladas de algunas empresas o segmentos de una cadena de valor. La circularidad es una propiedad de un sistema, como lo es en la naturaleza de un ecosistema, no de un producto individual (Konientzko et al. 2020). Por ello debe aplicarse un enfoque territorial, y por ello la EC surgió, entre otras fuentes, de la simbiosis entre empresas en torno a eco-parques industriales. La eco-innovación, la eco-eficiencia, la Responsabilidad Social Corporativa, etc., propios de productos o empresas aisladas definen la agenda industrial sobre sostenibilidad en la actualidad, pero son insuficientes en sí para provocar los cambios holísticos necesarios para alcanzar la sostenibilidad social y ambiental a largo plazo (Bocken et al. 2014).

Tercero, la mayoría de propuestas de EC se hace desde un enfoque apolítico y tecnocrático, hace falta deconstruir ese discurso y repolitizar y reconstruir otro discurso sobre la EC (Genovese & Pansera 2020). Para ello hay que cuestionar la propiedad de los medios de producción y la democracia sobre las decisiones relacionadas con la producción, y cuestionar también para qué, quién y para quién, y cómo se orientan la tecnología y la innovación. Los discursos hegemónicos de EC actualmente provienen de la necesidad del capital de seguir expandiéndose, por ello la mayoría de políticas no están relacionadas con propuestas no-consumistas, si no que refuerzan ese consumismo mediante la idea de un bienestar material basadas en la valorización de los residuos (ídem).

Cuarto, la eco-eficiencia se trabaja del lado de la oferta, y está centrada mayoritariamente en los actores de producción. Pero complementariamente es necesario el enfoque de la suficiencia que se conceptualiza principalmente del lado de la demanda o el consumo (Bocken & Short 2016). Según Korhonen et al. (2018a), la cuestión más importante para la EC en términos de sostenibilidad global a largo plazo es cómo pueden utilizarse los recursos y el dinero ahorrados gracias a la eco-eficiencia para orientarse hacia prácticas de consumo sostenible, que incluyan una reducción del consumo total. La eco-eficiencia sin suficiencia está demostrado que lleva a efectos rebote, por los que el consumo global aumenta. Esto también ocurre con la reutilización y la venta de productos de segunda mano, ya que hasta qué punto sustituyen realmente el consumo de productos nuevos es discutible. Por ello hay que cambiar tanto los modelos de negocio como los modelos de consumo.

Quinto, hay que tener en cuenta que los discursos hegemónicos sobre la EC en la actualidad son un tipo de “discurso de crecimiento alternativo”, no un discurso de “alternativas al crecimiento” (Ghisellini et al. 2016). Siguen promoviendo el crecimiento económico, solo que “más verde”, y no se centran en los límites al crecimiento. Sí busca que la sociedad humana opere dentro de los límites del planeta, pero ahí entra en una contradicción apoyándose en las teorías del desacoplamiento absoluto del PIB del uso de recursos y generación de residuos (Hickel & Kallis 2019), con un enfoque altamente tecnocrático. En ese sentido la EC tiende a operar en torno al marco económico neoclásico, y no confronta directamente sus supuestos básicos, aunque cuanto más se quiera avanzar en la circularidad biofísica más en conflicto se entrará con esos supuestos.

Sexto y último, todo esto se refleja también en los indicadores de seguimiento de la EC. Las mediciones de Reciclaje son las más comunes, porque las medidas de Reducción pueden tener poco interés porque afectarían al consumo y al crecimiento (Kirchherr et al. 2017). Las metas actuales de recuperación y reciclaje no promueven necesariamente la EC y aun así son las más comunes (Morseletto 2020), además, existen *trade-offs* entre esas metas y otras ligadas a Rs superiores (rechazar, reducir). Es decir, cuando un ayuntamiento muestra “orgulloso” sus altos porcentajes de reciclaje y el creciente volumen de materiales reciclados, en realidad está mostrando su fracaso en aplicar las Rs más eficientes.

#### **4. Posibles complementariedades entre ESS y EC**

Aunque con orígenes y preocupaciones iniciales muy diferentes, creemos que ambos enfoques (EC y ESS) pueden ser compatibles, ya que teóricamente para ninguno de los dos el objetivo central sería el crecimiento económico, sino que la EC prioriza objetivos biofísicos y de sostenibilidad, y la ESS las personas y la equidad. Aunque con objetivos diferentes, ambos enfoques apuntan a que la actividad económica debería ser subordinada a otros factores, y por tanto tienen en común el plantear la discusión sobre los paradigmas económicos y los valores subyacentes asociados (Sahakian 2016). Ahora bien, hay asimetrías respecto a esa posible compatibilidad. Entre los principios de la ESS ya está teóricamente incluida la preocupación por la sostenibilidad ambiental y por el entorno y la comunidad local, así que el nexo con la circularidad parecería fácil. Sin embargo, el camino en dirección

contraria (desde la EC hacia la ESS) no es tan evidente, ya que la EC no ha tendido a preocuparse por los temas redistributivos o de equidad social.

En la práctica ni siquiera es tan sencillo para la ESS, ya que tal y como Azkarraga y Altuna (2012:36) apuntan para el movimiento cooperativo: “La socialización de los medios de producción no nos blindamos contra un tipo de relación con la naturaleza de carácter esencialmente destructivo [...] Puede estar fuertemente impregnada de la misma ilusión tecnocrática, materialista y productivista del proyecto moderno en su conjunto [...]”.

Existen una serie de elementos que pueden ayudar a transitar ese camino de encuentro entre enfoques. Primero, el principio de *cooperación y la colaboración* frente a la libre competición de mercado resultan fundamentales. La ESS ya tiene como principio la cooperación, y para la EC también puede resultar determinante en los campos de: la simbiosis industrial, la colaboración a lo largo de toda la cadena de suministros, la innovación tecnológica y de sistemas de provisión de funcionalidades y servicios en vez de productos, el consumo colaborativo, etc. La reciprocidad desarrollada por la ESS, que supone una implicación voluntaria en relaciones complementarias, puede facilitar relaciones de confianza y solidaridad que posibiliten la maximización de la eficiencia en el uso de recursos hacia las actividades prioritarias para la reproducción de la vida.

Segundo, la cooperación y la colaboración ayudan a hacer visible la idea de *sistemas territorializados* frente a la idea de empresas o productos aislados. La circularidad debería verse como una propiedad de un sistema, no de un producto individual, y una vez así conceptualizada, la colaboración es uno de los principios fundamentales de la circularidad sistémica (Konietzko et al. 2020). Por su parte, la ESS tiende a la creación de redes territoriales y sectoriales, por ejemplo, para la creación del mercado social, la soberanía alimentaria o la soberanía energética. El objetivo en la búsqueda de una transición socio-ecológica justa apunta al desarrollo de modelos transformables y resilientes al mismo tiempo, en los que las ventajas estarían basadas tanto en la intercooperación entre empresas cercanas como en la colaboración entre agentes comprometidos con el territorio, y no solo en la competitividad de una empresa individual, por lo que la actividad económica sería difícilmente deslocalizable.

Tercero, la *centralidad del trabajo* también es fundamental. Se trata de un principio de la ESS en sí, pero también para la EC es una cuestión clave, ya que el trabajo es un recurso renovable no intensivo en fuentes de energía fósil ni en capital. Actividades sostenibles y circulares como la agroecología y la soberanía alimentaria, o las actividades de reparación, remanufactura y reciclaje son intensivas en mano de obra. Frente a la actual crisis de empleo, semejante fuente de trabajo no es desdeñable. Además, la ESS y la EC también pueden y deben nutrirse de otras propuestas como la de la reconceptualización y reparto de los trabajos (remunerados y no remunerados y de cuidados).

Cuarto, entre los límites de la EC ya hemos visto que se encontraba la orientación a oportunidades costo-efectivas dentro del marco de eficiencia y competitividad económica neoclásica. Iniciar desde ahí una transición sistémica resulta muy difícil si no se *reconsideran las condiciones institucionales que fijan las reglas que a su vez determinan lo que es rentable y lo que no*. Esto es, son las instituciones quienes permitiendo o no la generación de ciertas externalidades en función de supuestos derechos de propiedad marcan la pauta para lo que es rentable o no gracias a ahorrar ciertos costes sociales y ambientales. En este sentido, siguiendo a Moreau et al. (2017), las dos aportaciones teóricas más relevantes que la ESS puede hacer a la EC son: (i) el principio de equidad, que evita la traslación impuesta de costes en el tiempo y el espacio hacia otros lugares o sociedades, desafiando así los beneficios privados y ventajas competitivas actuales; (ii) la gobernanza democrática y colaborativa, que ayuda a establecer esas instituciones y normas que eviten la externalización de costes. Desde estos dos ejes sí sería posible iniciar una transición que oriente las decisiones sociales a priorizar reducir/reusar materiales (EC) para el bien común (ESS) por encima de la rentabilidad economicista (ídem). En ese sentido, la ESS apunta a la *desmercantilización*, esto es, intentar sacar la satisfacción de nuestras necesidades del circuito del mercado. Se trataría de intentar crear sistemas públicos y/o comunitarios para la autogestión colectiva de esas necesidades.

Más allá de estos posibles cuatro ámbitos de convergencia, debemos contemplar que una transformación socio-ecológica profunda llegará inevitablemente a lo largo de este siglo (Capellán-Pérez et al. 2015, González 2020). En nuestras manos está que esa transformación se produzca de forma totalmente caótica y porte múltiples conflictos sociales, o pueda ser más ordenada y planificada; que sea injusta y asimétrica, o

que sea más equitativa. Probablemente sea una mezcla compleja de varios elementos. Bauwens et al. (2020), tratan de vislumbrar diferentes escenarios de futuros circulares y dibujan cuatro opciones en función de variables de innovación y la centralización o descentralización de la gobernanza: (i) Circularidad planificada; (ii) Suficiencia *bottom-up*; (iii) Modernismo circular; (iv) *Circularidad peer-to-peer*. La ESS sería fundamental para alcanzar el escenario de “suficiencia *bottom-up*”.

Para ese futuro resultarán claves tanto la resiliencia comunitaria en general como la asociatividad ciudadana en la economía, lo que exigirá el reforzamiento de las capacidades comunitarias, autogestionarias y auto-organizativas de cada territorio (Azkarra y Altuna 2012). La referencia a límites superiores ambientales y límites mínimos de satisfacción de necesidades sociales de la economía rosquilla (Raworth 2017) podría ofrecer un marco de acción y reflexión útil para integrar los fundamentos sociales que aporta y persigue la ESS junto con el respeto de los límites biofísicos del planeta por los que está concernida la EC.

Para ello, tanto la ESS como la EC pueden aportar herramientas útiles. Pero cuidado, ninguna de las dos está exenta de peligros, ya que ambos son terrenos en disputa sobre sus significados y alcances. En el caso de la EC ya hemos visto anteriormente su aplicación mercantilista que falla en reducir el consumo global. En el caso de la ESS se corre el riesgo de su desnaturalización o que quede relegada a un subsector económico minoritario paliativo de los problemas de la economía de mercado. En vez de aislarse y cada una correr los riesgos por su cuenta, lo útil sería combinar el potencial transformador de cada uno de los enfoques. En ese sentido, tal y como señalan Gutberlet et al. (2017), hacen falta no solo los principios de responsabilidad, precaución, resiliencia, gestión adaptativa y participación que requiere la EC, sino también los principios de solidaridad, autonomía, cooperación y reciprocidad que promueve la ESS, y aplicar todos ellos en la praxis cotidiana.

## 5. Contextualización del estudio de caso en el País Vasco

### 5.1 Contexto regulatorio para la EC en el País Vasco

El marco de referencia para el impulso de la EC para nuestro caso lo constituyen: (i) la Estrategia de Economía Circular de Euskadi 2030 (IHOBE 2019)<sup>3</sup>; (ii) la Estrategia Española de Economía Circular, España Circular 2030 (Gobierno de España 2020); y (iii) el Plan de Acción de la UE para la economía circular y su marco de seguimiento (UE 2015, 2017, 2020). Además de múltiples normativas y directivas técnicas sobre prevención y gestión de residuos, eco-eficiencia, eco-diseño y responsabilidades ampliadas de las empresas productoras.

La Estrategia Vasca de EC fue aprobada recientemente a finales del 2019<sup>4</sup>. En ella se proponen 3 objetivos centrales: (i) Aumentar en un 30% la productividad material. (ii) Aumentar en un 30% la tasa de uso de material circular. (iii) Reducir en un 30% la tasa de generación de residuos por unidad de PIB. A estos tres se añaden otros dos objetivos complementarios: (iv) Reducir a la mitad la generación de desperdicios alimentarios; (v) lograr que el 100% de los envases de plásticos sean reciclables.

A modo de breve valoración preliminar, enseguida salta a la vista que en este despliegue de la EC en el País Vasco ha primado un enfoque y lenguaje centrado en la competitividad, productividad y el crecimiento, más que sobre la sostenibilidad global o la equidad social. Más allá del lenguaje y la teoría, esto también se nota en los indicadores utilizados tanto para la estrategia como para los tres programas de apoyo a empresas, que se centran mayoritariamente en eficiencia y competitividad.

Además, resulta interesante apuntar que en ninguno de los tres niveles de estrategias públicas aparece un apartado específico sobre el papel de la ESS en el fomento de la EC. Únicamente el nuevo Plan de Acción de EC de la UE (2020) menciona de pasada el “potencial de la economía social, que es una pionera en la creación de empleo ligado a la EC”, y ofrecería beneficios mutuos al apoyar una

---

<sup>3</sup> En el caso del País Vasco no hay una Ley regional propia sobre Economía Circular, pero en otras regiones del Estado Español sí, por ejemplo fue pionera la Ley de Economía Circular en Castilla La Mancha, aprobada en el 2019 (aunque ahí no tienen una estrategia todavía).

<sup>4</sup> Más allá de la Estrategia, los instrumentos de política pública se concretan en tres programas de apoyo a empresas que ya se vienen implementando con anterioridad a la propia estrategia: “Programa de Demostración para proyectos piloto”; “Programa de Eco-innovación” y “Programa de Eco-diseño”.

transición verde y fortalecer la inclusión social. Por su parte, en la estrategia vasca no aparece ni una sola mención a la economía social, la ESS o las empresas de inserción, a pesar del papel histórico que estas últimas han cumplido en el campo de la reutilización y reciclaje, y a pesar de que, por ejemplo, KOOPERA<sup>5</sup> (entidad miembro de la ESS) sí aparece como una experiencia circular paradigmática en otras publicaciones de IHOBE (2016b). Y en la Estrategia Española aparece una única mención a la Economía Social (p.35), al hablar de la remanufactura, reutilización y preparación para la reutilización, actividades habitualmente canalizadas a través de entidades de la ESS.

### *5.2. La perspectiva desde la Economía Solidaria: REAS-Euskadi*

REAS-Euskadi nació en 1997 y actualmente aúna 77 entidades, y pertenece a REAS-Red de Redes, es una red confederal compuesta por 15 redes territoriales y 5 sectoriales que aglutinan a casi 800 entidades y empresas, con la participación directa de cerca de 44.000 personas. Su misión es “desarrollar la economía solidaria, entendida ésta como una visión y una práctica que reivindica la economía como medio -y no como fin- al servicio del desarrollo personal y comunitario”<sup>6</sup>. Está integrada por entidades diversas según su constitución legal, ya que participan empresas de inserción, asociaciones, cooperativas, fundaciones y un sindicato agrario. Estas entidades desarrollan actividad económica en una amplia gama de sectores: (i) alimentación y agricultura, 6 entidades; (ii) comercio, 4 entidades; (iii) comunicación e imagen, 7; (iv) consultoría e investigación, 8; (v) cooperación y sensibilización, 6; (vi) energía y medio ambiente, 8; (vii) finanzas, 4; (viii) formación, 1; (ix) hostelería, 4; (x) industria y construcción, 4; (xi) informática y nuevas tecnologías, 2; (xii) intervención social, 14; (xiii) limpieza y mantenimiento, 4; (xiv) ocio y cultura, 3; (xv) salud y cuidados, 1; (xvi) vivienda y urbanismo, 3.

Según la última Auditoría Social (REAS-Euskadi 2019), la red de Euskadi está conformada por 20.600 personas implicadas, de las cuales más de 14.400 son socias (con mayoría de hombres), unas 3.150 personas son voluntarias (con mayoría de mujeres), y unas 3.100 son trabajadoras contratadas (con mayoría de mujeres). Los

---

<sup>5</sup> Conglomerado de empresas de inserción dedicadas a la reutilización y reciclaje, que además pertenece a REAS. <https://www.koopera.org/>

<sup>6</sup> <https://www.economiasolidaria.org/reas-euskadi>

ingresos totales anuales ascienden a 135 millones de euros, de los cuales 82 millones corresponden a facturación por ventas y servicios, y hasta 37 millones corresponden a subvenciones públicas.

La integración en REAS es voluntaria, y el requisito de entrada es la adhesión a una carta de principios y valores, cuyo cumplimiento se evalúa regularmente. Esta carta se articula en torno a una serie de ejes transversales y de seis principios. Los ejes transversales son: la autonomía como principio de libertad; la autogestión como metodología; la cultura liberadora; el desarrollo de las personas en todas sus dimensiones; la compenetración con la naturaleza; y la solidaridad humana y económica como principio de las relaciones locales, nacionales e internacionales. Los seis principios fundamentales de la carta los resumimos en la siguiente tabla. Estos seis principios son los que se operativizan mediante indicadores y cuyo cumplimiento se audita regularmente.

**Tabla nº 2. Carta de principios de la Economía Solidaria de REAS**

Principio	Aspectos definitorios
Equidad	Equidad como principio ético de justicia en la igualdad. Igualdad en derechos, posibilidades y oportunidades; teniendo en cuenta diferencias entre personas y grupos. Derecho a relaciones no basadas en dominación por ninguna condición; igual dignidad con reconocimiento y respeto a la diferencia.
Trabajo	Trabajo como elemento clave en la calidad de vida, en un contexto social e institucional amplio de participación en la economía y la comunidad. Dimensión humana, social, cultural y política. Incluye el trabajo doméstico y de cuidados.
Sostenibilidad Ambiental	Relación con la naturaleza como fuente de riqueza económica y buena salud. Reconocimiento de sus derechos. Reducción significativa de la huella ecológica. Ética de la suficiencia y austeridad.
Cooperación	Cooperación frente a la competencia dentro y fuera de las organizaciones (del nivel local al internacional) Modelo de sociedad basado en el desarrollo local armónico, relaciones comerciales justas, igualdad, confianza, corresponsabilidad, transparencia, respeto... Fomentar el aprendizaje y trabajo cooperativo entre personas y organizaciones.
Sin fines lucrativos	La búsqueda de beneficio y la acumulación privada de capital no orienta la actividad "No lucratividad" unida a la forma de medir los balances de resultados, considerando aspectos económicos, humanos, sociales, medioambientales, culturales y participativos siendo el resultado final un beneficio integral
Compromiso con el entorno	Participación en el desarrollo local sostenible y comunitario del territorio. Organizaciones integradas en el territorio y entorno social, con implicación en redes y cooperación con otras organizaciones del tejido social. Tránsito continuo entre lo micro y lo macro, lo local y lo global.

Fuente: Elaboración propia basada en la Carta de la Economía Solidaria de REAS 2011, y Villalba- Eguiluz & Pérez de Mendiguren 2019.

El principio de sostenibilidad ambiental es el que a priori mayor relación guarda con la EC, y dice así: "Consideramos que toda nuestra actividad productiva y económica está relacionada con la naturaleza, por ello nuestra alianza con ella y el reconocimiento de sus derechos es nuestro punto de partida... De ahí la necesidad fundamental de integrar la sostenibilidad ambiental en todas nuestras acciones, evaluando nuestro impacto ambiental (huella ecológica) de manera permanente. Queremos reducir significativamente la huella ecológica humana en todas nuestras actividades, avanzando hacia formas sostenibles y equitativas de producción y consumo, y promoviendo una ética de la suficiencia y la austeridad" (REAS 2011). Cabe apuntar que aunque se mencione un par de ocasiones, después en la práctica no se utiliza como indicador la huella ecológica.

El principio de sostenibilidad no menciona explícitamente la EC, concepto cuya popularidad comienza más tarde de la última revisión de la carta del 2011. Pero sí recoge muchos elementos constitutivos de la misma, por ejemplo se habla concretamente de las 3Rs: reducir, reutilizar y reciclar; cuestiones además que están en el ADN desde el origen de muchas entidades de economía solidaria, por haberse dedicado precisamente a la reutilización (reparación y venta de segunda mano) en el sector textil o de mobiliario doméstico, y en la recogida de otros residuos y el reciclaje. De hecho, en los orígenes de REAS Red de Redes estuvo muy presente el tema medioambiental, ya que un número importante de las primeras entidades fundadoras estaban ligadas a ese sector de actividad: traperos, recicladores, etc.

Recientemente además se está desplegando una estrategia de fomento de la ESS a través del “mercado social”. Esto es, un circuito de comercialización propia, entre entidades de la ESS y un espacio de socialización y sensibilización hacia fuera (Askunze & Díez 2019). En este sentido, la Auditoría Social (REAS 2019) nos indica que el 91% de entidades de REAS-Euskadi coopera con otras entidades de ESS, y que realizan el 33% de sus compras en circuitos no capitalistas (mercado social y entidades no lucrativas). Esta estrategia de mercado social podría ser similar a un intento por cerrar los círculos del ciclo de vida del producto en un espacio local determinado, un ecosistema territorializado de ESS.

## 6. Metodología

El objetivo general del trabajo es el análisis de las complementariedades y tensiones entre la EC y la ESS en el marco de una transición sostenible y equitativa. Sin embargo, en el caso del País Vasco, nos encontramos con una asimetría de referentes. Por un lado, encontramos que no existe como tal una comunidad, una federación, o una agrupación autónoma y autodefinida de entidades dedicadas a la EC. Sí existen múltiples experiencias, pero están más bien aisladas o inconexas entre sí<sup>7</sup>. Por el contrario, sí existe una comunidad auto-organizada y auto-definida de ESS, o más bien, varias comunidades y agrupaciones pertenecientes a diferentes familias de la

---

<sup>7</sup> Está por ver si la Estrategia de EC de IHOBE y el impulso a la creación y fortalecimiento de clusters como el “Circular HUB” (<http://circularhub.net/>) o “Basque Ecodesign Center” ([www.basqueecodesigncenter.net/](http://www.basqueecodesigncenter.net/)) pudieran paliar esa falta de referentes.

economía social y/o de la economía solidaria, con algunos vasos comunicantes entre sí.

Ante esta asimetría orgánica, hemos priorizado un objetivo más específico que ha sido el análisis de la EC desde la perspectiva de la comunidad de la ESS, y más específicamente desde REAS-Euskadi, por ser la red más relevante y principal exponente específicamente de la Economía Solidaria.

Tras esta decisión, nuestra metodología ha seguido dos pasos. Primero, una extensa revisión de documentación correspondiente a tres categorías diferentes: documentos de política pública referentes a EC y ESS (leyes, planes, estrategias de fomento, etc.); literatura académica (monografías, informes, artículos de revistas académicas, etc.); y documentación interna de REAS Red de Redes y REAS- Euskadi (memorias, auditorías sociales, publicaciones de divulgación).

En un segundo paso, hemos realizado trabajo de campo consistente en varias entrevistas semi-estructuradas a miembros de las entidades integradas en REAS-Euskadi. La selección de entidades la hemos decidido junto con el equipo de coordinación de REAS-Euskadi, y así hemos priorizado dos sectores de actividad: alimentación y agricultura, y energía y medioambiente<sup>8</sup>. Además, las personas entrevistadas han sido las designadas por la propia red y entidades. Después hemos contactado con todas las organizaciones integrantes de estos sectores, y hemos podido realizar entrevistas con la mayoría. Aquellas dos con que no se ha podido realizar, ha sido por la complicada situación derivada de la COVID19, cuestión de la que hablaremos más adelante. La siguiente tabla ofrece el listado de entidades y personas entrevistadas.

---

<sup>8</sup> Estos sectores no cuadran con los establecidos por la Auditoría Social, sino que pertenecen a la categorización que también REAS-Euskadi realiza para el caso del mercado social.

**Tabla nº 3. Entidades de REAS-Euskadi entrevistadas.**

Sector Alimentación y Agricultura	Sector Medio Ambiente
EHNE Bizkaia. Sindicato Agrario.	Emaús FS. Empresa de Inserción. Reutilización.
Labore. Supermercado Cooperativo.	Garbinguru. Empresa de Inserción. Gestión proyectos ambientales y forestales.
Goilurra. Empresa de Inserción. Producción y venta agroecológica.	Goier. Cooperativa de generación y comercialización de energía renovable.
Ortutik Ahora. Alimentación y Formación Agroecológica.	Koopera. Empresa de Inserción. Innovación Social y Ambiental.
	Sustraiak Habitat Design. Regeneración Agroecosistemas.
REAS-Euskadi. Equipo de coordinación de la Red.	

Fuente: elaboración propia.

Las entrevistas se han ceñido a una serie de cuestiones relativas a: (i) Conocimiento, comprensión y aplicación general de la EC en la propia actividad; (ii) Identificación de las 9Rs en la actividad de la ESS; (iii) Nuevos modelos de negocio circulares orientados a la suficiencia; (iv) Principio de sostenibilidad ambiental y sus indicadores en la Auditoría Social propia de REAS-Euskadi; (v) Políticas públicas; (vi) Estrategias territorializadas; (vii) Sinergias entre principios ESS y EC; (viii) Impactos y transformaciones post-COVID19. Recogemos y sistematizamos a continuación algunas de las respuestas obtenidas para cada bloque de preguntas planteado a las entidades de REAS-Euskadi.

## 7. Resultados y discusión

### 7.1. Comprensión de la EC y aplicación de las 9Rs

En primer lugar preguntamos sobre el grado de conocimiento de la EC, cómo la comprenden y qué aspectos de ésta aplican en su actividad cotidiana: todas las entidades conocen la EC y todas aplican algún elemento de la misma. Ahora bien, respecto a la definición y conceptualización precisa, aunque sí exista una comprensión común, la plasmación concreta varía. Al definirla algunas subrayan “cerrar los círculos y los ciclos y generar cero residuos”; otras “un mejor uso de los recursos y el aprovechamiento de los subproductos”; otras la “reutilización y el

reciclaje”, y otras “adecuar y planificar la actividad y el uso de materia y energía de acuerdo a los recursos y capacidad del territorio”, subrayando así mediante el énfasis en el territorio un “marco local y cercano”. Otras unen la EC directamente a la cuestión de la sostenibilidad, y aquí plantean algunas dimensiones, “que sea viable la actividad económica, que respete el medio ambiente, y también que sea transmisible y pueda perdurar”.

Tras una definición inicial vienen algunas matizaciones. Algunas empresas subrayan que la EC es un término nuevo, pero que muchas de sus propuestas ya se venían practicando desde antes, indicando que “[las empresas de ESS, en concreto empresas de inserción] ya veníamos practicando estas actividades, y el aprovechamiento de los residuos, pero, ¿cuál es el objetivo? [Nosotras] lo hacemos para hacer participar y empoderar a las personas y ahora otros lo hacen por el negocio”. En ese sentido, critican que las propuestas convencionales de EC actuales “tienden a lo más sencillo, pequeñas actividades sin profundizar sobre el modelo, [...mientras que se debería...] también transformar el modelo productivo”.

En segundo lugar, preguntamos sobre la estrategia de aplicación de la EC basada en las 9Rs, y cómo comprenden y aplican cada una de ellas. La mayoría de las empresas aplican varias de las 9Rs, aunque es importante señalar que no las comprenden únicamente enfocadas al producto que venden o servicio que prestan, sino que las conciben de manera amplia en el conjunto de su actividad. Esta distinción es fundamental, entre una EC convencional orientada al producto (y la obtención de beneficios en el mercado gracias a la innovación por medio de ese producto), y otra visión de la EC orientada a la transformación del conjunto del sistema económico. Además, las entidades entrevistadas realizan muchas de esas 9Rs aun no refiriéndose conscientemente a esa terminología o a la EC, sino simplemente por necesidad. E igualmente, algunas entidades apuntan que hay que añadir otras dos Rs, como las de “resistir” frente al sistema consumista actual y “relocalizar” para que los ciclos sean cercanos y generar soberanía de los actores locales.

Respecto al primer bloque de 3Rs (Rechazar, Repensar y Reducir), es importante destacar que el fuerte de la ESS frente a la EC “convencional de mercado” puede ser precisamente que se centra en estas Rs, que son las más eficientes, de nuevo no simplemente pensando en el producto y el proceso de fabricación, sino en el sistema económico. En este sentido las organizaciones indican que “de entrada como ESS

nosotras Rechazamos algunos sectores de actividad; también Repensamos todo el modelo y la economía desde nuestros propios principios; y además intentamos Reducir el consumo en general y nuestro propio uso de recursos”.

Aplican la R de Rechazar desde lo grande-macro “hay ciertos sectores de actividad que ni nos planteamos hacer” [por ejemplo, armamento o consumo suntuario]; hasta lo micro, por ejemplo en modelos de envases “nunca utilizamos envases de un solo uso y tampoco envases de plástico, sino que procuramos hacerlo a granel”. En cuanto a Repensar y Reducir, nos dicen que en sus proyectos se plantean la premisa de “menos es más, no crecer innecesariamente”, para ello introduciendo claves de consumo consciente y responsable. Por ejemplo, una entidad indica que “Reducir es lo más importante, Reducir el consumo de energía aunque entre el conflicto con nuestras propias posibilidades de crecimiento”.

Respecto al segundo bloque de Rs (Reutilización, Reparación, Renovación, Remanufacturación), hay entidades de la ESS que se dedican precisamente a ello, a la recogida de productos ya descartados (inmobiliario, electrodomésticos o textiles) y la preparación de los mismos para su Reutilización y venta de segunda mano. Y otras nos dicen que en sus servicios de catering agroecológico reutilizan toda la vajilla, cascos, etc., y que los residuos orgánicos los compostan ellas mismas. En cuanto a la Reparación, aquí cabría la reparación para venta de segunda mano, pero las organizaciones también hacen hincapié en que ellas intentan reparar todos sus utensilios antes de desecharlos o comprar nuevos, ya sean “los propios aperos viejos” o “nuestros propios muebles y estanterías de la tienda”.

Respecto al bloque de Reciclaje y Recuperación energética, ninguna se dedica principalmente a ello como sector de actividad y fuente de ingresos. Sí nos indican que internamente procuran reciclar y diferenciar todos sus residuos, y que reciclarían “más y mejor si nuestro Ayuntamiento hiciera un tratamiento mejor de la recogida selectiva de residuos”. En este campo, las empresas de inserción dedicadas a la preparación para la reutilización, hacen hincapié en dos puntos: (i) la necesidad de cumplir la jerarquía de tratamiento de residuos que a pesar de estar recogida en la ley no siempre se cumple, (ii) la responsabilidad ampliada de las empresas productoras.

Para acabar, es interesante una reflexión sobre el tamaño de las explotaciones agrícolas o ganaderas y su impacto en el reciclaje o recuperación: “En una explotación lechera, si se tienen excedentes o si se generan demasiados excrementos, se pueden

reciclar o valorizar energéticamente. Pero, si el tamaño de tu explotación está equilibrado con tu territorio, entonces ni siquiera se generan excedentes en primera instancia, y no hace falta reciclarlos ni valorizarlos fuera de tu propia explotación”.

Por último, hay quien añade una última R de Renovable, respecto a las fuentes de energía. Se apunta al respecto que el carácter de fuentes renovables es fundamental, pero que no es el único elemento a considerar, ya que también otras empresas generan y comercializan energía renovable, pero a gran escala y con objetivos mercantiles, así que de nuevo aquí la cuestión del tamaño y el equilibrio con el entorno cobra importancia.

## *7.2. Aplicación de características de los nuevos modelos de negocio circulares*

En tercer lugar preguntamos sobre una serie de características que según la literatura deberían seguir los nuevos modelos de negocio circulares que sean sostenibles y estén orientados a la suficiencia. La primera característica tiene que ver con que el balance de resultados muestre un equilibrio entre las dimensiones económica, social y ambiental, incluso aunque ello requiera un cambio en el modelo de negocio, tratando además de maximizar el beneficio social y ambiental. Todas las organizaciones declaran cumplir esta característica, y las prácticas que lo demuestran son múltiples: (i) En las empresas de inserción, “siempre primamos crear un puesto de inserción más, sobre otras cuestiones, aunque no necesitemos todas las horas de ese puesto”; “lo social es lo primordial, además por ley somos sin ánimo de lucro”; “nuestra asesoría económica (convencional), ante la caída de ingresos nos propuso ciertas medidas para reducir empleo, que en nuestra empresa rechazamos en un principio”. Aunque también entre las empresas de inserción reconocen que a veces sólo consiguen mantener el equilibrio gracias a las subvenciones públicas, y es así como pueden primar lo social por sobre lo económico. (ii) En el sector agroecológico “el objetivo principal siempre es la soberanía alimentaria, y en ese camino intentamos generar sueldos”. (iii) En el sector energético, “sí utilizamos modelos de triple balance de resultados, y sí tenemos ejemplos en los que renunciamos a mayores beneficios económicos en pos de objetivos ambientales o sociales, por ejemplo aunque hayamos tenido ofertas no utilizamos suelo agrícola para instalar fotovoltaicas”.

Además, cabe indicar que en este caso REAS-Euskadi como red de ESS tiene una forma más amplia y transformadora de entender y trabajar “lo social”. Por ejemplo,

tienen una concepción más amplia de los múltiples tipos de trabajos necesarios para sostener la vida, y en la misma línea son conscientes de trabajar desde una perspectiva feminista por la equidad en sentido amplio. Mientras que en muchos documentos de la EC al referirse a “lo social” suelen limitarse a la creación de empleos.

La segunda característica se refiere a impulsar un consumo responsable y consciente, por ejemplo, mediante: campañas de educación y sensibilización; asesorías para reducir la demanda; la eliminación de marketing manipulador; o incluso la imposición de límites y cuotas de consumo para contener la demanda total. De nuevo todas las empresas declaran cumplir esta característica, sobre todo en cuanto al consumo consciente y la sensibilización, y en cuanto a la no utilización de marketing agresivo o fraudulento. Solo unas pocas tienen mecanismos para reducir el consumo mediante asesorías (de ahorro energético por ejemplo), o aplican estrategias de contención de demanda o cuotas. Una sí reconoce ciertas contradicciones respecto al marketing por la necesidad de vender, por ejemplo, habiéndose sumado a eventos masivos de promoción comercial consumista como el *Black Friday*.

La tercera característica consiste en ofrecer productos o servicios duraderos, sin obsolescencias programadas o percibidas, y en extender la vida útil del producto. En este campo no encontramos muchos ejemplos, quizá por el tipo de productos y servicios que ofrecen las empresas estudiadas, pero aquellas que hacen venta de segunda mano sí se atribuyen extender la vida útil del producto.

La cuarta característica tiene que ver con el principio del trabajo como factor principal de la actividad económica, y a su vez entendiéndolo como algo mucho más amplio que un “factor de producción”. Aquí la respuesta es clara para las empresas de inserción, ya que el principio del trabajo es su fundamento y razón de ser. Además, otras también apuntan que tanto la agroecología como la recogida selectiva de ciertos residuos y la reutilización son sectores intensivos en mano de obra frente a la creciente automatización y que son una gran fuente potencial de creación de empleo. Pero además no se limitan a contemplar el empleo como un mero puesto de trabajo y generación de ingresos, sino como una función social para cubrir necesidades sociales, y un ámbito de cuidado y crecimiento personal, ya que “cuando somos organizaciones pequeñas, las personas están en el centro, y cuidarnos entre nosotras es fundamental”. Además, recientemente se procura tener en cuenta (con mayor o menor éxito) también los trabajos de cuidados.

La quinta y última característica se refiere a aplicar los principios de colaboración y cooperación frente a la competición que domina en el “libre mercado”. Una vez más todas las organizaciones declaran cumplir esta característica, ya que “de hecho la cooperación es uno de nuestros principios constitutivos”. Los ejemplos que lo demuestran son abundantes: (i) “Siempre primamos la colaboración dentro de REAS o entre empresas sociales afines, por ejemplo, si a un contrato no llegamos en nuestra empresa se lo proponemos a otras afines”. (ii) “Cuando pueda haber competencia entre *baserritarras* para vender sus productos agroecológicos buscamos mecanismos de mediación basados en la cooperación: primar a las recién iniciadas y a mujeres, que la facturación en ese espacio no les suponga más del 30% para no generar dependencia, hacer una planificación y compromisos de compra durante el año, y crear una comisión de *baserritarras* para dirimir conflictos”.

(iii) “Colaboramos con otras cooperativas de nuestro sector, la Unión de Renovables Ibérica, así que, por ejemplo, si alguien de nuestra clientela se va a Madrid, le recomendamos y apoyamos para sumarse a la empresa de allí en vez de seguir con la nuestra”. (iv) “Si queremos fomentar la soberanía alimentaria hay una confrontación de modelos, para salir del modelo convencional la cooperación es fundamental, en las formaciones colectivas para crear conocimiento propio, en los consejos y ejemplos de experimentación; además, como hay que cambiar el modelo no podemos hacerlo solo desde la agricultura, sino con el conjunto de la sociedad, y por tanto colaborar y cooperar con otros agentes sociales para la transformación es fundamental”. (v) Aunque también se apuntan algunas contradicciones ya que “cuando concursamos por una licitación pública es un procedimiento competitivo, y yo he visto prácticas alejadas de la economía solidaria”.

En cuarto lugar preguntamos sobre los indicadores para medir la sostenibilidad ambiental de su actividad en general, partiendo de los indicadores de su propia auditoría social; y también sobre posibles indicadores de EC. En este campo parece que todavía hay bastante donde mejorar. Incluso dentro de los propios indicadores de la auditoría no todas los cumplen favorablemente, y además se reconoce que su cumplimiento tampoco es garantía de ser realmente sostenibles ambientalmente, “ni siquiera los sistemas de certificados de gestión ambiental son garantía de nada”. Además, se trata de indicadores de respuesta binaria sí o no, por lo que resulta difícil medir adecuadamente una evolución en los mismos. Los indicadores que mejor se

cumplen son los de ahorro (electricidad, agua, etc.), también por el impacto económico de sus facturas.

Preguntadas por los indicadores de EC, la mayoría dice desconocerlos, y cuando se les presentan algunos recogidos en la Estrategia Vasca, la mayoría de entidades dicen que no serían útiles para su tipo de actividad y/o que no sabrían calcularlos. Entre las propuestas para otros indicadores destacan dos: (i) el seguimiento de la huella ecológica, que ya viene en la carta de declaración de principios de REAS pero que no se calcula por su dificultad y dedicación en tiempo; (ii) medir el grado de compras dentro de la propia red, que se pregunta grosso modo pero no se calcula en unidades concretas.

### *7.3 Políticas de fomento de la EC y la ESS y estrategias territorializadas*

En quinto lugar, preguntamos sobre las políticas de fomento de la EC. Podemos decir que la mayoría de entidades no conocían la nueva estrategia de EC del Gobierno Vasco, y que además la mayoría tampoco piensan que les pueda afectar especialmente. No conocen las 10 líneas de trabajo, pero una vez leídas opinan que tal vez la línea 6, relativa al consumo circular y la compra pública verde, la línea 7, sobre despilfarro de alimentos, la línea 8, de reducción de plásticos, o la 9, de gestión de residuos pueden estar más cercanas a su actividad. Aunque leídas las sub-líneas oficialmente propuestas, estiman que las concreciones resultan no ser relevantes para su actividad. Opinan que parece que la estrategia va más orientada a la industria y grandes empresas, que hay una barrera de escala y también una cuestión de modelo de fondo: “Nosotras ya trabajamos para que no haya desperdicios alimentarios y ya trabajamos con la entidad *Sinplásticos* para evitar el uso de plásticos, pero la estrategia no nos dice nada nuevo, parece orientada al agronegocio y los grandes distribuidores”; “Se construye un marco de EC donde entran nuevos actores que no buscan un cambio de modelo, sino hacer negocio, y nosotras no tenemos suficiente brazo financiero para entrar en ciertas actividades que se proponen”; “Ahora proponen la EC porque el capitalismo le ha visto las orejas al lobo”.

Preguntadas entonces por qué otras actuaciones de los poderes públicos serían convenientes, las entidades sí ven varias oportunidades relativamente sencillas si hubiera voluntad política para ello. En primer lugar reivindican el establecimiento de cláusulas sociales y ambientales en los contratos públicos, por ejemplo para comedores

escolares o de residencias públicas, o para servicios de limpieza. Incluso se podrían establecer ciertos contratos reservados para entidades de inserción social. Para ello creen que se podría hacer formación en los ayuntamientos y trabajar conjuntamente para mejorar la contratación pública, por ejemplo con una menor carga burocrática y mediante contratos más pequeños que sean más asequibles para las pequeñas entidades locales. En segundo lugar, las entidades del sector de alimentación y agricultura ven necesario establecer estrategias alimentarias locales, que vayan desde la producción agroecológica hasta la distribución y el consumo, que aúne un cambio de hábitos para el fomento de la salud y la sostenibilidad, priorizando pequeñas explotaciones y *baserritarras* y el comercio directo, de cercanía y local por encima de los supermercados. En tercer lugar, las entidades del sector de medio ambiente, reclaman incidir en la preparación para el reciclaje y que se cumplan las directivas sobre jerarquía de residuos, para ello ven necesario trabajar más en la responsabilidad ampliada del productor. Además, algunas entidades opinan que se podría trabajar más junto con empresas ordinarias, para mejorar la Responsabilidad Social Corporativa de estas últimas, y para ello harían falta asesorías, avales y que las instituciones hicieran un papel de intermediación.

En sexto lugar preguntamos por las relaciones entre empresas, y el despliegue de estrategias territorializadas conjuntas, como por ejemplo el “mercado social”. Todas las entidades opinan que la construcción de un mercado social es una herramienta útil para fomentar el consumo consciente y responsable y para la sensibilización. Muchas lo ven más como una herramienta pedagógica y como un escaparate, que además sirve para conectarse y crear comunidad entre ellas, más que como un espacio para la venta. Pero algunas entidades también señalan límites, por ejemplo: respecto al alcance real del propio mercado social y las posibilidades de venta en el mismo y cómo gestionarlo si hay varias entidades que proveen un mismo servicio o producto; también creen que hay limitaciones en cuanto a poder autoabastecerse y proveerse de suministros ellas mismas dentro de la red; o de ofrecer sus propios servicios cuando estos están orientados a administraciones; o que faltan hábitos para fomentar más el consumo agroecológico dentro de la red, y que al mismo tiempo falta difundir más la red entre otras iniciativas agroecológicas.

Respecto a estrategias territorializadas más allá del mercado social también se mencionan dos enfoques claros a fomentar con características en común: la soberanía

alimentaria y la soberanía energética. Respecto a la soberanía alimentaria se incide en elaborar sistemas de alimentación locales y estrategias para ello a nivel comarcal, y fomentar más esos enfoques entre las propias entidades de la red. Creen que hay que catalogar bien tierras agrícolas para ello e ir recuperando capacidades. Por otro lado, en el campo de la energía, *Goienet* indica que el mercado social sí ha sido una fuente para su crecimiento, ya que casi todas las entidades de REAS tienen contratados su servicio, pero también apuntan que solo quieren crecer de manera sostenible, no más allá del territorio, y tampoco a toda costa si no es apuntando a una reducción de consumos y producción energética sostenible acorde con las capacidades del territorio. Por último, también se menciona que las monedas sociales locales podrían ser una herramienta útil para construir estrategias territorializadas de ESS o EC.

#### *7.4 Los principios de la ESS y su aplicación en la EC*

En séptimo lugar, preguntamos por las relaciones entre los principios de la ESS (sin fines lucrativos, equidad, sostenibilidad, cooperación, compromiso con el entorno, trabajo) y su aplicación en la EC. Todas las entidades coinciden en que hay mucha sintonía entre los principios de la ESS y la EC, “De hecho, la EC podría ser una consecuencia de aplicar bien los principios de la economía solidaria”. Algunas entidades opinan que no hay unos principios de la ESS más importantes que otros para el fomento de la EC, ya que todos son relevantes. Pero otras coinciden en apuntar que más allá del obvio solapamiento con el principio de sostenibilidad ambiental, los principios de “sin fines lucrativos” y “cooperación” son los dos fundamentales. El principio de “sin fines lucrativos” permite no poner las prioridades en lo económico mercantil, sino en otros aspectos sociales y ambientales y atender los objetivos de circularidad; y el principio de “cooperación” permite a las entidades buscar sinergias y simbiosis que podrían ser clave para intentar cerrar los ciclos de materiales. En el campo de la agroecología, se apunta que “los supermercados del barrio no cooperan sino que compiten entre sí, nosotros cooperamos entre pequeños actores, no queremos dependencias”.

Pero también se apuntan importantes matices entre enfoques y la aplicación de principios. Por ejemplo, cabe preguntarse si podría existir una EC sin aplicar el principio de equidad, parece que sí podría pensarse en conseguir cerrar ciertos ciclos de materiales y al mismo tiempo generar una dinámica más asimétrica y que generara desigualdades. Al respecto se señala que “algunos ciclos sí se podrían

cerrar, pero, ¿tendería el sistema a hacerlo y hacia una sostenibilidad global si no hay un cambio de modelo? No lo creo...”. En este sentido creen que la EC debería producirse en un entorno local y cercano, y que es fundamental la aportación de la ESS “como un proyecto político de cambio, ya que la EC puede ser forzada por intereses mercantilistas”. Por ejemplo, se apunta que no toda actividad de venta de segunda mano sirve para la EC, y que desde luego no es ESS, “debemos visibilizar el valor añadido de la economía solidaria, *Wallapop* también hace venta de segunda mano y por tanto reutiliza, pero también fomenta el consumismo... la EC no debería quedarse en técnicas o estrategias aisladas, sino en un cambio de modelo”. Al mismo tiempo creen que la “EC puede servir para crear puestos de trabajo, y desde la ESS podemos aprovechar para poner el servicio a las personas [en vez de a la competitividad del capital] en el centro de esa creación de trabajos”. Por otro lado, también puede ocurrir que en la teoría se procure practicar un principio, como el de equidad.

## 8. Comentarios Finales

Primeramente en una aproximación más teórica hemos descrito los fundamentos de la EC y hemos analizado algunas de sus debilidades respecto a su alcance transformador. A continuación hemos analizado algunas posibles complementariedades entre la EC y la ESS. En una segunda parte hemos analizado un estudio de caso en el País Vasco, concretamente con REAS-Euskadi, Red de Economía Solidaria.

Tanto de la parte teórica como del estudio de caso se desprende que los enfoques de la EC actuales adolecen de una preocupación por temas de equidad social, de redistribución y de transformación del sistema en su conjunto hacia una sostenibilidad ecológica global con equidad. Si se quiere recorrer ese camino, la ESS puede aportarle a la EC una serie de elementos interesantes: (i) respecto a las 9Rs, aplicarlas de una manera sistémica y no sólo al producto; (ii) incorporar en los nuevos modelos de negocios circulares elementos de suficiencia; (iii) recuperar los principios de cooperación y no lucratividad, frente a los de competitividad; (iv) aplicar enfoques territorializados localmente.

## 9. Bibliografía

Askunze, Carlos; Díez, María Ángeles (2019) Merkatu soziala: Ekonomia Solidarioa hedatzeko estrategia. *Hegoak Zabalduz*, 15. HEGOA, UPV/EHU.

- Azkarraga, J.; Altuna, L. (2012) Cooperativismo, economía solidaria y paradigma ecológico. Una aproximación conceptual. *Ecología Política*, 44, 33-41.
- Bauwens T., Hekkert M., Kirchherr J. (2020) Circular futures: what will they look like? *Ecological Economics*, 175, 106703.
- Bermejo R., Arto, I., Hoyos D., Garmendia E. (2010) Menos es más. Del desarrollo sostenible al decrecimiento sostenible. *Cuadernos de Trabajo HEGOA*, nº 52. HEGOA, Bilbao.
- Bocken NMP., Short SW., Rana P., Evans S. (2014) A literature and practice review to develop sustainable business model archetypes. *Journal of Cleaner Production*, 65:42-56.
- Bocken NMP., Short SW (2016) Towards a sufficiency-driven business model: experiences and opportunities. *Environmental Innovation and Societal Transitions*, 18:41-61.
- Capellán-Pérez, Iñigo; Mediavilla, Margarita; de Castro, Carlos; Carpintero, Oscar; Miguel, Luis Javier (2015) More growth? An unfeasible option to overcome critical energy constraints and climate change. *Sustain Sci*, 10, 397-411.
- Circle Economy (2020) The circularity gap report 2020. When circularity goes from bad to worse: the power of countries to change the game. Circle Economy.
- De Jesus, A.; Mendonça, S. (2018) Lost in Transition? Drivers and Barriers in the Eco-innovation Road to the Circular Economy. *Ecological Economics*, 145: 75-89.
- De la Cuesta, Marta; Novillo, Elena; Pardo, Eva (2020) El papel de las empresas de economía social en la transición hacia la economía circular, p.34-37. *Dossier Economistas sin Fronteras*.
- Geissdoerfer M., Savaget P., Bocken NMP., Jan Hultink E. (2017) The Circular Economy – A new sustainability paradigm? *Journal of Cleaner Production*, 143:757-768.
- EMF (2015) *Growth within: A circular economy vision for a competitive Europe*. Ellen McArthur Foundation.
- EMF (2013) *Towards the Circular Economy. Economic and business rationales for an accelerated transition*. Ellen McArthur Foundation.
- Genovese, Andrea; Pansera, Mario (2020) The Circular Economy at a Crossroads: Technocratic Eco- Modernism or Convivial Technology for Social Revolution? *Capitalism, Nature, Socialism*. DOI:10.1080/10455752.2020.1763414.

- Ghisellini P., Cialani C., Ulgiati S. (2016) A review on circular economy: the expected transition to a balanced interplay of environmental and economic systems. *Journal of Cleaner Production*, 114:11-32.
- González Reyes, Luis (2020) *Colapso del capitalismo global y transiciones hacia sociedades ecomunitarias. Mirando más allá del empleo*. Inguru Gaiak, abril 2020. Manu Robles de Araniz Fundazioa. ELA Euskal Sindikatua.
- Gobierno de España (2020) *Estrategia Española de Economía Circular, España Circular 2030*. Gobierno de España.
- Gutberlet, Jutta; Carezzo, Sebastián; Kain, Jaan-Henrik; Mantovani, Adalberto (2017) Waste Picker Organizations and Their Contribution to the Circular Economy: Two Case Studies from a Global South Perspective. *Resources*, 6(52), 1-12.
- Haas W., Krausmann F., Wiedenhofer D., Heinz M. (2015) How circular is the Global Economy? An Assessment of Material Flows, Waste Production, and Recycling in the EU and the World in 2005. *Journal of Industrial Ecology*.
- Haas W., Krausmann F., Wiedenhofer D., Lauk C., Mayer A. (2020) Spaceship earth's odyssey to a circular economy – a century long perspective. *Resources, Conservation & Recycling*, 163, 105076.
- Hickel J., Kallis G. (2019) Is Green Growth Possible? *New Political Economy*.
- IHOBE (2019) *Estrategia de Economía Circular de Euskadi 2030*. IHOBE, Gobierno Vasco.
- IHOBE (2016) *Análisis sobre instrumentos públicos para la economía circular. Fabricación verde en el País Vasco PMA 2020*. IHOBE.
- IHOBE (2016b) *Encore Regions and circular economy. Best case studies 2016*. ENCORE. IHOBE.
- Jackson, Tim (2009) *Prosperity without growth. Economics for a finite Planet*. Earthscan, London.
- Kirchherr J., Reike D., Hekkert M. (2017) Conceptualizing the circular economy: An analysis of 114 definitions. *Resources, Conservation & Recycling*, 127:221-232.
- Kirchherr, J.; Piscicelli, L.; Bour R.; Kostense-Smit E.; Muller J.; Huibrechtse-Truijens A.; Hekkert M. (2018) Barrierst to the Circular Economy: Evidence from the European Union (EU). *Ecological Economics*, 150:264-272.
- Konietzko, Jan; Bocken, Nancy; Hultink, Erik Jan (2020) Circular ecosystema innovation: An initial set of principles. *Journal of Cleaner Production*, 253, 1-15
- Korhonen, Jouni, Honkasalo, A; Seppälä, J. (2018a) Circular economy: the concept and its limitations. *Ecological Economics*, 143, 37-46.

- Korhonen, Jouni; Nuur, Cali; Feldmann, Andreas; Eshetu Birkie, Seyoum (2018b) Circular Economy as an essentially contested concept. *Journal of Cleaner Production*, 175, 544-552.
- Lieder M., Rashid A., (2015) Towards circular economy implementation: a comprehensive review in context of manufacturing industry. *Journal of Cleaner Production*, 1-16.
- Meadows, Donella, Meadows, Dennis; Rander, Jorgen, Behrens, William (1972) *The limits to growth*. Report for the Club of Rome.
- Morseletto, Piero (2020) Targets for a circular economy. *Resources, Conservation & Recycling*, 153, 1-12.
- Moreau V., Sahakian M., van Griethuysen P., Vuille F., (2017) Coming Full Circle. Why Social and Institutional Dimensions Matter for the Circular Economy. *Journal of Industrial Ecology*, 21(3):497-506.
- Potting J., Hekkert M., Worrell E., Hanemaaijer A., (2017) *Circular Economy: Measuring Innovation in the Product Chain*. PBL. Netherlands Environmental Assessment Agency, The Hague.
- Raworth K. (2017) *Doughnut Economics: Seven Ways to Think Like a 21st-Century Economist*. Random House Business.
- REAS (2011) Carta de la Economía Solidaria. REAS.
- REAS (2019) Auditoría Social 2019 (datos 2018). REAS-Euskadi.
- REAS (2020) Dossier presentación. 25 años en red, caminando por la economía solidaria. REAS.
- Rockström J., Steffen W., Noone K., Persson A., Scheffer M., et al. (2009) A safe operating space for humanity. *Nature*, 461:472-475.
- Rosas-Baños, M. (2012) Economía Ecológica y Solidaria: rumbo a una propuesta teórica integrada que visualice las rutas hacia la transición. *Revista Iberoamericana de Economía Ecológica*, 18, 89-103.
- Sahakian M., (2016) The Social and Solidarity Economy: Why is it relevant to Industrial Ecology? pp.205-227, in Clift R., Druckman (eds) *Taking Stock of Industrial Ecology*.
- Schröder, Patrick (2020) Promoting a Just Transition to an Inclusive Circular Economy. Research Paper, April 2020. Chatham House.

- Steffen W., Richardson K., Rockström J., Fetzer I., Biggs R., et al. (2015) Planetary boundaries: guiding human development on a changing planet. *Science*, 347, 1259855.
- UE Comisión Europea (2015) Cerrar el círculo: un plan de acción de la UE para la economía circular. UE Comisión Europea (2017) Sobre aplicación del plan de acción para la economía circular.
- UE (2020) Circular Economy Action Plan. For a Cleaner and more competitive Europe. European Commission.
- Winans, K.; Kendall, A.; Deng, H. (2017) The history and current applications of the circular economy concept. *Renewable and Sustainable Energy Reviews*, 68, 825-833.
- Witjes, S.; Lozano, R. (2016) Towards a more circular economy: proposing a framework linking sustainable public procurement and sustainable business models. *Resources, Conservation and Recycling*, 112, 37-44.

## **Participación de las organizaciones socio ambientales en la defensa del territorio, frente al extractivismo minero energético en el departamento del caquetá colombia**

**Mercedes Mejía Leudo (mmejial@uniamazonia.edu.co)**

*Ingeniera Agrónoma. MSc. En Agroforestería Estudiante de Doctorado en Educación y Cultura Ambiental de la Universidad de la Amazonia*

**Patricia Vela Murillo (npvela@uniquindio.edu.co)**

*PhD. Profesora de la Universidad del Quindío*

### Resumen:

En la tesis doctoral denominada iniciada en el año 2018 y actualmente en curso ha permitido el rastreo de la información se hizo a partir de la pregunta de investigación ¿Cómo influye la participación de las organizaciones socio ambiental en la defensa del territorio, frente al extractivismo minero energético en el departamento del Caquetá 2000 - 2020? Para lo cual se definieron como categorías centrales La participación, organizaciones socio ambientales, defensa del territorio, extractivismo minero energético lo que permitió hacer el rastreo en base de datos especializadas. Para resolverla se inició con el uso del método fenomenológico hermenéutico iniciando con las tendencias bibliográficas se desarrolló la investigación sobre el estado de arte, se inició los términos normalizados para organización encontrado en los Tesoros Unesco y términos relacionados consultados en el Google académico. Se construyeron ecuaciones Boleadas en castellano y en inglés, que fueron consultadas en la base científica Scopus, que arrojó 2215 documentos discriminados por áreas de conocimiento, ciencias sociales y ciencias ambientales. En la revisión documental se encontró que las organizaciones socio ambientales adquieren un compromiso de valor teórico como acciones de cambio en la promoción de la democracia, el arte y el pensamiento, en búsqueda permanente de lo institucional y convirtiéndose en el mejor método de aprendizaje de una vida centrada en lo ético, lo cívico.

Palabras clave: Ecosocialismo ambiental, organizaciones ambientales, participación

Clasificación JEL: Iniciativas y Movimientos

## Introducción

La dinámica social contemporánea está inmersa en la educación ambiental (Sauve, 2013 p: 1), determinadas por actividad social de enfado y la evolución de comunidades cada vez más responsables de los vínculos entre los sucesos de la sociedad y la ecología que recuperan un pluralismo modificado que beneficie a todos con el “vivir bien” (Sauvé, 2014; p:1) en esta línea el territorio se erige como un espacio en disputa de las relaciones de poder y se concibe como espacio geográfico cultural (Ratzel, 1914 p:1).

El sentido del de territorio está tanto en sus valores como en la soberanía que los une a través de la multidimensionalidad (Porto- Gonçalves, 2007, p: 13) con escalas a nivel geográfico, que se pueden presentar de tal forma que una acción legal cubra niveles desde lo regional, lo binacional. El territorio concibe los relacionamientos de dominio que definen la emancipación (Mançano, 2006, p:5) y es ahí donde las condiciones de destrucción como resultado del inadecuado uso y aprovechamiento de los ecosistemas por parte del hombre que genera impactos relacionados con las alteraciones del ambiente como son las concentraciones de mercurio total en el cabello de los habitantes de las cuencas de los ríos Caquetá, Apaporis y Cotuhé de 1ug/g que excedieron los niveles de referencia que estableció la Organización Mundial de la Salud (Parques Nacionales de Colombia, 2018, p:21).

La vinculación de las comunidades directamente afectadas en los territorios y se circunscriben los desgastes que sufren los bienes naturales, a problemas ambientales se hace referencia a conflictos socio ambientales (Orellana, 1998, p:392) y todo lo ambiental tiene dimisión social (Fontaine, 2003, p:512), con el resultado de un crecimiento diferencial entre el centro y la periferia, el interior y el exterior que se pueden estudiar con el concepto de crecimiento diferencial contemporáneos que vinculan la alometría y ha dado una base matemática, diferente a la visión de los economistas (Samir, 1970, p:210).

Existen varias circunscripciones que llegan a conformar una inicial que está integrada por espacios de gobernabilidad y que está a niveles locales y regionales. Y una segunda circunscripción formada por los diferentes tipos de propiedades particulares: individuales y colectivas; capitalista y no capitalista. Un aspecto a tener en cuenta son las conflictividades que hacen parte de cada circunscripción como es el caso del Documento Copes 3917 del DNP, 7 de febrero de 2018 que reporta 2.096 hectáreas para zidres en el Caquetá.

La reducción de la economía neoliberal, que conduce a mayor productividad, el consumo y la explotación ilimitada de recursos con la promoción del criterio y del beneficio económico, en un entorno donde el conflicto social se plantea como respuesta a la pobreza y la inequidad que se presenta. Las organizaciones ambientales cuestionan los proyectos de desarrollo y reducción de la pobreza con el extractivismo, a lo que proponen una comprensión integral del desarrollo y el surgimiento de nuevas relaciones entre los individuos, la sociedad, y el ambiente desde la democracia con un papel muy fuerte de la participación en el estudio de las presiones sobre el territorio, en el entendido que la producción agrícola y la supervivencia n del suelo cultivable, de la disponibilidad del agua, bienes limitados y circunscritos en él; que están en inminente amenaza, por los motores de la deforestación.

Latinoamérica tiene instituciones que generan disposiciones para evitar y manejar las contingencias por la oposición a la construcción y proyectos minero energético y se convierte en elementos de tensión del momento y en situaciones que llevan al peligro la vida de las comunidades y de la naturaleza (Beck, 2006, p: 29), acoger y aceptar contingencias entre las que se destacan sus elementos éticas; el relacionamiento ecológico y económico (Douglas, 1996, p:69) con el producto de conflictos de compleja solución. Las problemáticas sociales crean inseguridad en las comunidades hace que las personas busque nuevas formas de enfrentarse a las dificultades sociales y ambientales (Luhmann, 1981, p: 25) dando inicio a la utilización de los principios de la organización como la participación, la igualdad, la equidad de género, el pluralismo, la solidaridad, la democracia, la transparencia, el control social y la coordinación entre otras.

El extractivismo propuesto desde el gobierno central colombiano como modelo de desarrollo y los proyectos minero energético en los cuales, están involucradas las comunidades en los municipios, generan amenazas inminentes sobre el futuro de los ecosistemas y la biodiversidad cuando al acceder a los contratos petroleros y licencias ambientales, por parte de empresas, que llegan a los elementos que componen la biodiversidad presente (Bravo 2007, p:32) el territorio, cambios en las costumbres y la vida de los habitantes. Desde la teoría del riesgo (Giddens, 1999, p: 150) las contingencias son concebidas como globales, imprevisibles e inevitables; con afectación no solo a comunidades centrales, sino también a las ubicadas en las periferias provocando que las organizaciones afronten procesos de defensa del territorio con el uso de medidas de

resistencia desde lo jurídico, desde los movimientos con reacciones de desobediencia social que terminan en conflictos con la institucionalidad.

Se promulga desde el nivel central, la falacia del interés colectivo disfrazando en el interés corporativo, con la toma de decisiones sobre el territorio sin conocerlo, en lo relacionado con la autonomía y la soberanía. La participación es muy baja por parte de las comunidades y las organizaciones. Parques nacionales naturales cuentan con proyectos extractivos, tal es el caso de del PNN de Miraflores cuenta con licencia ambiental para plataformas exploratorias en la zona del páramo. También se encuentran áreas importancia para la conectividad ecológica.

En la protección de los ecosistemas de la amazonia se encuentran muchas figuras de conservación y el departamento del Caquetá posee tres ecosistemas estratégicos: el piedemonte andino Amazónico con sus paramos (Morales *et.al.*, 2007 p: 107); el Escudo Guayanés (Chiribiquete) y la Selva Amazónica<sup>1</sup> (Sinchi, 2020), además los parques nacionales naturales, parques municipales, reservas de la ciudadanía. Todos los ecosistemas tienen conexiones ocultas (Capra, 2026, p: 10) que producen sinergias y brindan todas las cualidades del ambiente como lo conocemos. La baja presencia institucional, políticas mal diseñadas, políticas públicas mal aplicadas (Sinchi, 2016, p: 13), la corrupción, la ilegalidad en todas sus manifestaciones provoca acciones que generan deforestación, es así como boletín 21 de deforestación del Ideam, 2019, que muestra 13 núcleos de deforestación para la amazonia que acumula el 84,9% de la deforestación del país. Otros fenómenos como la apropiación de la tierra por parte de grupos “legales” e ilegales conducen a conflictos ambientales y tensiones sociales en la Amazonia colombiana sujeto de derechos, según Sentencia T 4360 del 4 de abril de 2018.

Los conflictos son afrontados por los habitantes del territorio que hacen parte de las organizaciones sociales como son: La Coordinadora de organizaciones sociales del Caquetá - Coordosac, La Plataforma Departamental de Mujeres, Las Comisiones por la vida del agua - CVA de varios municipios, mesas municipales por el territorio, Vicaria del sur Arquidiócesis de Florencia desde su quehacer diario trabajan por que se cumplan los derechos del Amazonas colombiano, de igual manera afrontan procesos de resistencia que actúan particularmente en reconocimiento y defensa de derechos humanos, derechos de la naturaleza, en especial los derechos de las comunidades frente a la participación, y

---

<sup>1</sup> <https://sinchi.org.co/region-de-la-selva-amazonica>

el tener la posibilidad de decidir, cuál es la mejor opción para los habitantes en el territorio pensando en el buen vivir cuando se toman decisiones.

El sector agropecuario como uno de los más dinámicos, en la demanda de fuerza de trabajo que genera identidad territorial con prácticas culturales como la crianza de los niños, la vida de las mujeres y hombres, alrededor de la chagra<sup>2</sup> y su vida transcurre íntimamente relacionada con la selva. También hay que referenciar diferentes grupos entre colonos, campesinos, campesinos colonos, afrodescendientes, comerciantes, ciudadanos, entre los que hay diversas formas de pensar, de ver y de sentir la selva. Algunos la ven como un recurso del cual hay que sacar provecho sin tener en cuenta aspectos como la inequidad. En el tema de tierras, el coeficiente de Gini varía entre 0,03557 y 1 (López, 2009, p: 4). Con los elementos manifestados anteriormente se requiere repensar con enfoques de largo plazo con equidad y equilibrio superando la visión de crecimiento económico y llegar a procesos de vida digna en el territorio como una opción viable para la región. Para promover acciones a lo anteriormente expuesto, se hace la pregunta de investigación: ¿Cómo influye la participación de las organizaciones socio ambiental en la defensa del territorio, frente al extractivismo minero energético en el departamento del Caquetá 2000 - 2020?

Los objetivos de desarrollos sostenible ODS plantean: reducción de la pobreza, hambre cero, salud, bienestar, educación de calidad, inclusión de género, agua limpia saneamiento básico, energía asequible y no contaminante, trabajo decente, reducción de la desigualdad, acción por el clima, vida de los ecosistemas, paz justicia e instituciones sólidas y alianzas para lograr los objetivos. El Campes 3918 del Departamento Nacional de Planeación mediante el cual se ratificaron los ODS no contempló el número 17 que son las alianzas para lograr los ODS.

En términos económicos Colombiano participa de las dinámicas mundiales con el neoliberalismo, con la provocación que la inversión privada maneja lo económico y completamente austero fiscalmente para temas sociales con la reducción de la emancipación y con el favorecimiento de la globalización dictada por organismos internacionales (Vega, 2013). Se espera que Colombia obtenga beneficios por pertenecer a la OCDE en áreas como la inversión, el cuidado a la vida de los ciudadanos, los

---

<sup>2</sup> un ciclo dinámico del que todos los organismos y seres de la selva se benefician (Giraldo, Yunda, 2000)

niveles de educación, la prestación de salud digna, el cuidado permanente por el ambiente, los problemas estructurales de Colombia, de desigualdad con un coeficiente de Gini en el sector urbano de 0.51, y en el sector rural de 0.90; con niveles de informalidad en el trabajo, siendo más acentuada en el sector rural con 82 % reportado por Vallejo (2017), con las pocas garantías a nivel interno desde el ámbito de la equidad y necesidades básicas insatisfechas y con compromisos internacionales alejados de la realidad del país el apuntarle a un avance es difícil.

Con el estudio de las capacidades de un país, de acuerdo a un modelo establecido, y que se interrelaciona con otros territorios y con otros sistemas iguales o de nivel superior para alcanzar competitividad, es necesario actuar de manera óptima, coordinada y equilibrada, sobre los elementos que integran los territorios según Santos y Silveira, 2001).

La Constitución Política Nacional de 1991, en el Artículo 1, declara al Estado como: Social, descentralizado y de democracia participativa. Igualmente el Artículo 58 ordena que cuando una decisión gubernamental afecta a la población, ésta debe ser consultada y finalmente el Artículo 79 define como derecho, el goce de un ambiente sano.

Se han declarado proyectos de interés nacional y estratégico (PINE) bajo el Campes 3762 de 2013 en sus lineamientos de política. En Colombia se insiste en el sector de hidrocarburos y se coloca en él, la financiación del Plan Nacional de Desarrollo 2018 – 2022 y se insiste en el extractivismo de recursos naturales. Parece con ello desconocer las dinámicas de la enfermedad holandesa, al centrarse en un solo sector y descuidar otros sin equilibrar el desarrollo de las diferentes franjas económicas.

Hay en Colombia procesos que giran alrededor de lo que se puede llamar competitividad para aprovechar todas las capacidades de un territorio, de acuerdo a un modelo establecido, y que se interrelaciona con otros territorios y con otros sistemas iguales o de nivel superior. Para alcanzar competitividad económica, social, institucional y ambiental, es necesario actuar de manera óptima, coordinada y equilibrada, sobre los elementos que integran los territorios. La gestión del territorio está en función de los bienes que posee, la competitividad y la capacidad de armonización de la actividad económica, el medio y las acciones con el fin de no agotarlos, y por cuestiones de equidad infra e intergeneracional con programas sobre modalidades de consumo y producción para implementar prácticas de los bienes que lleven al aumento los beneficios para la sociedad en armonía con la naturaleza.

Las potencialidades endógenas del departamento del Caquetá con características que lo convierten en un referente o referente de la cultura y biodiversidad del mundo. Inician con el el legado productivo de: caucho, cacao, panela, ganado, plátano, frutos amazónicos, fincas piscícolas y fincas amazónicas. El acervo cultural que tiene un acervo cultural, en ritos, costumbres, artes, oficios, propiedades comunitarias; los petroglifos ubicados en Florencia, y Solano. La denominación PNN serranía de Chiribiquete, como Patrimonio Mixto de la Humanidad UNESCO, con sus enormes Tepuyes que albergan una gran biodiversidad y producen agua. Considerado por los indígenas como el lugar de origen, con indicios de indígenas en aislamiento voluntario e indígenas no contactados, petroglifos que datan de más de 12000 años, considerado por investigadores como el bisabuelo de los bosques del mundo y el último bastión para la resiliencia contra cambio climático.

Es clave la ley de mecanismos de participación ciudadana 1757 de 2015 dota a las comunidades de unas herramientas para que trabajen de la mano con sus Concejos Municipales, alcaldes en la generación de política pública para el bienestar de todos unido a la Sentencia T 4360, abril 5 de 2018.

De otro lado, los sistemas productivos y de aprovechamiento establecidos en el Caquetá se caracterizan por producir deforestación y extractivismo que provoca conflictos ambientales y tensiones sociales. Las organizaciones socio ambientales responden con actuaciones de comunicados, especialmente en lo relacionado frente a temas minero energéticos y en las comunidades se genera un accionar en la convergencia entre el Estado que va por los bienes del subsuelo y la comunidad, que habita el suelo. En términos generales la confrontación del uso potencial de los suelos con la cobertura y la utilización actual de los mismos señala los puntos de incongruencia o conflictos por subutilización y sobreexplotación que están relacionados, con el deterioro del medio natural (IGAC, 2014).

Las organizaciones socio ambientales adquieren un compromiso de valor teórico, como de acciones de cambio en la promoción de la democracia y con creciente necesidad de accionar en la convergencia con el Estado, buscando la presencia institucional; convirtiéndose en el mejor En el pacto por la Ciencia, la Tecnología y la Innovación del Plan Nacional de Desarrollo 2018 – 2022, se requiere producir investigación científica de calidad e impacto en los territorios, para lo cual será central la consolidación de un ser humano fortalecido y programas con un ambiente. Se requiere que las inversiones

regionales en materia de ciencia, la tecnología e innovación para responder a los focos priorizados de los Planes y Acuerdos Estratégicos Departamentales en Ciencia, Tecnología e Innovación (PAED), con actuación de manera óptima, coordinada y equilibrada, sobre los elementos que integran los territorios para la gestión y la competitividad, en función de los bienes que posea la región; para ser posicionados en el mercado con beneficios para todos (Colciencias, 2019).

Con la participación y la Sentencia 4360 se debe fortalecer el accionar con implicaciones prácticas en las que la institucionalidad y las comunidades pueden promover acciones sinérgicas para el bienestar de los seres humanos y de la naturaleza debido a que El Caquetá es un departamento ubicado estratégicamente en la Amazonía alta, dotado de importante biodiversidad, y recursos hídricos alimentadores de la cuenca amazónica.

De otro lado, los sistemas productivos y de aprovechamiento establecidos en el Caquetá se caracterizan por producir deforestación, la apropiación y uso de los recursos naturales, provocando conflictos ambientales y tensiones sociales. Las organizaciones socio ambientales responden con actuaciones de comunicados, especialmente en lo relacionado frente a temas minero energéticos y en las comunidades se genera un accionar en la convergencia entre el Estado que va por los bienes del subsuelo y la comunidad, que habita el suelo. En términos generales la confrontación del uso potencial de los suelos con la cobertura y la utilización actual de los mismos señala los puntos de incongruencia o conflictos por subutilización y sobreexplotación que están relacionados, con el deterioro del medio natural y de las condiciones económicas y sociales de las comunidades que habitan en la región (IGAC, 2014).

Las organizaciones socio ambientales adquieren un compromiso de valor teórico, como de acciones de cambio en la promoción de la democracia, el arte, el pensamiento, la espiritualidad, las emociones, los sentimientos y con creciente necesidad de accionar en la convergencia con el Estado, buscando la presencia institucional; convirtiéndose en el mejor método de aprendizaje de una vida buena y feliz centrada en el amor, lo cívico y lo político (Manfred, 2005), con la apuesta en la producción de investigación científica de calidad e impacto en los territorios, para lo cual será central la consolidación de un ser humano fortalecido y programas para un ambiente óptimo, coordinado, equilibrado, sobre los elementos que integran los territorios para la gestión, en función de los bienes que posea la región (Colciencias, 2019).

De otro lado la globalización y el decolonialismo ponen en tela de juicio lo establecido y crea preguntas relacionadas con el porvenir de la composición y el funcionamiento social, económico, sistemas de gobiernos bajo normas establecidas. Se plantea que las relaciones no son conocidas, se tornan inciertas, el funcionamiento de los gobiernos, los estados es diferente como había funcionado en otros tiempos (Sassen, 2006, p 19), los cambios actuales con la conformación de estructuras universales nuevas, encierra diversos y resistentes ensamblajes, de pedazos que conforma el territorio, autoridad y derechos del Estado-nación. Los modernos ensamblajes circunscriben a una variabilidad de razonamientos y actividades hacia la utilización de lo económico y las organizaciones como lo propone Sassen (2006), al igual que la superposición de los diferentes pedazos de territorio. La progresiva contradicción que hay entre la paulatina acumulación y los gobiernos que cambian y cautivan la democracia representativa (Sousa, 2020, p, 40) hacia un poder y las decisiones están enmarcadas en procesos inequitativos y donde la participación no tiene su máxima expresión.

Para estudiar las organizaciones socio ambientales se seleccionó el enfoque socio crítico, se emplea en las investigaciones realizadas en educación ambiental según Gamboa, (2011). Abordar la teoría crítica como ciencia social, que se mueve entre lo empírico, lo interpretativo con el propósito de modificar y buscar respuesta a situaciones motivo de incertidumbre en las organizaciones sociales, con procesos de reflexión propios que hacen parte de la cimentación y del discernimiento que inicia desde las falencias de las comunidades con la búsqueda de la autonomía que se logra por intermedio del conocimiento transformador participativo con la construcción y deconstrucción desde la epistemología y el uso de la experiencia (Alvarado y García, 2008).

Desde la Pedagogía del Oprimido en la praxis a partir de condiciones socio históricas reconocidas se comparte una interpretación del mundo y centros de interés, para permitir un análisis crítico y desencadenar el potencial liberador del conocimiento a partir del diálogo, llevando la ciencia al servicio de liberar a las personas de las condiciones de opresión según, Svampa (2012).

La posición de direccionar las diferencias sociopolíticas que tengan las comunidades a procesos de cooperación, que es un reconocimiento desde los objetivos de unos y otros llegará a ser posibles. El abordaje de formas de pensar diferentes debe hacerse desde la concertación, el respeto, desde el relacionamiento personal y colectiva. La reflexión sobre lo que ocurre en ella, sobre las necesidades a cubrir, sobre los resultados que se obtienen,

sobre el clima y la cultura que propicia, etc. Defender valores, formas de vida, proponer proyectos innovadores, forma parte fundamental de la vida para Zabalza (1991).

Muchos procesos campesinos indígenas, organizaciones, redes socio ambientales construyen espacios con un conocimiento propio produciendo acción colectiva respondiendo a la modernidad hegemónica en la oposición al extractivismo con propuestas y alternativas tendientes a cambiar la realidad dominante en la actualidad. En América Latina el rol de vendedor de los bienes naturales, sin tener en cuenta los resultados y las consecuencias en el enclave económico de la vinculación con hegemonía y afianzamiento de la exportación y re significación normativa en formas de constreñimiento sobre la comunidad (Svampa, 2012 p, 35).

Con el avance desmesurado del extractivismo aumenta la persecución dese desde México, Centroamérica, Perú, Colombia, Ecuador, Bolivia, Paraguay, Chile y la Argentina, lo que pregunta por el devenir de la democracia en América Latina en el entendido del razonamiento normativo , la democracia, el desarrollo, la sustentabilidad, y que el debate sea conocedor, con participación democrática o que sea una situación en la que se acepte la postura de las autoridades y las organizaciones corporativas con la reciente anuencia de los commodities en Svampa,( 2012).

En Colombia hay una reprivatización de la economía, especialización en el sector primario, y producción minero energética, dando origen a problemas ambientales, sociales y económicos al país (León, 2012), identificando pérdida de biodiversidad, contaminación, crecimiento no sostenible, inequidad en ingresos y condiciones de empleo poco favorables. Es evidente que la demanda de bienes del sector minero-energético relaciona la aceleración de impactos ambientales con las emisiones de carbono, pérdida de biodiversidad, deforestación galopante, menor disponibilidad de agua y suelos degradados de Jackson (2011).

Una de las claves para entender conflictos ambientales se encuentra en la “relación” que se establece entre una comunidad con el ambiente. Una relación “socio-ambiental” consolidada históricamente, caracterizada por un vínculo sociedad naturaleza específico que tiende a hacerse “tradicional” o “normal”. Un conflicto se produce cuando se tensiona esta estabilidad histórica hombres de los diferentes sectores organizados construyen una nueva sociedad según Rosales y Urriola, 2012.

Los procesos socio económicos y políticos globales hacen parte de la elaboración el territorio con las comunidades campesinas que expresan la relación con los ecosistemas que se entrelazan estratégicamente en las regiones y las naciones, en este marco se analiza, cuál es la construcción de acciones o estrategias de prácticas, que posibilitan a organizaciones a acceder y apropiarse de defensa del territorio para su supervivencia frente a la “la locomotora minera” y los conflictos socio ambientales como reporta Tuta (2018).

Hay una amplia gama de actores, redes de activistas que conforman las organizaciones socio ambientales diferenciables en el trabajo teórico y metodológico que distinguen y proponen tres grandes tipos ideales: los ecologistas o conservacionistas preocupados por la conservación de especies, ecosistemas y del planeta; los ambientalistas o socio-territoriales que dirigen su acción hacia problemáticas en territorios localizados como son la instalación de una mina a cielo abierto, una represa hidroeléctrica, una central nuclear, una planta de experimentación biotecnológica, las actividades extractivas (minería, hidrocarburos, forestal, agronegocios) y los animalistas que accionan en contra de los diferentes ámbitos de explotación y maltrato animal según Méndez (2017).

Las organizaciones socio ambientales como son grupos sociales con una relación en el tiempo que comparten las características de orientar el sentido y organizar su acción colectiva, identidad, objetivo social y adversario, en la vinculación con la defensa del ambiente, de la vida que lo habita y los elementos que lo conforman, en este sentido hay una serie procesos que en Latinoamérica y Colombia como lo evidencia la investigación realizada con los procesos socio ambientales en Cajamarca y que habla de unidades domésticas campesinas que han logrado estar en procesos de prácticas ecosociales para la defensa del territorio analizadas por Tuta (2018). La vivencia y la producción de conocimiento intersubjetiva es una de las posturas más destacadas en la construcción epistemológica partiendo del vivencialismo interpretando significados y como método la fenomenología, con la generación de teoría desde construcciones teóricas subjetivas e intersubjetivas, con la interpretación y asignación de conceptos (Padrón, 2016, p, 70).

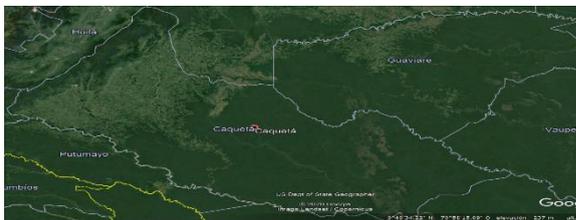
En la descripción con cuestionamientos de las estructuras clave de las experiencias que viven los participantes de la investigación y devela los temas se conoce como método de investigación fenomenológica que busca el significado de las experiencias, por medio de un análisis multidimensional y práctico propio, lo cotidiano

para hacer indagaciones que por otros métodos no serían tan exitosas (Fuster, 2019, p: 1). La fenomenología caracteriza y sugiere el fenómeno para encontrar la conformación e intenta entender la estructura de la realidad del ser y su presencia por medio del lenguaje. Por su parte, Gadamer (1999) comprende la historicidad del ser a través del lenguaje y de ahí el aporte ontológico del lenguaje a la hermenéutica.

## Metodología

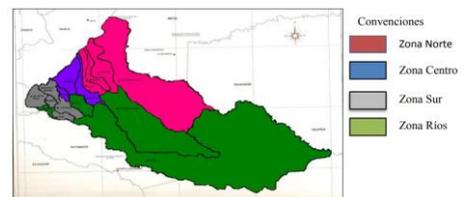
La investigación se realiza en el departamento del Caquetá ubicado al noroeste de la región de la Amazonia de Colombia; con 89.530 km<sup>2</sup>, abarca desde la cima de la cordillera oriental hasta Chibiriquete en la selva amazónica (IGAC, 2014, p: 39) (Mapa 1).. La investigación se desarrollará en el departamento del Caquetá, teniendo en cuenta las cuatro zonas priorizadas para el departamento según las capacidades del departamento (mapa 2).

**Mapa 1. Departamento del Caquetá**



Fuente: Google Earth, consultado Enero 2020

**Mapa 2. Zonificación del  
Departamento del Caquetá año  
2025**



Fuente: Desarrollo territorial de oportunidades y capacidades del departamento del Caquetá hacia el año 2025. 2008<sup>3</sup>

La perspectiva de la investigación está centrada en el sujeto a partir de diversos acontecimientos de la realidad social, en un contexto de complejidades que parten desde la perspectiva económica, ideológica, social, de equidad, semántica y de éticas de los

<sup>3</sup> <https://minciencias.gov.co/sites/default/files/upload/paginas/pedcti-caqueta.pdf>

hombres. Se accede al conocimiento por intermedio de eventos, comunicados, escritos que se centran en el sujeto compuesto por las organizaciones socio ambientales desde la realidad, en un contexto de complejidad que actúan en marco de la participación de las organizaciones que defienden el territorio frente al extractivismo minero energético en el departamento del Caquetá desde el 2000 hasta el 2020. El enfoque socio crítico vivencial es un camino para estudiar la multicausalidad de la problemática de la investigación de la tesis doctoral en los contextos de actuación en el mundo intercultural de las organizaciones en un análisis interdisciplinario en la construcción de comunidades y territorios más democráticos.

Los enfoques para el desarrollo de la investigación fueron vivencialista y sociocrítico para tener en cuenta vínculos socio-contextuales y su evolución temporal para sistemas abiertos en la producción de conocimiento científico (Padrón, 1992, p: 1) para dar cuenta del motivo de estudio y el plantear la necesidad de incluir juicios, valores e intereses de las organizaciones y el compromiso transformador para interpretar con intencionalidad las organizaciones socio ambientales y que adquiera sentido como producción histórica en la construcción conocimiento.

El conocimiento de la interpretación que proviene de interpretaciones de los simbolismos socioculturales son producto del método Fenomenológico – hermenéutico desde los cuales las organizaciones socio ambientales que defienden el territorio frente al extractivismo minero energético en el Caquetá afrontan la cotidianeidad con el producto del conocimiento como un acto de comprensión de la realidad de las organizaciones con énfasis en la noción de las organizaciones desde el punto de vista de Padrón (1998).

Gurdián (2007) propone que el método fenomenológico hace un manejo real y completo. El relato de las vivencias se centra en las realidades vividas, el método fenomenológico – hermenéutico presenta diferencias al tiempo que se puede complementar, el uso de ellos en la investigación no es unívoco, o unidireccional, de tal manera que analizar las organizaciones socio ambientales (OSA) demanda una continua actitud de descubrimiento, conocimiento e interpelación que lleve a las reflexiones de conocimiento según Tadeo (2011). Procesos que conducen a la generación del conocimiento de las OSA en el Departamento del Caquetá mediante la búsqueda de la esencia constitutiva de la comprensión holística. Adicionalmente la participación de las OSA y su rol en la defensa del territorio con la confrontación constante del sujeto con sus opiniones y creencias (Hermann, 2002, p.94), serán análisis importantes para responder

la pregunta de la investigación ¿Cómo influyen las OSA frente al extractivismo minero energético en el departamento del Caquetá entre el año 2000 y 2020? La investigación sobre la participación de las OSA frente al extractivismo minero energético en el Caquetá se desarrollará con la metodología fenomenológica hermenéutica adaptada de Padrón (1996), las etapas se describen en los siguientes párrafos.

#### *Etapas previas para clarificar preconceptos*

Se establecen términos del objeto de la investigación para iniciar la búsqueda de los términos en los Tesoros Unesco, en castellano y en inglés, posteriormente se elaboran ecuaciones boleadas para la correspondiente búsqueda en la base científica de datos Scopus. Con estos materiales se van clarificando los conceptos sobre organizaciones socioambientales, participación, defensa del territorio, extractivismo. Determinó el procedimiento de selección, acceso y registro de la muestra documental. Con método hermenéutico y con base en las tendencias bibliográficas. Para lo cual se realizó rastreo de las publicaciones durante el periodo de tiempo comprendido entre 2000 y 2020

#### *Etapas 1: Evidencia de las experiencias*

Se centralizan en situaciones del objeto de experiencia con la descripción de experiencias concretas de las OSA, teniendo en cuenta las asojustas, el Consejo Territorial de Planeación del Caquetá en el componente ambiental, Asojustas del caquetá, la Federación de Juntas del Caquetá, Coordinadoras de organizaciones ambientales departamental del Caquetá. Las descripciones se harán desde los materiales que aporte cada OSA. En la selección de las OSA será necesario el cumplimiento de los siguientes criterios: La misión de la organización debe tener relación con lo ambiental, en caso de no poseer misión en algunas de sus actividades debe aparecer el tema ambiental. El sitio de desarrollo de las actividades debe corresponder al Departamento del Caquetá. La organización tendrá más de dos años de estar trabajando actividades en temas ambientales en el departamento del Caquetá. La organización podrá estar o no legalizada formalmente

En la investigación los representantes de las OSA se denominan expertos por el manejo que tienen del tema motivo de la investigación. La selección de los participantes es completamente intencional debido a que son las OSA está viviendo la experiencia motivo de análisis.

Serán tenidas en cuenta observaciones, descripciones de documentales y entrevistas, para la descripción se establecerá tal y cual, como las han vivido las OSA, se

evitarán situaciones casuales de interpretaciones de los hechos particulares (Padrón, 1996 p: 5), para identificar las prácticas en el entendido que las prácticas son parte del patrimonio socio cultural, natural construido, o capital fijo de las OSA. se realizarán entrevistas semiestructuradas en profundidad según Manen (1985), aplicadas a los representantes designados por las OSA para estudiar los procesos, los proyectos y las actividades que las OSA realizan en el Caquetá, desde lo organizacional, lo ambiental, lo jurídico, lo cultural que serán las categorías de análisis (Sunkel, 1980 p:25).

#### Paso 2: Estructura e identificación de temas emergentes

Para realizar una visión conjunta del objeto de investigación según Martínez (2014) la descripción se debe someter a varias revisiones en la búsqueda de temas que surgen producto de las entrevistas, revisiones de materiales, que lleven a reflexionar e interpretar, evitando la ambigüedad y a la contradicción. Después de haber realizado la primera etapa se releen las notas iniciales en la búsqueda y construcción de los temas emergentes y seguidamente se realiza un proceso de síntesis según Smith y Osborn, (2008). El desarrollo de los temas y temas emergentes sigue con estrategias de agrupamiento, la formulación de actividades como el marcaje a la lectura, la escucha de nuevo de las entrevistas que se hicieron a las OSA.

#### Paso 3: Reflexión

La estructura que caracteriza las OSA estudiadas y descritas, con el proceso, se denomina texto fenomenológico inspirando y recordando acciones, conductas, intenciones y experiencias (Van Manen, 2003, p.37). Se elabora la base de datos de entrada, se elaboran tablas y materiales para tomar datos. La recogida de datos y análisis con programas estadísticos, se confronta la información antes de ser analizada, Con la ayuda de expertos será revisada para cuidar la confiabilidad y veracidad los resultados obtenidos. Después de haber realizado la primera etapa se releen las notas iniciales en la búsqueda y construcción de los temas emergentes y seguidamente se realiza un proceso de síntesis de las primeras notas, para avanzar con la revisión de las fuentes fenomenológicas que se confrontan con otros estudios empíricos para tener puntos de encuentro y de des encuentro que se suman a las revisiones del autor.

#### Paso 4: Elaboración de los temas

Los temas y temas emergentes resultantes de la aplicación de los instrumentos a las OSA, se sistematizan usando procesador texto y con programas para el análisis cualitativo

de información se relacionan, conformando grupos basados en principios de similitud, conceptuales o temáticos. Luego se les realiza unos análisis semánticos para el agrupamiento y proceder a la búsqueda de modelos o relaciones lógicas entre los temas emergentes, para conformar una estructura y hacer el descarte de algunas ideas según Shinebourne (2011).

#### Paso 5: Los temas son agrupados

Se asignan los temas mayores y se analizan los marcadores producto de aplicar las técnicas de generación de datos a las OSA que defienden el territorio frente al extractivismo minero energético en el departamento del Caquetá. Posteriormente se realizan las transcripciones correspondientes a las entrevistas realizadas a los representantes de las OSA para hacer los correspondientes análisis. La escritura de los resultados implica hacer una narración en la que cada tema es tratado desde las entrevistas realizadas, colocando el número de la entrevista y la línea que corresponda de la transcripción con la interpretación y análisis que se haga a la luz de la revisión de documentos según Smith y Shinebourne (2012).

#### **Técnicas para recolección de información**

La elaboración de los instrumentos se realiza según los resultados del análisis categorial. Para el caso de la investigación de la participación de las OSA que defienden el territorio frente al extractivismo minero energético en el Caquetá se describen las diferentes técnicas que se utilizarán.

#### **Diario de campo y observación participante**

Se utilizará un diario de campo para hacer anotaciones previas y después de las entrevistas con el fin de tener datos de aspectos que se desarrollan en antes y después de las entrevistas, quedan normalmente no queda registradas en las grabaciones, pueden ser frases pronunciadas, situaciones únicas que se presenten y que son relevantes para la construcción del conocimiento en la investigación.

Técnica de investigación observación participante utilizada para recabar datos sobre las OSA es flexible, permite obtener información particular, para esta investigación se estudiará in situ, las OSA que defienden el territorio frente al extractivismo minero energético en el Caquetá con la actuación del investigador y los representantes de las OSA que actuarán como informantes, según Caïs, Folguera, & Formoso, (2014). Para obtener

datos y contrastar lo encontrado con otras técnicas y se definió como una estrategia analizando documentos, entrevista a representantes de las OSA, la participación directa y la observación, y la introspección (Denzin, 1970, P: 185).

### **Línea de tiempo**

Para estudiar los hechos sucedidos más destacados se elaborará una línea de tiempo sobre la participación de las OSA que defienden el territorio frente al extractivismo minero energético en el Caquetá desde el 2000 al 2020. Teniendo en cuenta los hechos más relevantes para visualizar y sintetizar la información se dividirán en secciones de tiempo de 5 años, la información que dé el contexto a la línea de tiempo debe ser breve y concreta, se hará con los hitos más destacados en ese lapso de tiempo.

### **Entrevista en Profundidad**

Con la entrevista en profundidad de la persona designada por la OSA se espera obtener información de las organizaciones y recopilar la interpretación que las AOSA evaluadas posean, relacionadas con su experiencia y el significado de lo que han vivido en las experiencias.

Utilizando el método fenomenológico hermenéutico se obtendrá información de las OSA mediante la entrevista como técnica de recolección de datos se guiará la producción minuciosa y profunda de la vivencia de las OSA frente al extractivismo minero energético en el departamento del Caquetá. La entrevista semiestructurada que será realizada a los representantes de las OSA y permitirá la colecta de la información y datos, con la autorización previa informada y consentida, por escrito. Después de desarrolladas las grabaciones en audio y video de cada sesión programada se realizará la transcripción posteriormente como lo manifiesta Brincan (2013), Con el fin que los representantes de las OSA permanezcan concentrados en el momento de la entrevista y que la misma fluya sin ningún distractor no se tomará notas como lo publican Smith y Osborn (2008),

El protocolo de preguntas será elaborado previamente a la realización de cada entrevista. Las preguntas serán realizadas al representante de las OSA sobre información general, para propiciar un ambiente agradable. Luego se irá profundizando acerca de la participación de las OSA que defienden el territorio frente al extractivismo minero energético en el departamento del Caquetá.

Triangulación de información se hace referencia a la utilización de diferentes estrategias y fuentes de información sobre una recogida de datos permite contrastar la información recabada. La triangulación de datos puede ser: a) temporal: son datos recogidos en distintas fechas para comprobar si los resultados son constantes; b) espacial: los datos recogidos se hacen en distintos lugares para comprobar coincidencias; c) personal: diferente muestra de sujetos (Aguilar y Barbosa, 2015, P: 80)

### **Grupos de discusión**

En la determinación de los mecanismos de participación que utilizan las OSA en el Caquetá mediante la revisión de la Constitución Política Nacional, la Ley de Participación Ciudadana, las sentencias emitidas con relación a la participación ciudadana en temas ambientales y la ayuda de expertos se procederá al reconocimiento de los mecanismos legales de participación ciudadana en lo referente a temas ambientales que utilizan las OSA.

Se analizará el estado inicial de utilización de los mecanismos de participación para constatar la participación, al evidenciar impactos y contribuciones de la misma. Se determinarán también las expectativas, finalidades, posibles momentos y características del proceso de participación por parte de las OSA. Las alternativas de participación de las OSA se estudiarán con la técnica de grupos de discusión, para trabajar el estado actual y pronosticar escenarios futuros, mediante estudio de prospectiva.

Las técnicas de la prospectiva son herramientas útiles para construir escenarios, se seleccionan la herramienta Delphi (Bas, 1999 y Godet, 2000) cuyo objetivo es obtener una previsión de futuro cuantificada por consenso sobre temas cualitativos, con el fin de servir de apoyo para la toma de decisiones. El procedimiento sistemático y controlado que elimina los defectos (ruido, presión grupal, pérdida de tiempo, falta de acuerdo) y potencia las posibilidades de la reunión de grupo, que permita ofrecer una visión prospectiva coherente y que ese futuro estudiado y considerado sea el más probable, según el desarrollo de la investigación que se desarrolle con las OSA en el departamento del Caquetá. La finalidad es la manifestación de convergencias de opinión y hacer emerger ciertos consensos en torno a la participación de las OSA en el departamento del Caquetá mediante preguntas a expertos con la utilización de cuestionarios sucesivos.

Fase 1: Formulación del problema: El campo de investigación que se abordará será la participación de OSA y sobre el manejo de este tema serán elegidos los expertos

y se elaborará el cuestionario que cumplirá las siguientes reglas, preguntas precisas, cuantificables e independientes.

Fase 2: Elección de Expertos: El experto será elegido por su capacidad de pensar el futuro, serán aislados y sus opiniones se recogerán de forma anónima. Para no recoger opiniones falseadas por procesos de grupo.

Fase 3: Desarrollo práctico y explotación de resultados: El cuestionario es enviado a 30 expertos en tema de participación de OSA debido a que los cuestionarios sucesivos disminuirán la dispersión de las opiniones y precisarán la opinión media consensuada (Bas, 1999 y Godet, 2000). Los datos obtenidos en los cuestionarios serán sometidos al programa Se realizará un Taller, entrevista a personas que conforman las organizaciones socio ambiental para generar escenarios futuros con alternativas para la defensa del territorio.

La identificación de variables de futuro se hará con la puesta de las variables clave, clasificación de las variables (en autónomas, clave, determinantes, de entorno, reguladoras, de objetivo, de resultado, según su motricidad, según su dependencia) posteriormente se conforma el eje de la táctica, para hacer un diagnóstico estratégico DAFO del software libre en diagnóstico interno, Los puntos fuertes, puntos débiles, diagnóstico externo, oportunidades, amenazas para llegar al resumen del diagnóstico estratégico DAFO y tener los escenarios futuros de la participación de las OSA en el departamento del Caquetá con un análisis morfológico para la construcción de los escenarios con las variables clave de futuro seleccionadas para la elaboración de los escenarios, adaptado del estudio realizado por la Administración Vasca, 2020.

## **Resultados**

### **Organizaciones Socioambientales**

El estado del arte sobre las organizaciones socio ambientales entre los años 2000 y 2020 hace parte de la tesis doctoral “participación de las organizaciones socio ambientales que defienden el territorio frente al extractivismo minero energético en el Departamento del Caquetá”. Para el desarrollo del estado del arte y con base en las tendencias bibliográficas se desarrolló la investigación sobre el estado de arte de las organizaciones socio ambientales. Los criterios de selección fueron términos normalizados para organización de los Tesoros y términos relacionados consultados en el Google académico, se construyeron ecuaciones Boleadas en Castellano y en Inglés, que fueron

consultadas en la base científica Scopus, que arrojó 2215 documentos discriminados por áreas de conocimiento, ciencias sociales y ciencias ambientales.

En la revisión documental se encontró que las organizaciones socio ambientales adquieren un compromiso de valor teórico como acciones de cambio en la promoción de la democracia, el arte, el pensamiento en una continua búsqueda de la presencia institucional y convirtiéndose en el mejor método de aprendizaje de una vida buena y feliz centrada en el amor, lo cívico y lo político.

En el análisis de documentos correspondiente al término normalizado organización según el tesoro Unesco se encontraron documentos en los que se habla de organización indígena, campesina, ambiental y las define como movimientos de articulaciones de resistencia que recrean relaciones de poder, en las que la diferencia se considera para la construcción de identidad, de forma que estos movimientos continuamente están sujetos al surgimiento de la perspectiva y de las especificidades de su proceso de colonización y se resisten a las estructuras de poder del sistema moderno/colonial/decolonial (Morales y Girão, 2018, P: 133) que lleve a Los países latinoamericanos a su construcción política, económica y social desde la estructuración del Estado-nación (Morales y Girão, 2018, P: 134) para los proceso de defensa del territorio.

Con la intervención de la nueva intelectualidad latinoamericana crítica, que tiene en cuenta las categorías ciudadanía y neoliberalismo (Cuevas, González y Paredes, 2018) que se ven enfrentados en muchos momentos al cumplimiento de los derechos humanos en las relaciones existentes entre los conflictos territoriales, alrededor proyectos extractivos a gran escala que manifiestan tensiones entre los múltiples actores sociales y dan cuenta de los intereses que están en juego y de la superposición de poderes cuando se llevan a cabo procesos de territorialización (Vela, 2018, p.1) que finalmente llevan a conflictos que son asumidos por las organizaciones.

Para el caso de territorios indígenas donde se critica en contextos donde el interés del capitalismo global por la explotación de los recursos naturales deviene en la apertura de espacios gobierno de los indígenas que configuran territorios donde las demandas e intereses transnacionales se enfrentan por la apropiación de los recursos medioambientales y en donde los diversos agentes aún con grados de poder desiguales y buscan la participación (Bolados y Boccarra, 2015, p.5) de ahí surgen diferentes tipos de organizaciones que promueven y reivindican derechos, es incluso los mismos derechos de la naturaleza y defienden el territorio desde el punto de vista indígena, a pesar de estar

despertando la conciencia sobre la necesidad de adoptar una actitud responsable con respecto al trato hacia la naturaleza y sus recursos, no es solo tarea de ellos es la responsabilidad de todos los que conforman la sociedad (Duran, 2015, p.15).

Entre los conflictos más representativos son los debidos a el agua y son más que locales, son localizados, porque en ellos, y a través de ellos, se puede ver la forma en que se articulan dinámicas que están operando como lo son nuestras relaciones con el agua, pueden ser un excelente criterio de ingreso para pensar la realidad nacional y las formas concretas en que operan las relaciones de poder (Alpízar, 2019, p.233). La propuesta de un enfoque holístico y multidisciplinario donde se establece una interconexión entre dos áreas de conocimiento: historia ambiental y comunicación social de riesgos, los medios son una referencia inevitable para establecer la agenda pública. En este sentido, los ciudadanos toman sus decisiones (políticas, económicas y ambientales) en función de la información que les proporcionan según Dichdj (2019).

Los documentos analizados muestran la tendencia que durante buena parte del siglo XX los movimientos sociales en Centroamérica, al igual que en el resto de América Latina, protagonizaron diferentes luchas reivindicativas y gremiales relacionadas con las guerras y las violaciones de derechos humanos, la tierra y los derechos culturales y de género, entre muchas otras. Sin embargo, luego del proceso de transición a la democracia muchos de éstos terminaron agotándose y vieron desactivado su potencial antagonista (Bran, 2017, P: 22).

De igual manera elementos orientadores para ayudar a que elementos como equidad, integralidad y gobernanza puedan realizarse sistemáticamente desde un enfoque sociambiental, la sensibilidad suficiente en la gestión para comprender cuándo estas realidades se han modificado y, por tanto, la pertinencia de adoptar uno y otro enfoque, (Pérez, 2016, P: 256).

Hay prácticas empleadas por las organizaciones como los monitoreos comunitarios que permiten tener una evidencia socioambiental importante en los procesos socio ambientales para tener información clara y del momento en el que suceden los hechos, además permiten hacer contrastes entre el antes y el después de sucesos (Mena, et al., 2019, P: 406) registrándose de esta manera un estado actual para en tiempo futuro poder hacer la comparación y evaluar de manera real y concreta la mejoría o afectación por los sucesos acaecidos.

Se analizaron 24 tendencias para el término socioambiental en los documentos encontrados en la búsqueda científica sistemática en la base Scopus, socioambiental se utiliza para hacer referencia a conflictos socio ambientales Constantino, (2016); Muñoz, (2018); conflictividad socioambiental Balvin y Luisabel, (2017); Bran (2017); Vallejo, et al., (2019); evidencia socioambiental y proceso socioambiental Mena. Etal., (2019); enfoque socioambiental comentado por Pérez (2016).

En la búsqueda se encontró un documento que habla explícitamente de organizaciones socioambientales. En el que se construye la definición de organización socioambiental, partiendo de la relación del hombre naturaleza con la denotación del ambiente como una serie de elementos que se relacionan en la biosfera y concibe la sociedad como parte fundamental de la naturaleza (Méndez, 2016) no necesariamente supone una concepción voluntarista del cambio, pero sí una valoración de la participación de Scarselletta (2011).

Las organizaciones socio ambientales compuestas por una amplia gama de actores y redes de activistas y organizaciones diferenciables en el trabajo teórico y metodológico. Se distinguen y se proponen tres grandes tipos ideales de los ecologistas o conservacionistas abocados a la conservación de especies, ecosistemas y del planeta; los ambientalistas o socio-territoriales que dirigen su acción hacia problemáticas con la finalidad de generar cambios en el especismo, noción sociocultural. Se entiende por organizaciones socio ambientales a los grupos sociales que sostienen una relación en el tiempo y comparten la característica de orientar el sentido y organizar su acción colectiva, su identidad, su objetivo social y su adversario, en vinculación con la defensa del ambiente y de la vida que lo habita y los elementos que lo conforman según Méndez (2017).

Para las organizaciones socio ambientales de mayor impacto, acción y visibilización y otros de latencia, de organización y autorreflexión, ya que al igual que otros Colectivos y movimientos sociales no se trata de una moda o un estallido de espontaneidad, sino que estamos ante la presencia de un proceso colectivo donde los actores sociales se organizan, constituyen identidad, persiguen motivos, perduran en el tiempo y promueven transformaciones que habla Méndez (2017).

La intervención de los Estados, la expansión del capital trasnacional sobre la tierra generan una serie de conflictos socio ambientales derivados de los desalojos, los acercamientos de accesos públicos, los desmontes. La conflictividad socio ambiental

generada a partir de los proyectos de inversión pública y privada, relacionados especialmente a los proyectos de extracción de recursos naturales que reflejan la débil gestión de conflictos, tienen en común la falta de una perspectiva de planificación, prevención y la desarticulación del Estado en materia ambiental como lo manifiestan Constantino, (2016); Balvin y Luisabel, (2017); Balvin y Luisabel, (2017). Se encuentra que la Clasificación y Análisis de los Actores del Conflicto Socioambiental, y como uno de los casos representativos Jericó-Palo cabildo se hace a partir de la de clasificación de actores propuesta por Gudynas y Antandreu (1998) encontrando que en el territorio se encuentran montañas, fuentes de agua, aire, biodiversidad, paisaje, agricultura alimentaria y las relaciones sociales que determinan el sentido de pertenencia y los hace sentirse dueños del territorio y el agua, porque ahí viven, trabajan y además están ahí enterrados sus ancestros, y crecen los hijos y nietos. Los habitantes aman, cuidan y defienden territorio agropecuario, no minero según Saza (2016).

Se denota la participación social que es fundamental para la identificación de la problemática socioambiental en la consolidación de la investigación local y el desarrollo de capacidades para resolver problemas deben ser los focos principales de acción para enfrentar los retos del cambio climático. Valorar el patrimonio y hacer uso eficaz de los saberes tradicionales y científicos, mejorando las posibilidades de empoderamiento de la población y orientando hacia la reflexión de García, et al., (2015).

Los Movimientos Ambientalistas que promueven preservar los recursos naturales con contribución a la sostenibilidad global según Pita, (2020) y desarrollo de procesos de resistencia ante proyectos generadores de tensiones y contradicciones. Para ello se requiere un modelo de comunicación de riesgos aplicativo, inclusivo y transparente que genera condiciones para un mejor entendimiento, y hace posible que el pensar en las situaciones productoras de tensión. Los diseños comunicativos pueden mediar entre los conflictos y disputas según Vallejo, et al., (2019). Estos movimientos en defensa del territorio expresan una revitalización del campo popular de lucha, una rearticulación social y política local y nacional y representan hoy el retorno del antagonismo en la región comentado por Bran (2017).

Para las autoridades gubernamentales llaman pequeños grupos politizados con la imposibilidad de poder plantear un debate serio que conduzca al consenso racional en torno al extractivismo para este caso la minería. Es común que quienes encabezan las protestas sociales, al ser caracterizados como “violentistas” y “extremistas”, es para las

autoridades gubernamentales inhabilitados para participar en los debates y en los procesos de diálogo. En estas caracterizaciones incluidos autoridades del orden nacional, la estigmatización busca legitimar ante la opinión pública las intervenciones de las fuerzas del orden en los conflictos socio ambientales que habla Mendoza, (2017).

Es de suma relevancia identificar, documentar y caracterizar la evolución de las actividades mineras que en la actualidad produce conflictos socio ambientales y los empoderamientos pacifistas según Muñoz (2018). Asumiendo las diferentes dimensiones y aproximaciones, las intersecciones entre las investigaciones y la antropología pública, identificando los principales desafíos que la crisis socio ambiental exponen las evidencias del despliegue de un proceso de transformación en curso, con un futuro incierto para Araos, et al., (2019).

Las publicaciones acerca de los llamados nuevos movimientos socio ambientales que tienen como particularidad, frente a otro tipo de movimientos ambientalistas, la perspectiva social. La incorporación de lo social implica involucrar una perspectiva humanitaria e histórica de las problemáticas, ya no sólo acotadas a lo biológico o a lo ecológico, sino también la participación y la unión de Asambleas Ciudadanas pueden originar estos nuevos movimientos socioambientales, es un espacio de intercambio, discusión y acción conformado por asambleas, grupos de vecinos autoconvocados, organizaciones autónomas no partidarias ni vinculadas al aparato estatal y ciudadanos en general reunidos en defensa de los bienes comunes, la salud y la autodeterminación de los pueblos, seriamente amenazados por el saqueo y la contaminación que el avance de diferentes emprendimientos económicos van dejando o pretenden dejar a su paso como causa de la acción del hombre, y con consecuencias para el hombre como lo escribe Scarselletta (2011), hay discursos de actores del movimiento social desde la perspectiva de la lucha social según Mena, et al., (2019) que están con el enfoque de la defensa del territorio y reivindicaciones ambientales.

Los movimientos ambientales pueden manejar tres ejes de acción como lo propuso el caso de Asoquimbo, Los movimientos ambientales son alternativas articuladas en el tejido social y en relación con procesos democráticos, de justicia y de ampliación de los derechos para la vida en todas sus manifestaciones. La participación de educadores/as ambientales en movimientos socio ambientales ofrece la posibilidad de que éstos enriquezcan la lucha en momentos claves en aspectos como lo son, la denuncia, la lucha por librarse de los embates y de la imposición del “progreso”, reforzando o construyendo

distintas lecturas del movimientos socioambientales, y evidenciando una construcción integrada de los saberes populares, los saberes técnico-científicos, los saberes éticos y políticos hacia dentro y hacia afuera del colectivo y, la construcción de un horizonte de futuro fuera del alcance hegemónico, en donde el educador ambiental participa alimentando el referente utópico destacando saberes ambientales, y generará aprendizajes prácticos y reflexivos (teórica-metodológica y filosóficamente) aprovechando los planteamientos disonantes de estos movimientos sociales con la “normalidad” que impone la cultura hegemónica como lo sostienen Reyes, et al. (2019).

Es clave la posibilidad de construir responsabilidad socioambiental desde una propuesta ecocrítica, que fortaleció la conciencia ambiental a partir de reflexiones generadas con base en cuentos de Hernandez y Ortiz, (2017) pertenecientes a la literatura colombiana acompañado de diseños estrategias de planificación y gestión de acuerdo con los conflictos socio ambientales identificados para lograr un desarrollo sostenible por Ácaro (2019), enmarcado en la responsabilidad social como estrategia y mecanismo de tratamiento preventivo de gestión de conflictos socioambientales.

Los proyectos de mitigación presentan barreras y contradicciones socio ambientales para la implementación y continuidad, aunque han mostrado su importancia en la mitigación de gases efecto invernadero en el dcuemnto de Barriga, (2020). Los complejos problemas socio ambientales que generan situaciones de riesgo para los ciudadanos y la naturaleza; las agudas crisis sociales y escenarios de protesta y conflictividad política; la crisis de un modelo político y económico basado en el gasto público, el extractivismo y el deterioro de los derechos para Monthufar, (2019).

Se ha constatado que no se trata de ensayar más formas fallidas de desarrollos alternativos, sino de buscar verdaderas alternativas al desarrollo como principios organizadores de la visión, posicionamiento e intervención sobre la realidad como lo dice e importante para el desarrollo endógeno de los territorios con componentes de autoabastecimiento según Pérez (2018).

De todos modos, las diversas articulaciones con las tecnologías que han ido transformando las experiencias y repertorios para la organización y la acción colectiva en general, distan de estar saldadas encontrándose en continua transformación y modificación, dando así lugar a potenciales nuevos repertorios, acciones y formas de interrelación como lo manifiestan los autores Lago, Gendler y Méndez (2020).

## **Conclusiones**

Los movimientos sociales utilizan varias estrategias en los procesos como lo son la orientación jurídica, la incidencia política y la movilización social. Para el apoyo colaborativo, muchas otras organizaciones locales, regionales nacionales e internacionales según González (2018).

Frente al modelo de desarrollo productivista y paternalista de las políticas públicas que originan un grave deterioro del medio socio ambiental son experiencias, emanadas del ambientalismo social y se presentan como ejemplos de buenas prácticas para construir un nuevo modelo de desarrollo capaz de contribuir al mejoramiento de la precaria situación actual -ecológica, demográfica y socioeconómica- de las comunidades indígenas campesinas como lo reporta Moreno, (2017).

Decisiones de inversión tan necesarias, se ven truncadas por presiones mediáticas incentivadas por grupos de presión radicales al desarrollo de actividades extractivas. Probablemente, se valen tan solo de la falta de institucionalidad o de la falta de un sistema nacional que defina los posibles conflictos y los evite desde las políticas públicas y exista una entidad, que se encargue de gestionar y prevenir, y facilitar el diálogo que contribuya con mitigación y adaptación a los efectos del cambio climático con la generación y producción de alimentos y bienes forestales y el mantenimiento de funciones socio ambientales en las zonas más deforestadas del país como el departamento del Caquetá.

## **Referencias Bibliográficas**

- Ácaro Ramos, Ely Maricela. (2019). Análisis de los conflictos socio ambientales generados por la regeneración urbana y el turismo en la planificación territorial del cerro Santa Ana de Guayaquil. Tesis de maestría. Univesidad de Puce. Ecuador. <http://repositorio.puce.edu.ec/handle/22000/15984>
- Administración Vasca. (2020). Estudio de Prospectiva, Software libre 2020 Euskadi.
- Agencia Nacional de Hidrocarburos. ANH. (2016). Comunicación Personal.
- Agencia Nacional de Licencias Ambientales. ANLA. (2018). Informe Anual.
- Aguilar, Gavira, Sonia; Barroso, Osuna, Barbosa. (2015). La triangulación de datos como estrategia en investigación educativa. *Píxel-Bit. Revista de Medios y Educación*. N° 47 Julio 2015. ISSN: 1133-8482. doi: <http://dx.doi.org/10.12795/pixelbit.2015.i47.05>

- Alvarado, L. y García, M. (2008) Características más relevantes del paradigma socio-crítico: su aplicación en investigaciones de educación ambiental y de enseñanza de las ciencias. *Revista Universitaria de Investigación*. Caracas N: 2.
- Alpízar R. Felipe y otros cuatro. (2019). "¡Ríos para la vida!" Conflictos socio-ambientales por proyectos hidroeléctricos y el movimiento social en defensa de los ríos en Costa Rica. <http://hdl.handle.net/10669/79797> Editor – Montes de Oca, San José, Costa Rica: Centro de Investigación y Estudios Políticos, Escuela de Ciencias Políticas, Vicerrectoría de Investigación, Universidad de Costa Rica.
- Araos Francisco; Saldívar; Juan, Manuel; Lazo, Alejandra; Ther-Ríos, Francisco. (2019). Diálogos antropológicos para descifrar la crisis socioambiental en Chiloé *Cultura-hombre-sociedad*. Versión On-line ISSN 0719-2789. *Cult.-hombre-soc.* vol.29 no.1 Temuco jul. 2019. <http://dx.doi.org/10.7770/0719-2789.2019.cuhs0.02.a07>
- Balvín, Landeo, Luisabel, Elvira. 2017. Institucionalidad ambiental y gestión de conflictos socio ambientales en la región Junín: Caso Morococha. Tesis de maestría. <http://repositorio.uncp.edu.pe/handle/UNCP/4558>.
- Barriga Málaga, Marcial Enrique. (2020). La responsabilidad social como estrategia y mecanismo de tratamiento preventivo de gestión de conflictos socioambientales, con la finalidad de viabilizar proyectos de inversión minera en el sur del Perú. Pontificia Universidad Católica Del Perú Escuela De Posgrado.
- Bolados, García, Paola y Boccara, Guillaume. (2015). Movilizaciones Indígenas Y Protestas Socio-Ambientales En El Salar De Atacama-Norte De Chile. *TESITURAS*. Revista de Antropología y Arqueología. Programa de Postgrado en Antropología. Universidad Federal de Pelotas
- Bas, Enric (1999). *Prospectiva; herramientas para la gestión estratégica del cambio* Barcelona Ariel 1999. Vol. 59.
- Bran-Guzmán, Emanuel. (2017). Conflictividad socioambiental en Centroamérica. Una década de rearticulación y movilización social y política *Argumentos*, vol. 30, núm. 83, enero-abril, 2017, pp. 43-68 Universidad Autónoma Metropolitana Unidad Xochimilco Distrito Federal, México.
- Bravo, E. (2007). Los impactos de la explotación petrolera en ecosistemas tropicales y la biodiversidad. *Acción ecológica*.
- Caïs, J., Folguera, L., & Formoso, C. (2014). *Investigación cualitativa longitudinal*. Madrid: CIS- Centro de Investigaciones Sociológicas.

- Capra, Fritjof. (2006). *Las conexiones ocultas*. Traducción de David Sempau. Anagrama. ISBN 978-84-339-6188-4
- Corte Constitucional. (2016). Sentencia T-622/16. Goo.gl.
- Corte Constitucional. (2018). Sentencia T-4360/18. Goo.gl.
- Corte Constitucional. (2016). Sentencia T-622/16. Goo.gl.
- Constitución Política de Colombia. (2016) Actualizada con los Actos Legislativos de 2016. Edición especial preparada por la Corte Constitucional. Consejo Superior de la Judicatura. Centro de Documentación Judicial– CENDOJ. Biblioteca Enrique Low Murtra –BELM.
- Costantino, Agostina. (2016). El capital extranjero y el acaparamiento de tierras: conflictos sociales y acumulación por desposesión en Argentina. <https://journals.openedition.org/revestudsoc/9726#tocto1n1>
- Cuevas, Hernán; González, Felipe y Paredes, Juan, Pablo. (2018). Neo liberalización y Ciudadanía(s) en el Sur Global. *Polis Revista Latinoamericana* 49 | 2018. <https://journals.openedition.org/polis/12739>.
- De Sousa Santos Boaventura. (2020). Desafios à democracia: estado de emergência em tempo de pandemia intermitente. *Palavras para lá da pandemia: cem lados de uma crise*. Editor Centro de Estudos Sociais Universidade de Coimbra.
- Denzin, N. K. (1970): *The research act: a theoretical introduction to sociological methods*, Chicago: Aldine Publishing Company, pp. 185-218.
- Dichdj, Ayelen. (2019). La construcción de nuevas identidades socio ambientales en la Patagonia Argentina frente a la amenaza nuclear (1986-1996). *Revista de paz y conflictos*. Vol 12, No 2 <https://revistaseug.ugr.es/index.php/revpaz/article/view/10254>
- Douglas, Mary. (1996). *La aceptabilidad del riesgo según las ciencias sociales*, Paidós Studio, Barcelona.
- Duran, López, Geovanny. (2015). *Conflicto socio-ambiental en el territorio U'wa un análisis del conflicto entre indígenas y estado colombiano en torno al desarrollo, el medio ambiente y la cultura*. Tesis doctoral. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/tesis?codigo=149499>
- Eugenia – Sabatino, Palacios y Jesica – Villalba, Valeria. (2019). “Movimientos socio-ambientales y lucha social en torno a la instalación de la represa Garabí en Misiones” Trabajo realizado en el marco del Seminario de Investigación pobreza, habitat y gestión ambiental cátedra Pastrana.

- Folchi, M. (2001), “Conflictos de contenido ambiental y ecologismo de los pobres: no siempre pobres, ni siempre ecologistas”, *Ecología Política*, Vol. 22.
- Fontaine, Guillaume. (2003). Enfoques conceptuales y metodológicos para una sociología de los conflictos ambientales. Enfoques Conceptuales. Publicado en Fontaine, escrito “a propósito del petróleo y los grupos étnicos en la región amazónica”. p: 503-533. <https://library.fes.de/pdf-files/bueros/kolumbien/01993/12.pdf>
- Función pública. (2017). ABC de la Ley 757 de 2015 AGOSTO 2017 Estatuto de participación democrática en Colombia.
- Fuentealba, Urzúa, Paula, Javiera. (2018). Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales, FLACSO Ecuador Departamento de Desarrollo, Ambiente y territorio Convocatoria 2015-2017. Tesis de maestría. <https://repositorio.flacsoandes.edu.ec/xmlui/bitstream/handle/10469/14028/TFLACSO-018PJFU.pdf?sequence=10>
- Fuster, Guillen, Doris, Elida. (2019). Qualitative Research: Hermeneutical Phenomenological Method. Propós. Represent. vol.7 no.1 Lima ene./abr. 2019. [http://www.scielo.org.pe/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S2307-79992019000100010](http://www.scielo.org.pe/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2307-79992019000100010)
- Gadamer, H. (1999). *Verdade e método*. Petrópolis: Editora Vozes.
- Gamboa Araya, R. (2011), El papel de la teoría crítica en la investigación educativa y cualitativa. *Revista electrónica de diálogos educativos*. N 21.
- Godet Michel. (2000). La caja de herramientas de la prospectiva estratégica. Paris Prospektiker. Instituto Europeo de Prospectiva y Estrategia D. Leandro, 3 - 20800 Zarautz (Gipuzkoa) – España.
- Giddens, A. *The Third Way. The Renewal of Social Democracy*. Cambridge: Polity Press, 1998.
- Giraldo, Vialta, J, H; Yunda. Romero, M., C. (2000). La chagra indígena y biodiversidad: sistema de producción sostenible de las comunidades indígenas del Vaupés (Colombia). *Cuadernos de Desarrollo Rural* (44). 2321-Texto del artículo-8064-1-10-20120508.pdf
- Gonçalves, Porto; Walter, Carlos. (2007). *As Consequências Sociais e Ambientais da Prioridade ao Monocultivo*. Niterói.
- González, Gaudiano, E. y M. Á. Arias. (2011). “La educación ambiental institucionalizada: procesos, reflexiones y posibilidad”.

- Gurdián, A. (2007). El paradigma cualitativo en la investigación Socio-Educativa. Costa Rica: CECC-AECI.
- García, Hernández, Juana; Rodríguez, Luna, Ana, Rosa y López-Hernández, Eduardo S. (2015). Aspectos socio ambientales para la adaptación y mitigación al cambio climático en comunidades. Horizonte Sanitario, vol. 14, núm. 3, septiembre-diciembre, 2015, pp. 87-95.
- González, Rivera, Jair Jans; Trujillo, Céspedes, Ramón, y Zúñiga, Ramírez, Claudia Jimena.(2018). Prácticas de resistencia social no violentas del movimiento: Por la defensa del territorio en Pitalito- Huila. Corporación universitaria minuto de dios "Uniminuto"
- Hermann, N. (2002). Hermenêutica e Educação. Rio de Janeiro: DP&A. p.94
- Instituto de investigaciones para la amazonia SINCHI- Cooperación Alemana GIZ. 2016. Orientaciones para reducción de la deforestación y degradación de los bosques. 41 páginas. <https://www.sinchi.org.co/orientaciones-para-reduccion-de-la-deforestacion-y-degradacion-de-los-bosques>.
- Hernandez, Cañon, Johanna, Lia y Ortiz, Ortiz, Leydí, Tatiana. (2017). La construcción de responsabilidad socioambiental, a través de la ecocritica, en estudiantes de ciclos IV y V de los colegios distritales Charry y Nueva Colombia <https://repositorios.educacionbogota.edu.co/handle/001/2714>
- Instituto Geográfico Agustín Codazzi, IGAC. 2014. Estudio General de Suelos y Zonificación de Tierras Estudio General de Suelos y Zonificación de Tierras Departamento de Caquetá - Escala 1:100.000. Bogotá: Imprenta Nacional de Colombia.
- Instituto de investigaciones para la amazonia SINCHI- Cooperación Alemana GIZ. 2016. Orientaciones para reducción de la deforestación y degradación de los bosques: ejemplo de la utilización de estudios de motores de deforestación en la planeación territorial para la Amazonia colombiana. Goo.gl.
- Lago, Martínez, Silvia; Gendler, Martín, Ariel y Méndez, Anahí (2020). Movimientos sociales, apropiación de tecnologías digitales y transformaciones en los procesos de acción colectiva. En Democracia inconclusa: Movimientos sociales, esfera pública y redes digitales. (España): CLACSO. <https://www.aacademica.org/anahi.mendez/72.pdf>

- León, R. L. (2012). Indicadores Sobre Medio Ambiente: Avances Para Una Propuesta Relacional Con Indicadores De Pobreza<sup>1</sup>. PreTil Investigar Para Hacer Ciudad, 9(25), 39-54.
- López, Castro, Mario, Orlando. (2009). Instituto Amazónico de Investigaciones Científicas Sinchi. Asentamientos Humanos. Bogotá, noviembre. Versión 1.01
- Luhmann, Niklas. (1981). Sociología Del Riesgo. Título original: Soziologie des Risikos ©1991 Walter de Gruyter y Co. Traducción. Silvia Pappé, Brunhilde Erker, Luis Felipe Segura,
- Mancano, Fernández Bernardo (2006). Territorio Teoría y Política. Departamento de Geografía y a al Programa de Post- Graduación en Geografía de la Universidad Estadual Paulista – UNESP.
- Manen, M. Van. (2016). Researching Lived Experience : Human Science for an Action Sensitive Pedagogy. Doi: <https://doi.org/10.4324/9781315421056>
- Manfred A. Max-Neef. (2005). Foundations of transdisciplinarity. Ecological Economics. V (53) No 1.
- Martínez, M. (1982). La Psicología Humanista: fundamentación epistemológica, estructura y método. México: Trilla.
- Martínez, M. (2014). Ciencia y arte en la metodología cualitativa. (2ª ed.). México: Trillas.
- Mena, Carlos F., Arsel, Murat, Pellegrini, Lorenzo; Orta, Pablo Marti; Martínez, Fajardo, L; Chavez, Erme; Guevara, Alexandra Y Espín, Paola. 2019. Monitoreo comunitario de la extracción de petróleo. Universidad de Vic-Universidad Central de Cataluña, Cataluña, España Volumen 33, 2020 - Número 3 <https://doi.org/10.1080/08941920.2019.1688441>.
- Méndez, Anahí. (2018). Prácticas socio estéticas en organizaciones socio ambientales urbanas. Quid 16 N°7 - Nov.2017-Oct.2018 (76-96)
- Morales M., Otero J., Van der Hammen T., Torres A., Cadena C., Pedraza C., Rodríguez N., Franco C., Betancourth J.C., Olaya E., Posada E. y Cárdenas L. 2007. Atlas de páramos de Colombia. Instituto de Investigación de Recursos Biológicos Alexander von Humboldt. Bogotá, D. C. 208 p.
- Mendoza, Duárez, Jorge Luis. (2017). Boom minero, conflictos socio ambientales e identificaciones políticas en Los Andes: los casos de Abra Pampa (Argentina) y Espinar (Perú). Tesis Doctoral. Universidad Nacional de San Martín Instituto de

Altos Estudios Sociales Doctorado en Sociología

<http://ri.test.unsam.edu.ar/xmlui/handle/123456789/82>

Montúfar Mancheno, César. (2019). Ecuador: balance de una década. Crisis socio ambiental, extractivismo, política e integración. Quito: Universidad Andina Simón Bolívar, Sede Ecuador; Ediciones La Tierra, 2019. 378. <http://hdl.handle.net/10644/7209>.

Moreno, Arriba, Jesús. (2017). Medio socio ambiental y ecoturismo en la Reserva de la Biosfera de Los Tuxtlas (Veracruz, México) una posible nueva alternativa al desarrollo. Cuadernos de Geografía: Revista Colombiana de Geografía, Vol. 26, Nº. 2, 2017 (Ejemplar dedicado a: Turismo, ambiente y territorio), págs. 327-353. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=6085272>.

Muñoz, Federico, Guillermo. (2018). Evolución de las actividades mineras, los conflictos socio ambientales y los empoderamientos pacifistas en Colombia. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/tesis?codigo=218241>.

Morales Martínez, Elías, David; Girão, Florêncio, Jéssica. (2018). El debate sobre decolonialidad, aspectos indígenas y medio ambiente en América Latina. Un análisis sobre el estado del arte. Foro int vol.58 no.1 México ene./mar. <https://doi.org/10.24201/fi.v.58i1.2485>.

Ministerio del Medio ambiente y Desarrollo Sostenible. (2018).

Mininterior. 2013. Participación Ciudadana del Ministerio del Interior. [https://participacion.mininterior.gov.co/sites/default/files/af\\_modulo\\_participacion\\_alta\\_1\\_0.pdf](https://participacion.mininterior.gov.co/sites/default/files/af_modulo_participacion_alta_1_0.pdf)

Moreno, Arriba, Jesús. (2017). 353 Medio socioambiental y ecoturismo en la Reserva de la Biosfera de Los Tuxtlas (Veracruz, México): una posible nueva alternativa al desarrollo. Cuadernos de geografía. Revista colombiana de geografía. V. 26, No. 2 jul.-dic. <https://revistas.unal.edu.co/index.php/rcg/article/view/57461/pdf>

Muñoz, Justicia, Juan, (2003), Atlas.Ti. Universidad de Bcelona. <http://www.index-f.com/lascasas/documentos/lc0101.pdf>

Orellana, R. (1998), “Conflictos... ¿sociales, ambientales, socio ambientales?... Conflictos y controversias en la definición de los conceptos”, en Pablo Ortiz (ed.), Comunidades y conflictos socio ambientales: experiencias y desafíos en América Latina. Quito: Ediciones Abya-Yala, pp. 331-344

Padrón, J. (1992): “El componente Metodológico”, en Aspectos Diferenciales de la Investigación Educativa. Caracas: USR.

- Padrón, G. José. (2001). La estructura de los procesos de investigación. Revista Educación y Ciencias Humanas. Año IX, nº 17.
- Parques Nacionales de Colombia. (2018). <https://www.parquesnacionales.gov.co/portal/wp-content/uploads/2019/07/MERCURIO- EN -COMUNIDADES- DE-LA-AMAZONIA-2018-1.pdf> .
- Parra, María. (2005). Fundamentos epistemológicos, metodológicos y teóricos que sustentan un modelo de investigación cualitativa en las ciencias sociales. Tesis doctoral. Universidad de Chile. Santiago de Chile. Disponible: [http://repositorio.uchile.cl/tesis/uchile/2005/parram/sources/parra\\_m.pdf](http://repositorio.uchile.cl/tesis/uchile/2005/parram/sources/parra_m.pdf)
- Porto-Gonçalves, Carlos Walter. 2007. As Conseqüências Sociais e Ambientais da Prioridade ao Monocultivo. Niterói.
- Ramírez, Perdomo, Claudia, Andrea. (2016). Fenomenología hermenéutica y sus implicaciones en enfermería. Index Enferm vol.25 no.1-2 Granada ene./jun. 2016. [http://scielo.isciii.es/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S1132-12962016000100019](http://scielo.isciii.es/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1132-12962016000100019)
- Ríos, G., Peña P., Espinosa, L. M., Betancourt, C. (2004). Plan Departamental de CT+I del Caquetá. Gobernación del Caquetá.
- Ratzel, F. (1914). Geografía dell'Uomo (Antropogeografía). Fratelli Bocca Editori. Torino. [trad. de Ugo Cavallero]. Territorios en disputa: Tensiones entre «extractivismo», derechos étnicos, gobiernos locales y medio ambiente en Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú. Alternative Pathways to Sustainable Development. N 9.
- Reyes, Ruiz, Javier y Castro, Rosales, Elba. (2019), La educación ambiental en los movimientos socio ambiental de México: un abordaje simbiótico. DOI: <https://doi.org/10.14295/remea.v0i0.9465>
- Rodríguez, Salazar, Adriana (2016). Teoría y práctica del buen vivir: orígenes, debates conceptuales y conflictos sociales. El caso de Ecuador. Tesis Doctoral. Universidad del País Vasco. 421p
- Rosales, Mario; Urriola y Rafael. (2012). Hacia un modelo económico integrado de desarrollo y cohesión social. Colección de Estudios sobre Políticas Públicas Locales y Regionales 04 de Cohesión Social No 4. Edita: Programa URB-AL III. Barcelona.

- Samir A. (1970). Development and Structural Change: The African Experience, 1950-1970. *Journal of International Affairs* 24(2):203-223.
- San Martín Cantero, Daniel. (2014), Teoría fundamentada y Atlas.ti: recursos metodológicos para la investigación educativa. REDIE [online]. vol.16, n.1 Disponible en: <[http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S1607-40412014000100008](http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1607-40412014000100008) &lng=es&nrm=iso>. ISSN 1607-4041.
- Saza, Lopez, Juan, Camilo. (2016). Representaciones sociales del agua en un contexto de conflicto socioambiental por exploración minera - corregimiento de Palocabildo Jericó – Antioquia. Agua, Conflictos socioambientales, Proyecto minero Quebradona, Minería extractiva. <http://www.bdigital.unal.edu.co/56230/>
- Scarselletta, Natalia. (2011). Estrategia y táctica de los movimientos socio ambientales <http://cdsa.academica.org/000-034/661.pdf> IX Jornadas de Sociología. Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de Buenos Aires, Buenos Aires, 2011.
- Santos, Milton; Silveira, Maria Laura. (2001) “O Brasil: Território e sociedade no início do século XXI. Rio de Janeiro - São Paulo: Editora Record.
- Sauvé L. (2014). Saberes por construir y competencias por desarrollar. Saberes por construir y competencias por desarrollar en la dinámica de los debates socio-ecológicos. *Integra Educativa* Vol. vi. N° 3.
- Sauvé, Lucie. (2013). Educación ambiental y eco ciudadanía. Dimensiones claves de un proyecto político-pedagógico. <https://revistas.udistrital.edu.co/index.php/revcie/article/view/5558/9243>.
- Sassen, Saskia. (2009), Hacia una proliferación de ensamblajes especializados de territorio, autoridad y derechos. *Cuadernos del Cendes*. N 62. <https://www.Redalyc.org/pdf/403/40306206.pdf>.
- Smith, J. A. and Osborn, M. (2008). Interpretative Phenomenological Analysis. In J. Smith. (Ed.), *Qualitative Psychology: A Practical Guide to Research Methods* (pp. 53-80). doi: <https://doi.org/10.4135/9781848607927.n11>
- Smith, J. A. and Shinebourne, P. (2012). Interpretative phenomenological analysis. *APA handbook of research methods in psychology, Vol 2: Research designs: Quantitative, qualitative, neuropsychological, and biological*, (July), 73-82. doi: <https://doi.org/10.1037/13620-005>
- Smith, J. A. and Rhodes, J. E. (2015). Being depleted and being shaken: An interpretative phenomenological analysis of the experiential features of a first episode of

- depression. *Psychology and Psychotherapy: Theory, Research and Practice*, 88(2), 197-209. doi: <https://doi.org/10.1111/papt.12034>
- Sunkel, Osvaldo. (1980). La interacción entre los estilos de desarrollo y el medio ambiente en América Latina. Serie: Revista CEPAL No.12. 80-12 p. 17-53.
- Svampa, Maristella. (2012) Consenso de los Commodities, Giro Ecoterritorial y Pensamiento crítico en América Latina. *Movimientos socioambientales*. Clacso Año XII N 32.
- Tadeo, J. (2011). Fenomenología y hermenéutica como epistemología de la investigación. *Revista Paradig-ma*, 32(2), 7-22.
- Taylor, S. J., Bogdan, R. and DeVault, M. (2015). *Introduction to qualitative research methods: A guidebook and resource*. John Wiley & Sons.
- Taylor, S. J. y Bogdan, R. (1986). *Introducción a los métodos cualitativos de investigación. La búsqueda de significados*, Editorial Paidós, Barcelona, España.
- Torres, Carrasco, Maritza. (2010). La educación ambiental en Colombia: “un contexto de transformación social y un proceso de Participación en construcción, a la luz del fortalecimiento de La reflexión - acción”.
- Tuta, Aponte, Ana María. (2018) *Extractivismo y Movimientos Sociales: La Defensa Del Lugar Como Estrategia Alternativa Al Desarrollo. Caso De Estudio Cajamarca, Tolima*. Maestría en desarrollo sustentable y gestión ambiental - tesis Universidad Francisco de Paula Santander.
- Urbano, Gil, Enrique. (2007). El enfoque etnometodológico en la Investigación científica. *Liberabit: Lima (Perú)* 13: 89-91
- Unidad de manejo y análisis de Información Colombia UMAIC. (2016). Briefing regional Caquetá. <https://umaic.org/briefings/Caqueta.pdf>
- Vega, Cantor, R. (2013). Colombia y geopolítica hoy. *El Agora USB*, 367-402.
- Worldwatch Institute. (2017). Educación ecosocial cómo educar frente a la crisis ecológica la situación del mundo. Informe Anual del Worldwatch Institute. Director del proyecto. Erik Assadourian Editores Erik Assadourian y Lisa Mastny caria.
- Vallejos-Romero, Arturo; Riquelme, Claudia; Garrido Castillo, Jaime; Quezada-Hofflinger Álvaro; Boso, Alex. (2019). Riesgos, comunicación y conflictos socio ambientales por energía en Chile. *Comunicación y sociedad*. Versión impresa ISSN 0188-252X. Comun. soc vol.16 Guadalajara 2019 Epub 30-Nov-2019 <https://doi.org/10.32870/cys.v2019i0.6848>

- Van Manen, M. (2003). Investigación educativa y experiencia vivida. Ciencia humana para una pedagogía de la acción y de la sensibilidad. Barcelona: Idea Books.
- Van Manen, M. (1998): El tacto en la enseñanza. El significado de la sensibilidad pedagógica. Barcelona: Paidós.
- Vela, Murillo, Norma, Patricia. (2018). Conlitos Territoriales think, tanks y política pública colombiana. Anal. Político, Volumen 31, Número 92, p. 39-51, 2018. ISSN impreso 0121-4705. DOI: <https://doi.org/10.15446/anpol.v31n92.71096>
- Worldwatch Institute. 2017. Educación ecosocial cómo educar frente a la crisis ecológica la situación del mundo. Informe Anual del Worldwatch Institute. Director del proyecto. Erik Assadourian Editores Erik Assadourian y Lisa Mastny caria.
- Zabalza, M. A. (1991). Diseño y desarrollo curricular. Madrid, Narcea. 2ª edic

# HORIZONTES Y PRECARIEDAD EN EL MERCADO LABORAL

## **La precariedad laboral que enfrentan los jóvenes en la España postcrisis**

**Josep Banyuls (Josep.Banyuls@uv.es)**

*Departament d'Economia Aplicada, Universitat de València*

**Raúl Lorente Campos (Raul.Lorente@uv.es)**

*Departament de Sociologia, Universitat de Valencia*

**Amat Sánchez Velasco (Amat.Sanchez@uv.es)**

*Departament d'Economia Aplicada, Universitat de València*

### Resumen:

El objetivo de la presente comunicación es analizar la precariedad laboral que padecen los jóvenes en España en el contexto actual y corroborar como determinados aspectos y dimensiones de precariedad se han cronificado en el segmento laboral joven.

Así, se analizan un conjunto de dimensiones vinculadas a las prácticas laborales de gestión de la fuerza de trabajo que desarrollan las empresas en relación a la mano de obra juvenil, como son: la política de contratación, la política de gestión del tiempo de trabajo, salarial y de control de la fuerza de trabajo. Estas políticas son analizadas en tres subconjuntos de trabajadores y trabajadoras atendiendo a la edad: el colectivo de trabajadores más joven (16-25 años), joven (26-30) y en transición a la edad adulta (31-35) y en dos momentos del tiempo: crisis y postcrisis, para detectar variaciones en la misma y entre los distintos colectivos.

La fuente utilizada es la *Encuesta de Riesgos Psicosociales (ERP)*, en sus olas de 2016 y 2010. Se trata de una encuesta fundamentada en el cuestionario COPSQ-ISTAS21<sup>1</sup>, representativa de la población asalariada entre 16 y 65 años para el territorio nacional. El objetivo de esta encuesta es caracterizar la población asalariada en España en términos de las dimensiones psicosociales definidas en la versión 3 del *Copenhagen Psychosocial Questionnaire (COPSQ-ISTAS 21* en su versión validada en España), las prácticas de gestión laboral y sus condiciones de trabajo.

---

<sup>1</sup> Ver: <http://copsoq.istas21.net/>.

Las principales conclusiones hacen referencia al mantenimiento de determinadas prácticas por parte de las empresas en el mercado laboral español antes, durante y después de la crisis de 2008 que repercuten en la cronificación de la precariedad en España, sobre todo en determinados colectivos como es el caso de los trabajadores jóvenes, y en determinados segmentos del mismo.

Palabras clave: mercado laboral, juventud y empleo, crisis, precariedad, condiciones de empleo, segmentación laboral,

Clasificación JEL: J10, J71, J81

## **Introducción**

El objetivo central de la presente comunicación es analizar las condiciones de empleo de la población juvenil en el mercado laboral español, aunque a lo largo del texto se harán también referencias a la situación de tramos de edad más adulta. El colectivo de población joven, al igual que el de las mujeres o inmigrantes, es uno de los grupos más desfavorecidos en el ámbito laboral si tenemos en cuenta sus dificultades de inserción y el elevado nivel de precariedad que presenta (Casal 1999; CCOO 2004; Laparra 2006; Santos 2003; Serracant y Sala 2018).

La perspectiva neoclásica atribuye esta situación al exceso de rigidez laboral. Los argumentos más recientes al respecto señalan que el exceso de rigidez derivada de la regulación y la falta de competencia por los elevados costes de despido lleva a una situación en la cual los jóvenes (mujeres y otros colectivos) tienen una baja empleabilidad y sufren más el paro, y cuando consiguen un empleo es de peor calidad porque mayoritariamente los contratos son de carácter temporal (Dolado y Gimeno 1997; Andrés et al 2010). El argumento convencional que ahora está de moda no es más que la extensión de la teoría de insiders-outsiders (Lindbeck y Snower 1988; 2001). Si en un primer momento se argumentaba que la mano de obra con contratos indefinidos expulsaba a la fuerza de trabajo temporal ahora se extiende el argumento y también expulsa a los jóvenes y las mujeres.

Desde nuestro punto de vista las causas de las mayores tasas de paro y peores condiciones de empleo que presentan determinados colectivos se explican por las prácticas empresariales de gestión empresarial, por las características de la estructura

productiva y por la dinámica de la economía española, con una inserción periférica en la economía internacional. El argumento central desde nuestro punto de vista es que las empresas diseñan puestos de trabajo con determinadas características en cuanto a salarios, duración, condiciones de empleo... que son ocupados con más frecuencia por determinados colectivos sociales. En general los grupos que tienen una menor capacidad de negociar su situación en el mercado laboral acaban ocupando los peores puestos de trabajo. Es por eso que encontramos situaciones diferenciadas en el mercado laboral según sexo, edad, origen étnico, etc.

Habitualmente estas situaciones se han observado con datos de las encuestas laborales (EPA, Encuesta de Estructura Salarial...). En esta comunicación utilizamos una fuente diferente: La Encuesta de Riesgos Psicosociales (ERP). Esta encuesta tiene una batería muy amplia de preguntas y proporciona información sobre las prácticas de gestión empresarial, permitiendo un análisis de las condiciones de empleo. En concreto abordaremos los aspectos que están relacionados con la política de contratación, de gestión del tiempo de trabajo, de control y de salarios, y dada la amplitud de aspectos contemplados en la encuesta nos centraremos en los más relevantes o explícitos respecto a la precariedad de los jóvenes<sup>2</sup>. El tamaño muestral supone algunas limitaciones, ya que esta última ola de la encuesta tuvo una muestra inferior a las tres anteriores, concretamente la muestra fue de 1807 trabajadores/as. Así, las variables las desagregaremos por cohortes de edad, pero muchas veces no es posible centrarse en otros aspectos relevantes y cruzar dimensiones dado que la muestra se reduce considerablemente y pierde significatividad estadística. No obstante, los resultados del análisis muestran claramente una intensa precarización del colectivo de la mano de obra joven que no es solo de entrada sino que se ha cronificado en los últimos años y que supone una creciente precariedad vital y no solo de carácter laboral. Esta dinámica se explica fundamentalmente por el predominio de unas prácticas empresariales de gestión de la fuerza de trabajo que se orientan a conseguir un mayor control y una depresión de los salarios (Cano 1999).

---

<sup>2</sup> Para profundizar en el análisis del conjunto de dimensiones abordado por la encuesta, véase: “La relación de las exposiciones psicosociales con la edad: jóvenes y trabajadores y trabajadoras mayores y necesidades de conciliación” Josep Banyuls, Amat Sánchez, Raúl Lorente, ISTAS – CCOO, 2016

## 2. Marco de análisis y metodología

Como hemos señalado anteriormente, el marco de análisis que consideramos pertinente para abordar el problema de las malas condiciones de empleo en determinados colectivos es el de la segmentación laboral. Frente a la concepción de un mercado laboral homogéneo que plantea la perspectiva neoclásica desde este enfoque se plantea que en el mercado laboral existen distintos segmentos o divisiones con resultados diferentes en cuanto a condiciones de empleo. Es decir, existen mercados laborales diversos respecto a su estructura de oferta y demanda, la lógica de funcionamiento y la configuración institucional (Rubery 2007; Wilkinson 1981, Grimshaw et al 2017). Estas diferencias entre mercados laborales tienen un carácter estructural y cambian entre territorios y a lo largo del tiempo.

En estos segmentos se conforman puestos de trabajo con rasgos específicos que acaban siendo ocupados con más frecuencia por personas también con determinadas características en cuanto a formación, sexo, edad, origen social, etnia..., conformándose un proceso social de asignación diferenciada del empleo (Villa 1990). El origen de esta dinámica hay que buscarlo en la demanda de trabajo. Las prácticas empresariales hacen frente a distintos problemas de gestión laboral entre los que hay que destacar la gestión de la flexibilidad, el control, la moderación salarial y la disponibilidad de mano de obra adecuada para los puestos de trabajo de la empresa (Banyuls y Recio 2015; Prieto 1991; Pérez de Guzman y Prieto 2015). Estas prácticas, que no actúan en el vacío, sino que están condicionadas por aspectos relacionados con la estructura productiva y el marco institucional, tienen como resultado que los puestos de trabajo tengan “rasgos laborales” adecuados a sus intereses.

Por el lado de la oferta el sistema de reproducción social diferencia las características de la mano de obra, con actitudes hacia el trabajo mercantil, cualificaciones y expectativas diferentes que “se adaptan” mejor a los requisitos planteados por las empresas para los distintos puestos de trabajo y que son utilizadas para asignar los empleos de la forma socialmente menos conflictiva.

De las distintas políticas empresariales en que se concretan las prácticas de gestión empresarial de la fuerza de trabajo pondremos especial atención a algunas de ellas y en las cuales centraremos el análisis. En primer lugar, la política de contratación, que tiene por objetivo dotar a la empresa de una plantilla adecuada a los objetivos que se marca

(Lorente et al 2013). Esta política incide sobre las posibilidades de flexibilidad laboral, sobre todo cuantitativa, a disposición de la empresa. También afecta al control empresarial de la fuerza de trabajo. Así, una vinculación insegura del trabajador a la empresa permite usar la amenaza de despido y la promesa de continuidad como mecanismos de incentivo al esfuerzo laboral y la lealtad de los trabajadores.

En segundo lugar, la política de gestión del tiempo de trabajo incluye aspectos como la duración de la jornada y su ordenación a lo largo del día y la semana. La perspectiva de flexibilidad por parte de la empresa implica un ajuste del tiempo de trabajo remunerado al efectivamente trabajado. El uso de la jornada a tiempo parcial y de formas complejas de ordenación de la jornada (trabajo a turnos, horarios variables e irregulares) permite un mayor rendimiento laboral y que se fuercen más los ritmos de trabajo, reduce los tiempos muertos y aumenta la capacidad de la empresa de disponer del tiempo de trabajo de los trabajadores de forma flexible según sus necesidades (Pinilla 2004), en ocasiones con la aceptación por parte de los trabajadores buscando un complemento salarial, en otras viéndose coaccionados en distinto grado a ello. Desde la perspectiva del trabajador, en cambio, son numerosos los efectos negativos para la vida personal y la salud producidos por los horarios más flexibles, cambiantes y asociales o atípicos. Sólo en la medida que estos horarios sean elegidos y compatibles con el resto de dimensiones de la vida del trabajador se paliarán estos efectos negativos.

La tercera dimensión de las prácticas empresariales de gestión laboral es la política de control sobre la fuerza de trabajo (Castillo Mendoza 1990; Castillo 2005). La organización del trabajo que se implante en la empresa puede ser más o menos rígida, con elevada especialización de cada puesto de trabajo o bien con una mayor polivalencia. Puede haber una jerarquía vertical entre puestos de trabajo, que conduce a polarizar la responsabilidad, o bien una mayor responsabilidad e implicación de los trabajadores en cada nivel del proceso productivo. Los mecanismos de control van desde la forma más simple, basada en la supervisión directa y el poder del empresario de contratar y despedir a los trabajadores, a las más complejas, que combinan aquel poder con incentivos de tipo salarial y de promoción laboral, con el control a través de la propia tecnología utilizada y con el desarrollo de mecanismos de identificación del trabajador con la empresa y de ruptura de la solidaridad entre los trabajadores (Castillo Mendoza 1990). Las nuevas formas de organización del trabajo que incorporan la participación de los trabajadores frente al modelo taylorista deben ser contempladas desde este prisma, puesto que pueden

combinar implicación de la plantilla y control directo de la dirección de modo tal que pongan en cuestión el supuesto avance en términos de autonomía real del trabajador (Lahera 2004).

En último lugar, la política salarial de las empresas debe permitir un beneficio adecuado para el propietario del capital y, al tiempo, estimular la productividad de la plantilla (puesto que la magnitud relevante para el beneficio es el coste laboral unitario, que relaciona salario y productividad). Desde una perspectiva de flexibilidad, se pueden establecer esquemas salariales que incorporen una parte fija y otra parte variable, determinada en función de resultados individuales, colectivos o de criterios arbitrarios de la empresa. Ahora bien, estas estructuras junto con la diferenciación de salarios entre los trabajadores de la plantilla deben contemplarse también como una forma de control sobre la mano de obra, en la medida en que incentivan ciertos comportamientos laborales que interesan a la empresa. La determinación de los salarios no es sólo fruto del juego de oferta y demanda, sino que tiene un componente institucional (visible en los convenios colectivos, las categorías profesionales o la legislación). Cobra importancia en este sentido la percepción por parte de los trabajadores de estar recibiendo o no un trato salarial justo por parte de la empresa (lo cual incorpora comparaciones interpersonales y referencias institucionales) y no sólo si el salario permite cubrir las necesidades del trabajador.

La información de la Encuesta de Riesgos Psicosociales nos permite aproximarnos a la dinámica reciente de las prácticas empresariales de gestión de la mano de obra en las empresas españolas y su incidencia sobre las condiciones de empleo. El objetivo central de la encuesta es medir los riesgos psicosociales, que son aquellos riesgos para la salud que se originan en la organización del trabajo y que pueden ser causa de enfermedades de acuerdo a su intensidad, frecuencia y duración. Su exposición en el trabajo se ha relacionado, principalmente, con enfermedades cardiovasculares, trastornos de la salud mental, problemas musculoesqueléticos y otros numerosos trastornos de salud y organizacionales como el absentismo y el presentismo. El planteamiento de la encuesta permite aproximarnos a la precariedad laboral desde una perspectiva diferente a la habitual en las encuestas laborales, y considerar dimensiones no contempladas en otras fuentes de información.

La *Encuesta de Riesgos Psicosociales (ERP)* de 2016, al igual que las anteriores de 2003, 2005 y 2010, midió estas exposiciones mediante el cuestionario COPSQ-Istas21<sup>3</sup>, agrupando los distintos riesgos psicosociales (en total se analizaron veinte y uno) en seis grandes grupos: 1) las **exigencias psicológicas** del trabajo, tanto cuantitativas como emocionales; 2) los **conflictos de trabajo- vida** derivados de la necesidad de compaginar trabajo remunerado y trabajo reproductivo en un escenario de marcada división sexual del trabajo; 3) el **control** sobre el trabajo, referido al margen de decisión con que cuenta el trabajador al encarar su actividad laboral y a las oportunidades que tiene para aplicar sus conocimientos y desarrollar sus habilidades; 4) el **apoyo social** de compañeros y de superiores así como el sentido de grupo; 5) las **compensaciones** que se pretende obtener por el trabajo realizado y que incluyen el reconocimiento y la estabilidad laboral o seguridad, referida esta última tanto a la continuidad del trabajo como de las condiciones en que se lleva a cabo y 6) el **capital social**, entendido como la interacción entre las dimensiones de justicia y confianza.

Los datos que utilizamos en la presente comunicación provienen de la cuarta edición de la Encuesta de Riesgos Psicosociales (*ERP 2016*), realizada entre octubre y diciembre de 2016. Su objetivo era caracterizar la población asalariada en España en términos de las dimensiones psicosociales definidas en la versión 3 del *Copenhagen Psychosocial Questionnaire (COPSQ-ISTAS 21* en su versión validada en España<sup>4</sup>), las prácticas de gestión laboral y sus condiciones de trabajo.

La muestra, representativa de la población asalariada en España entre 16 y 65 años, se obtuvo a través de un diseño de cuatro etapas estratificado con base a las Unidades Territoriales Estadísticas y el tamaño del municipio, correspondiendo las etapas al municipio, la sección censal, el hogar y el trabajador asalariado. La tasa de respuesta fue del 70 %. Las entrevistas se llevaron a cabo por entrevistadores profesionales mediante entrevista asistida por ordenador (CAPI) en el hogar de los entrevistados. La participación fue voluntaria y los datos obtenidos anónimos. El tamaño de la muestra fue de 1.807 personas.

Para el análisis de la exposición a riesgos psicosociales por grupos de edad las variables dependientes fueron las veintiuna dimensiones psicosociales incluidas en la

---

<sup>3</sup> Ver: <http://copsoq.istas21.net/>.

<sup>4</sup> Ver: <http://copsoq.istas21.net/>.

versión 3.0 del instrumento *COPSOQ-ISTAS21*. Cada una de esas dimensiones se compone de varias preguntas con las que se construye una *escala* continua y de rango 0-100 que, categorizada posteriormente en terciles, determina tres niveles de riesgo psicosocial: “verde”, el nivel más favorable a la salud (por ejemplo, el nivel más alto de “*influencia*”); “amarillo”, el nivel intermedio; y “rojo” el nivel más desfavorable a la salud (siguiendo con el ejemplo de la *influencia*, correspondería al nivel más bajo de ésta).

Las principales variables explicativas fueron la edad, estratificada en cinco grupos (16 a 25 años; 26 a 30 años; 31 a 35 años; 36 a 50 años y 51 y más años) como variable principal; la clase ocupacional (construida en base a la recodificación de los nueve grandes grupos de la Clasificación Nacional de Ocupaciones de 2011<sup>5</sup>) y el sexo (Hombre/Mujer) de cada individuo entrevistado en la *ERP* de 2016.

### **3. Principales resultados**

En esta comunicación vamos a centrarnos en los siguientes aspectos: política de contratación, política de gestión del tiempo de trabajo, prácticas de control y política salarial.

#### **3.1. Políticas de contratación**

En España la contratación bajo formas precarias, en especial la contratación temporal, es muy amplia, mucho más que en la mayor parte de países de nuestro entorno. Esta tendencia se acentúa en el caso de los jóvenes. Así, en el ámbito de la política de contratación la primera conclusión de nuestro estudio es la mayor incidencia de las formas contractuales precarias en los jóvenes (Tabla 1, Tabla 2). Se trata de un hecho muy marcado que engloba bajo estas figuras al 70% de los trabajadores jóvenes de 16 a 25 años y a casi el 47% de los trabajadores entre 26 y 30 años, y que incluso se ha incrementado sustancialmente respecto a la anterior encuesta de 2010. Así, la extensión

---

<sup>5</sup> De acuerdo a la CNO11, la clase “No manual” está conformada con los grupos: Directores y Gerentes; Técnicos y profesionales científicos; Técnicos y profesionales de apoyo y Trabajadores contables, administrativos y empleados de oficina; mientras que la clase “Manual” está conformada por: los Trabajadores de servicios de restauración, personales, protección y vendedores; Trabajadores cualificadas en el sector en el sector agrícola, ganadero, forestal y pesquero; Artesanos y trabajadores cualificados de la industria manufacturera y la construcción; Operadores de instalaciones y maquinaria, y montadores y Ocupaciones elementales.

de las formas contractuales precarias entre los trabajadores jóvenes muestra una tendencia que parece consolidarse en la medida que las empresas cada vez más restringen la contratación a estas figuras precarias en el segmento del mercado laboral joven, al menos hasta los 30 años donde la incidencia de la precariedad contractual alcanza la media de un 37% de los trabajadores.

	16-25 años	26-30 años	31-35 años	36-50 años	51 y más	Total
Contrato indefinido fijo discontinuo	6,20%	7,10%	7,30%	5,40%	6,00%	6,00%
Contrato indefinido	29,20%	52,10%	62,60%	61,50%	64,90%	58,40%
Funcionario de carrera	0,00%	1,20%	0,60%	4,30%	10,00%	4,60%
Funcionario interino	1,70%	1,20%	1,70%	1,90%	0,70%	1,50%
Contrato temporal	54,50%	32,50%	21,20%	22,30%	12,40%	23,90%
Sin contrato	8,40%	5,90%	6,70%	4,60%	6,00%	5,60%

Elaborado a partir de ISTAS (2016). Encuesta de Riesgos Psicosociales 2016

	16-25 años	26-30 años	31-35 años	36-50 años	51 y más	Total
Estabilidad contractual	29,20%	53,30%	63,10%	65,80%	74,90%	63,00%
Precariedad contractual	70,80%	46,70%	36,90%	34,20%	25,10%	37,00%

Elaborado a partir de ISTAS (2016). Encuesta de Riesgos Psicosociales 2016

		16-25 años	26-30 años	31-35 años	36-50 años	51 y más	Total
Estabilidad contractual	Hasta dos años	32,70%	23,30%	9,70%	8,40%	3,90%	9,50%
	De dos años en adelante	67,30%	76,70%	90,30%	91,60%	96,10%	90,50%
Precariedad contractual	Hasta dos años	81,00%	69,60%	57,60%	49,30%	34,50%	56,00%
	De dos años en adelante	19,00%	30,40%	42,40%	50,70%	65,50%	44,00%

Elaborado a partir de ISTAS (2016). Encuesta de Riesgos Psicosociales 2016

Cuando se cruza con la antigüedad en la empresa (Tabla 3) se observa la menor antigüedad de las figuras precarias y como esta es mucho menor en los segmentos jóvenes<sup>6</sup>. La tercera dimensión que permite observar la mayor inestabilidad laboral es la incidencia de periodos en el desempleo (Tabla 4). Los jóvenes suelen alternar con mayor frecuencia periodos de empleo y de desempleo. De esta mayor dificultad para consolidarse en el mercado laboral se puede inferir que para los trabajadores jóvenes, especialmente los de menos edad y menor cualificación se produce una “naturalización” de la precariedad y la inestabilidad laboral, que se amplía a otras dimensiones de sus vidas, originando una precariedad vital, que cada vez de forma más generalizada vienen percibiendo como “normal”, dada la realidad que les envuelve y la imposibilidad de modificarla (CC.OO., 2004).

Tabla 4. Incidencia del desempleo en los últimos doce meses por intervalos de edad						
	16-25 años	26-30 años	31-35 años	36-50 años	51 y más	Total
Menos de un mes	5,10%	4,10%	1,10%	2,30%	2,00%	2,50%
Entre 1 y 12 meses	29,80%	21,30%	17,30%	15,90%	8,40%	16,00%
No ha estado desempleado	65,20%	74,60%	81,60%	81,80%	89,60%	81,40%
Elaborado a partir de ISTAS (2016), <i>Encuesta de Riesgos Psicosociales 2016</i>						

Entre las formas de contrato precarias más extendidas entre los jóvenes hemos destacado la contratación temporal, pero si observamos también la duración de la jornada laboral (aspecto que será abordado en profundidad en el apartado siguiente, que analiza la política empresarial de gestión de los tiempos de trabajo), podemos constatar también la enorme incidencia de la contratación a tiempo parcial. Este tipo de jornada, mayormente involuntaria en nuestro país, afecta a un 46% de los trabajadores jóvenes de 16 a 25 años y tiene mayor incidencia en el resto de grupos de trabajadores jóvenes que en el conjunto de población asalariada. La tendencia de crecimiento detectada es

<sup>6</sup> Esta menor antigüedad en la empresa no se debe sólo a una más reciente incorporación al mercado de trabajo, sino que claramente es consecuencia de la mayor temporalidad y de la elevada rotación a que son sometidos los jóvenes en el mercado laboral.

espectacular. En general, el tiempo parcial ha subido desde una proporción de un 19,3% en 2010 hasta un 25,1% en 2016, una tasa de crecimiento del 30% en 6 años y en el grupo de trabajadores más jóvenes casi se ha duplicado, con una tasa de crecimiento del 93,7%<sup>7</sup>.

A continuación destacaremos brevemente un conjunto de dimensiones<sup>8</sup>: a) la encuesta muestra una significativa y acentuada mayor concentración de los segmentos jóvenes en las empresas de menor dimensión y una muy baja presencia en las de mayor tamaño (más de 500 trabajadores), que son las unidades productivas que habitualmente presentan mejores condiciones laborales; b) una mayor concentración en el segmento “manual”, véase la nota al pie 5 donde se detalla que esta clasificación incluye el conjunto de grupos ocupacionales más precarios CNO11; y c) una mayor realización relativa respecto a los otros grupos etarios de tareas de diferente (inferior) nivel profesional de una forma habitual o cotidiana.

En definitiva, podemos sintetizar que la política de contratación que aplican las empresas en España viene caracterizada desde hace décadas por el intenso uso de las modalidades contractuales precarias. El análisis de los datos muestra la extensión de la precariedad contractual en el conjunto de la fuerza de trabajo, pero con especial intensidad entre los trabajadores jóvenes, con una incidencia muy superior a la media. Así, podemos concluir que las empresas utilizan este tipo de contratación tanto para incrementar el control y disponibilidad sobre la fuerza de trabajo como para satisfacer sus necesidades de flexibilidad cuantitativa, ajustando la plantilla a la demanda y a los flujos variables de actividad que se derivan de ésta.

Estas tendencias consolidan la precariedad como “norma” entre los jóvenes. La relación de empleo estándar (Standing, 1988) se ha visto erosionada por el crecimiento

---

<sup>7</sup> La combinación de diferentes dimensiones de la precariedad laboral, como tener un contrato temporal y en general la precariedad contractual, y trabajar con jornada parcial incrementa enormemente la desprotección y la fragilidad e incertidumbre de ingresos y de todo tipo de estos trabajadores. Así, la *ERP* permite constatar que un 40% de los trabajadores con precariedad contractual en nuestro país agregan además la jornada parcial en una combinación de dimensiones de precariedad laboral. Esta proporción se eleva sustancialmente en el caso de los trabajadores jóvenes.

<sup>8</sup> Para ver su incidencia concreta y cuantificación relativa en cada grupo véase “La relación de las exposiciones psicosociales con la edad: jóvenes y trabajadores y trabajadoras mayores y necesidades de conciliación” Josep Banyuls, Amat Sánchez, Raúl Lorente, ISTAS – CCOO, 2016.

de las figuras atípicas y por la pérdida de derechos y garantías de las formas estables (del contrato indefinido) tras las sucesivas reformas laborales y la degradación del marco normativo y del ámbito de regulación del empleo. Esta tendencia está mucho más avanzada entre los jóvenes, donde las formas contractuales precarias son ya mayoría, y donde buena parte de ellos percibe como inalcanzable el contexto de derechos laborales y garantías, así como acceder a un empleo de las características estándar que era “norma” en generaciones anteriores. La norma que el mercado laboral impone en el siglo XXI, al menos en el segmento laboral joven, viene caracterizada por la precariedad laboral y vital.

### **3.2. Política de gestión del tiempo de trabajo**

Al abordar la política de gestión del tiempo de trabajo que aplican las empresas, nos centramos en el análisis de varias dimensiones: a) el tipo de jornada y su amplitud (si esta es de tiempo parcial o tiempo completo y la existencia de jornadas más extensas a la estándar de 8 horas diarias); b) la ordenación y concreción de la jornada a lo largo del día y la semana, con trabajo nocturno o a turnos, etc. y c) la capacidad de las empresas para flexibilizar los esquemas de tiempo de trabajo.

Comenzaremos el análisis con el tipo de jornada laboral y su extensión. La distribución de la variable horas semanales de trabajo muestra la preponderancia de las 40 horas de jornada semanal; la mediana se sitúa en 40 horas y el tercer cuartil también, lo que nos indica que un volumen muy importante de trabajadores en nuestro país trabaja esta jornada. La distribución aparece desplazada hacia la derecha, lo que evidencia que las jornadas inferiores a 40 horas tienen una incidencia mayor que las superiores. Así, la media se sitúa en 36.4 horas con una desviación típica de 12,8 horas. Ello muestra tanto que las jornadas estándar entre las 31 y 39 horas son habituales, así como el peso de los tiempos parciales, que han tenido un amplio crecimiento en nuestro país en los últimos años. En el otro extremo, las jornadas extendidas de más de 40 horas semanales también tienen un peso significativo, evidenciando una realidad de muchas horas de trabajo, sobre todo centradas en determinadas categorías, cuya precariedad estaría vinculada a esta enorme disponibilidad y amplitud de jornada.

La variable edad se muestra significativa en relación a la incidencia de las distintas jornadas. La distribución claramente más dispar es la del grupo de trabajadores jóvenes de 16 a 25 años, con una dispersión mucho mayor que las otras y una mediana distinta, de 35 horas frente a las 40 horas del resto de grupos. La media en este grupo es la más

baja, situándose en 31,4 horas; todo ello es indicativo de la mayor incidencia del tiempo parcial entre los jóvenes. La varianza también es mucho mayor que en el resto de segmentos de edad.

	16-25 años	26-30 años	31-35 años	36-50 años	51 y más	Total
Parcial	46,10%	29,00%	26,30%	22,30%	20,00%	25,10%
Estándar	35,40%	52,10%	54,70%	58,60%	65,80%	57,10%
Elevada	18,50%	18,90%	19,00%	19,10%	14,20%	17,80%

Elaborado a partir de ISTAS (2016). *Encuesta de Riesgos Psicosociales 2016*

Utilizamos la definición de jornada parcial como jornadas laborales semanales de 30 o menos horas, la estándar comprende así el rango entre las 31 y las 40 horas y la jornada extendida todas aquellas más allá de las 40 horas semanales. En la tabla 5 se comprueba que, según la *ERP*, un 25% de los trabajadores en España lo son a tiempo parcial y del 75% restante a tiempo completo, un 57% realiza jornadas estándar comprendidas entre las 31 y las 40 horas semanales y un 17,8% tiene jornadas extendidas. Destaca la mayor incidencia del tiempo parcial entre los jóvenes. Casi la mitad de los trabajadores entre 16 y 25 años trabaja a tiempo parcial, un 46,1%. Si consideramos las jornadas a tiempo parcial marginales, de 10 horas o menos, este grupo también presenta una incidencia de casi el doble que la general (11,8% frente a un 6,1%). El grupo de trabajadores más jóvenes también tiene mayor incidencia en las jornadas extendidas, un 18,5%, presentando de esta forma un perfil polarizado hacia los extremos.

Si consideramos la evolución respecto a 2010 (anterior *ERP*), se constata un crecimiento pronunciado del tiempo parcial que pasa del 19,3% al 25,1%, mientras que las jornadas elevadas retroceden desde el 20,4% hasta el 17,8%. Entre los jóvenes el crecimiento de la contratación a tiempo parcial es espectacular: en el grupo de 16 a 25 años duplica su incidencia, desde un 23,8% hasta un 46,1%; en el grupo de 26 a 30 años pasa de un 19% a un 29% y en el grupo de 31 a 35 se eleva de un 16,2% hasta un 26,3%. Durante este periodo, la incidencia de las jornadas extendidas se reduce en los grupos de jóvenes de 26 a 30 y de 31 a 35 años.

Al igual que ocurría en la encuesta de 2010, se puede observar como las situaciones laborales englobadas bajo la denominación de precariedad contractual no sólo comportan

una marcada inestabilidad del empleo, sino que también tienen una incidencia significativamente superior a la media tanto de la jornada parcial como de las jornadas extendidas (Tabla 6). Es posible afirmar que a la precariedad contractual se agrega esta precariedad derivada de trabajar jornadas no estándar, particularmente graves cuando el tiempo parcial es no elegido, como ocurre en nuestro país de forma mayoritaria<sup>9</sup>, o cuando la extensión de la jornada se realiza mediante horas extras forzadas o no solicitadas y muchas veces no pagadas. En el colectivo con precariedad contractual trabaja a tiempo parcial el 40,1% frente a un 16,2% en el de estabilidad contractual, tal como muestra la tabla 6. Respecto a las jornadas extendidas, ello se produce en el 18,3% de los casos englobados bajo precariedad contractual, frente a un 17,6% en el de estabilidad contractual. Un volumen importante, por tanto, de trabajadores con estabilidad contractual también carga con jornadas más extensas que la estándar. Llama la atención en los trabajadores jóvenes con situaciones contractuales de precariedad contractual la incidencia que tiene el tiempo parcial (54%, 43% y 38%, según cada grupo). Algo similar sucede en los trabajadores de 50 años y más, con una incidencia del tiempo parcial de casi el 39%. Estos trabajadores mayores, mayoritariamente trabajadoras, aportan también un salario sólo parcial al hogar, con la consiguiente insuficiencia de ingresos.

		16-25 años	26-30 años	31-35 años	36-50 años	51 y más	Total
Estabilidad contractual	Jornada parcial	26,90%	16,70%	19,50%	16,10%	13,60%	16,20%
	Jornada estándar	48,10%	65,60%	61,10%	64,50%	73,60%	66,20%
	Jornada elevada	25,00%	17,80%	19,50%	19,40%	12,80%	17,60%
Precariedad contractual	Jornada parcial	54,00%	43,00%	37,90%	34,20%	38,90%	40,10%
	Jornada estándar	30,20%	36,70%	43,90%	47,20%	42,50%	41,60%
	Jornada elevada	15,90%	20,30%	18,20%	18,70%	18,60%	18,30%
Elaborado a partir de ISTAS (2016). Encuesta de Riesgos Psicosociales 2016							

<sup>9</sup> LA EPA (3 trimestre del 2020) muestra que de los 2.654.700 trabajadores a tiempo parcial, 1.348.400 manifiesta explícitamente que trabaja a tiempo parcial “por no haber podido encontrar un trabajo de jornada completa”. Así, como mínimo, un 50,8% de los trabajadores a tiempo parcial en nuestro país lo son *involuntariamente* de una forma manifiesta.

El análisis de las políticas de gestión del tiempo de trabajo también pone de manifiesto que las jornadas de trabajo más largas -jornadas laborales habituales elevadas en cuanto al número de horas realizadas, concretamente por encima de la estándar de 40 horas (y las muy elevadas, por encima de las 45 horas semanales de trabajo)- tienen mayor incidencia en los trabajadores jóvenes, que presentan de esta forma una mayor dispersión en la jornada de trabajo que el resto de grupos de edad.

En relación a los horarios asociales (nocturnos y en fin de semana) (Tabla 7) se puede concluir que aproximadamente un sexto de los trabajadores en España trabaja habitualmente en horarios que comprenden la tarde-noche y un séptimo del total en turno de noche. El trabajo en fin de semana oscila entre el 25% - 34% que trabaja sábados, y el 17% - 18% que trabaja habitualmente algún domingo o varios al mes. De esta forma, se constata que la incidencia de los horarios asociales en nuestro país es amplísima. Más de la mitad de los trabajadores tiene en su jornada habitual este tipo de horario y además en tendencia creciente desde 2010<sup>10</sup>. La incidencia de las jornadas asociales en los trabajadores jóvenes todavía es mayor; así en casi tres de cada cuatro asalariados entre 16 y 25 años la jornada de trabajo habitual comprende horarios asociales y penosos, con sus correspondientes repercusiones hacia la salud de estos trabajadores.

		16-25 años	26-30 años	31-35 años	36-50 años	51 y más	Total
Estabilidad contractual	Jornada de trabajo social	21,20%	56,70%	48,70%	48,60%	54,90%	49,90%
	Jornada de trabajo asocial	78,80%	43,30%	51,30%	51,40%	45,10%	50,10%
Precariedad contractual	Jornada de trabajo social	29,40%	40,50%	45,50%	47,90%	44,20%	42,70%
	Jornada de trabajo asocial	70,60%	59,50%	54,50%	52,10%	55,80%	57,30%

Elaborado a partir de ISTAS (2016). Encuesta de Riesgos Psicosociales 2016

Se observa que los trabajadores jóvenes, sobre todo los del colectivo de 16 a 25 años, son los que concentran una mayor incidencia de los horarios más flexibles y penosos, y

<sup>10</sup> El trabajo en sábados se ha incrementado entre 2010 y 2016 en dos puntos porcentuales, y en 5 puntos el trabajo en domingo.

aunque en el conjunto de segmentos de trabajadores jóvenes tiene un mayor peso este tipo de horarios en los casos de precariedad contractual, esta variable no resulta tan significativa como cabría esperar, destacando los porcentajes tan elevados de horarios nocturnos, semi-nocturnos y en fin de semana de los trabajadores con estabilidad contractual; en algunos casos, como los trabajadores más jóvenes (de 16 a 25 años) por encima incluso de los de precariedad contractual.

Esta es una dimensión adicional de la creciente precariedad laboral que priva al trabajador de un tiempo útil socialmente, marginándolo de los tiempos en que generalmente puede compartir con la gente con la que querría hacerlo, y se deriva de la creciente flexibilidad de horarios demandada en actividades como la distribución comercial, limpieza, hostelería o el “delivery”. En la medida que estas actividades crezcan en nuestro país y se facilite la implementación de estas jornadas asociales por parte de las empresas, esta dinámica se ampliará en el futuro.

Respecto a la flexibilidad horaria de la que pueden hacer uso las empresas (Tabla 8), la *ERP* refleja que un 66% de los trabajadores en algún momento tiene que alargar su jornada laboral más allá de lo establecido en su contrato, porcentaje que se incrementa sustancialmente en el caso de los trabajadores jóvenes, y a más joven mayor porcentaje de trabajadores forzados a alargar sus jornadas laborales (esto ocurre hasta en tres cuartas partes del grupo más joven). Los cambios en la jornada laboral a petición empresarial o contra la voluntad del trabajador también están muy extendidos y resultan probables para un 47,5% de los trabajadores. Y al igual que ocurre con la dimensión anterior, los trabajadores jóvenes tienen mayor incidencia de los cambios involuntarios de jornada y cuanto más jóvenes mayor incidencia. Esto sucede, por ejemplo, en el 64% de los trabajadores entre 16 y 25 años.

Tabla 8. Proporción de trabajadores con flexibilidad horaria: situaciones conjuntas							
		16-25 años	26-30 años	31-35 años	36-50 años	más de 50	total
Alarga la jornada	Sufre cambios en la jornada	63,90%	62,50%	57,90%	50,20%	43,90%	52,20%
Nunca alarga la jornada	No sufre cambios en la jornada	35,60%	62,50%	67,20%	57,70%	64,60%	59,20%
Elaborado a partir de ISTAS (2016), Encuesta de Riesgos Psicosociales 2016							

Si relacionamos estas dos variables vinculadas a la flexibilidad horaria, observamos que entre los trabajadores que se ven forzados a alargar su jornada de trabajo siempre o alguna vez, también es probable que les cambien el horario contra su voluntad en el 52,2% de los casos. Es decir, aproximadamente un tercio de los trabajadores se vería sometido conjuntamente a las dos circunstancias, prolongación de su jornada de trabajo y cambios en la misma. La combinación de ambas prácticas supone la máxima disponibilidad empresarial sobre la jornada laboral y su flexibilización, al verse sometidos a prolongaciones de la jornada con la realización de horas extras involuntarias y también a cambios de horario laboral (turnos, hora de entrada y salida, etc.).

Así, la combinación de ambas circunstancias, prolongar habitualmente la jornada laboral y cambios en la misma, se da en un tercio de todos los trabajadores en España, un porcentaje elevadísimo. En el otro extremo, sólo uno de cada siete trabajadores no tiene que alargar nunca la jornada laboral y es muy poco o nada probable que le cambien el horario contra su voluntad. Estas proporciones son mayores y menores respectivamente en el caso de los trabajadores jóvenes, que por tanto se ven sometidos a una mayor flexibilidad de horarios y jornadas. Cabe destacar, por tanto, la elevada incidencia de la flexibilidad de horarios, extendiendo las jornadas y realizando cambios en las mismas, lo que evidencia cómo los empresarios aplican una elevada disponibilidad horaria sobre los trabajadores, especialmente los jóvenes, pero no sólo estos, ya que se muestra también muy elevada sobre el conjunto de la fuerza de trabajo.

En el bloque respecto a control empresarial y capacidad de control que se retiene por parte de los trabajadores, referido a control de tiempos, un 38% de los trabajadores indica que sí puede decidir cuándo hacer un descanso (*siempre o muchas veces*), porcentaje similar que el que se concentra en el otro extremo (*solo alguna vez o nunca*), un 37,5%. Destaca, por tanto, que más de un tercio de los trabajadores no tenga capacidad para decidir tomarse un descanso. El grupo de trabajadores entre 16 y 25 años presenta un menor control en esta dimensión. La encuesta también pregunta en el bloque referente a la autonomía que tienen los trabajadores para desarrollar su trabajo, sobre la influencia que tienen sobre su horario laboral. En general, los resultados a esta pregunta son consistentes con el contexto anteriormente descrito: un 55% de los trabajadores manifiesta que nunca tiene influencia sobre su horario laboral, al que se agrega casi un 17% que indica que sólo *alguna vez*. Sin embargo, aquí no se dan incidencias significativamente distintas por grupos de edad y no se puede llegar a la conclusión de que los trabajadores

jóvenes tengan menor influencia sobre su jornada que los trabajadores de edades intermedias o los trabajadores de mayor edad. Destaca a este respecto que más de la mitad de los trabajadores manifiesta no tener ningún tipo de influencia sobre su horario laboral, sino que este le viene impuesto completamente por la dirección empresarial.

En definitiva, la *ERP* ha evidenciado la implementación por parte de las empresas españolas de unas políticas de gestión del tiempo de trabajo enormemente flexibles, tanto en extensión como en variabilidad. Esta flexibilidad se concreta en una amplia y creciente utilización del tiempo parcial, sobre todo entre los trabajadores más jóvenes, de las jornadas extendidas, de las modificaciones de jornada a demanda o petición empresarial (extensión de los “*contratos de llamada*” caracterizados por esta variabilidad de jornada), y, en consecuencia, de los horarios atípicos y asociales. La menor capacidad de negociación contractual y de defensa de los derechos laborales que manifiestan los jóvenes les hace ser un colectivo “diana”, especialmente vulnerable y muy dúctil y flexible para cubrir los requerimientos empresariales, circunstancia que es claramente aprovechada por la parte empresarial para degradar las condiciones de empleo y de trabajo del segmento laboral más joven.

### **3.3. Política de control sobre la fuerza de trabajo**

El control sobre la fuerza de trabajo es uno de los elementos centrales de las prácticas empresariales de gestión, con una gran influencia sobre las condiciones de empleo y, en definitiva, en la salud laboral. Los mecanismos de control más coercitivos son los que se valoran más negativamente dado que implican discrecionalidad por parte de la empresa y autoritarismo. La imposición unilateral por parte de la empresa de decisiones que se acatan porque hay temor a represalias (por ejemplo, cambio de horarios, exigencia de disponibilidad los fines de semana, etc.) son posibles porque, en última instancia está el despido, y la amenaza del mismo, como mecanismo coercitivo.

Al respecto vamos a examinar un conjunto de dimensiones que afectan a los mecanismos de control. Uno es la presencia sindical, variable clave en la aplicación de los mecanismos de control y las características que toman estos mecanismos. La existencia de representantes de los trabajadores conlleva unas relaciones laborales más formalizadas y también normalmente unas relaciones en el puesto de trabajo menos discrecionales. Los datos de la encuesta (tabla 9) muestran que el 46% de la población asalariada señala que en su empresa existe algún mecanismo de representación sindical. El

porcentaje de personas que indican que no lo hay es un 54% (si consideramos que la respuesta “no sabe” es un indicador de que no existe ninguna actividad sindical).

Tabla 9. Existencia de representación sindical en la empresa						
	16 a 25 años	26 a 30 años	31 a 35 años	36 a 50 años	51 y más años	Total
Sí	33,7%	35,5%	42,5%	47,2%	55,1%	46,3%
No	50,0%	53,8%	50,8%	46,2%	39,1%	46,0%
No sabe	16,3%	10,7%	6,7%	6,6%	5,8%	7,7%

Elaboración a partir de ISTAS (2016), *Encuesta de Riesgos Psicosociales 2016*

El porcentaje de presencia sindical es muy bajo, pero mucho más si atendemos a la población más joven. Para las personas comprendidas en el grupo de edad entre 16 y 25 años, un 66% indican ausencia de representantes sindicales y para el tramo de edad entre 26 y 30 un 64%. Por el contrario, la población de más edad es la que señala mayor presencia de representación sindical en sus empresas.

Un indicador claro de las prácticas empresariales de control simple sobre la mano de obra es el uso de la amenaza de despido como instrumento para incentivar la disponibilidad o el esfuerzo laboral de los trabajadores. No se trata simplemente de incertidumbre respecto al futuro, sino de situaciones en las que la posibilidad de ser despedido se asocia a no seguir la conducta que la empresa espera del trabajador (convirtiéndose así en un instrumento de control). Los datos de la encuesta (tabla 10) muestran como una parte importante de las personas asalariadas están preocupadas por si le despiden o no le renuevan el contrato. Un 44% manifiesta esta preocupación (mucho más elevado que en la *ERP 2010*, en la que esta situación se daba en el 37% de la mano de obra), siendo el porcentaje ligeramente más elevado entre la población joven y, principalmente, entre las personas cuya edad está comprendida entre los 31 a 35 años. La población asalariada de 51 y más años muestra una menor preocupación en términos relativos, aunque ésta también alcanza prácticamente al 37%.

Tabla 10. Frecuencia con la que el trabajador está preocupado por si le despiden o no le renuevan el contrato

	16 a 25 años	26 a 30 años	31 a 35 años	36 a 50 años	51 y más años	Total
En gran o buena medida	46,1%	46,8%	51,3%	46,3%	36,9%	44,7%
En cierta medida	20,2%	17,2%	14,6%	14,6%	12,5	14,9%
Alguna o ninguna medida	33,7%	36,1%	32,4%	39,0%	50,6	40,5%

Elaboración a partir de ISTAS (2016). Encuesta de Riesgos Psicosociales 2016

Una situación más acusada en este sentido se produce cuando la empresa transmite la percepción a la persona contratada de que fácilmente puede ser reemplazada por otra. Ya no se trata sólo de una preocupación de la persona por si la despiden (que puede ser una percepción relacionada, por ejemplo, con la dinámica del sector o con la situación de negocio de la empresa), sino que explícitamente la empresa introduce el temor de la sustitución fácil como forma de gestión de la plantilla. Casi una cuarta parte de la mano de obra percibe con intensidad esta situación, siendo el grupo de edad entre 31 y 35 años el que más siente la presión del despido.

Otro indicador de la presencia de mecanismos de control directo y de relaciones laborales informales en la realidad empresarial española es la discrecionalidad en la gestión. Dos variables que nos muestran la arbitrariedad y las prácticas basadas en la informalidad son si en la empresa las personas que *caen en gracia* al jefe (o son *enchufados*) y las que están *siempre disponibles* tienen mejores condiciones de trabajo (en la ERP la pregunta se hace en estos términos). En este caso la población asalariada joven tiene una percepción de que en su empresa esta situación es más habitual que la que tiene el conjunto de trabajadores (un 40.4% frente a un 35.4%) y en ambos casos se muestra una incidencia muy elevada de la percepción de arbitrariedad en la gestión de las plantillas.

Una vez analizada la incidencia de las formas de control simple de la empresa sobre la mano de obra, analizaremos la existencia de formas de control más complejas que incorporan elementos de participación de los trabajadores, ya sea a nivel de consulta o incluso de decisión. Abordaremos en primer lugar la influencia por parte de la plantilla sobre las decisiones que afectan al trabajo (tabla 11). Como se muestra en esta tabla, el 28,5% señala que tiene una elevada influencia, mientras que un 43% indica que nunca la

tiene y un 28% que tiene influencia sólo alguna vez. Son los jóvenes de 16 a 25 años los que menos influencia tienen, lo cual puede relacionarse con su menor experiencia laboral pero también es un indicador de su posición relativamente marginal en las prácticas empresariales de gestión de la fuerza de trabajo más complejas. El porcentaje de población asalariada que manifiesta que siempre o muchas veces tiene influencia sobre las decisiones que afectan a su trabajo es un 28,5%, un valor significativamente bajo y que refuerza las apreciaciones anteriores en cuanto a la elevada presencia de mecanismos de control directo en las empresas españolas, principalmente entre la población joven, ya que sólo el 18% manifiesta tener claramente influencia en las decisiones de la empresa.

Tabla 11. Frecuencia con la que los trabajadores tienen influencia sobre las decisiones que afectan a su trabajo

	16 a 25 años	26 a 30 años	31 a 35 años	36 a 50 años	51 y más	Total
Siempre o muchas veces	18,0%	32,0%	24,0%	29,8%	30,7%	28,5%
Algunas veces	28,1%	26,6%	34,1%	27,2%	28,2%	28,2%
Alguna vez o nunca	53,9%	41,4%	41,9%	43,0%	41,1%	43,3%

Elaboración a partir de ISTAS (2016), *Encuesta de Riesgos Psicosociales 2016*

Las formas de participación e implicación en el puesto de trabajo las podemos diferenciar en varios niveles. Un primer nivel sería el referido al grado de autonomía en la ejecución de tareas en el puesto de trabajo, y que no tendría repercusiones más allá de la actividad concreta que se esté realizando y de la persona que lleva a cabo la tarea. Sería un primer nivel de autonomía y estaría relacionado con qué se hace y cómo se hace la tarea. Aun siendo significativas estas formas de participación, no necesariamente reflejan una estrategia de gestión más proactiva ya que la empresa simplemente lo que hace es confiar en el buen hacer de la persona en el puesto de trabajo para realizar la actividad. La empresa no puede controlar cada uno de los actos de la mano de obra y en este sentido, por tanto, sería una participación consustancial al puesto de trabajo. Los datos muestran cómo estas formas de implicación en el proceso de producción son bastante reducidas. Un 37% de los asalariados manifiesta que tiene influencia sobre qué hace siempre o en muchas ocasiones. Por el contrario, el 41% indica que prácticamente nunca. Entre la población más joven los porcentajes de participación son mucho más bajos, con un 28% que indica que habitualmente participa y un 52% que no lo hace. La influencia sobre cómo hace su

trabajo muestra valores más elevados de participación ya que prácticamente el 50% responde afirmativamente a esta cuestión. Sin embargo, por tramos de edad se repite la situación anterior: solo el 39% de los jóvenes entre 16 y 25 años indican que tienen influencia siempre o muchas veces, un valor que se sitúa 10 puntos por debajo de la media.

Un segundo nivel de implicación es aquel en el cual se ven afectados aspectos que van más allá del puesto de trabajo concreto que se está ocupando y que afectan más directamente a aspectos organizativos de la empresa. Sería por ejemplo la capacidad de incidir sobre la carga o sobre las horas de trabajo. Cuando analizamos la participación en estos aspectos que ya inciden sobre cuestiones más estructurales del funcionamiento de la empresa, los porcentajes de participación disminuyen significativamente. Solo un 21,5% indica que tiene mucha influencia sobre la cantidad de trabajo que se le asigna, un porcentaje que se reduce al 17,4% en el caso de la población más joven, la comprendida entre 16 y 25 años. Por el contrario, en esta cuestión la población de 26 a 30 indica una mayor capacidad de incidencia que la media, con un 26%. La capacidad de incidencia sobre el horario todavía es mucho menor que sobre la cantidad de trabajo que se asigna. Sólo un 14% manifiesta que influye siempre o muchas veces. En el otro extremo se sitúa prácticamente el 72% de la población asalariada.

El tercer nivel de participación sería aquel en el cual la mano de obra es consultada o participa de alguna forma en la toma de decisiones en la empresa que son a largo plazo. La encuesta permite aproximarnos a esta cuestión a partir de las preguntas referidas a si se les consulta en la compra de nueva tecnología o maquinaria y en los planes de inversión. En ambos casos la participación es baja, especialmente en lo que se refiere a los planes de inversión. Un 31% de los asalariados manifiesta que sí que se le consulta habitualmente para la adquisición de nueva tecnología o herramientas. Entre los trabajadores jóvenes este valor disminuye ligeramente y se sitúa en prácticamente un 29%. Por otra parte, son los tramos de edad de 26 a 35 años los que indican una mayor participación en la compra de maquinaria. Estas variaciones pueden deberse a los distintos niveles de experiencia y tiempo de permanencia en la empresa. Por lo que se refiere a la consulta sobre los planes de inversión, es muy poco habitual. Sólo el 11,7% indica que sí que participa en estas decisiones, un porcentaje que entre la población más joven se reduce al 8%.

En conclusión, los resultados de la encuesta muestran una elevada presencia de mecanismos de control directo y de arbitrariedad empresarial en la gestión de la mano de obra. Hemos abordado su relevancia a partir de diversos indicadores (miedo a perder el

empleo, discrecionalidad en la gestión, participación en la toma de decisiones...) y claramente la imagen que se dibuja es bastante preocupante. En España las formas de control más regresivas son las predominantes. Aunque la encuesta de 2010 no contiene exactamente las mismas preguntas que la actual sí que podemos afirmar que la situación no ha mejorado en los últimos años. Más bien lo contrario. Los aspectos que se han abordado de la misma forma en las dos encuestas (por ejemplo, la preocupación del trabajador/a por si le despiden) muestran una situación todavía peor en 2016 respecta a 2010. Dentro de este contexto global poco halagüeño, la situación se agrava en el caso de los jóvenes, principalmente los que tienen edades comprendidas entre los 16 a 25 años.

La otra cara del control directo es la aplicación de mecanismos más participativos. Pero, obviamente, una elevada presencia de uno de los mecanismos va en detrimento del otro. Con las preguntas de la encuesta hemos intentado aproximar la presencia de formas de control más delegadas e integradoras y que en general se considera que pueden ir asociadas a mejores condiciones de empleo, aunque no tiene necesariamente porqué ser así. La información disponible nos muestra una baja presencia de estas formas, muy poco habituales entre la población asalariada joven, y que cobran algo más de relevancia entre los tramos de más edad, pero siempre manteniéndose como minoritarias.

Estos resultados no son sorprendentes y están en consonancia con otros informes y estudios en los que se han abordado aspectos de la calidad del empleo en relación con la edad. No obstante, sí que queremos introducir una reflexión sobre el discurso triunfalista de la recuperación económica. Los datos de la encuesta nos muestran una elevada precariedad de los jóvenes en particular, pero también de la población asalariada en otros tramos de edad. No es de extrañar si tenemos en cuenta que gran parte del empleo que están ocupando los jóvenes tras la crisis está concentrado en actividades como hostelería o comercio y que, simultáneamente, las prácticas de gestión empresarial son más reactivas. La crisis ha hecho que las empresas “expriman” al máximo la mano de obra contratada, profundizando mecanismos de control más coercitivos y que el contexto de crisis, con elevadas tasas de paro, ha permitido reforzar. Ello no es independiente de una estrategia de gestión poco innovadora, donde no es relevante la integración de la mano de obra sino que se considera ésta como un simple coste de producción a minimizar. En este sentido, los mecanismos de control en los últimos años han contribuido a empeorar las condiciones de empleo y trabajo.

### 3.4. Política de salarios

El efecto de la política salarial de las empresas sobre los diferentes segmentos de edad de la mano de obra se concreta, en primer lugar, en la incidencia respecto a una suficiencia de los ingresos salariales para poder mantener un nivel de vida digno. En este sentido, la información proporcionada por la encuesta, permite, por un lado, conocer la relación entre los salarios percibidos y la cobertura de las necesidades básicas. Al 60,2% del total de la población asalariada su salario le permite cubrir sus necesidades básicas siempre o muchas veces, proporción que es muy similar a la que reflejaba en 2010 la anterior *ERP* y que viene a confirmar un hecho muy preocupante como es que un 40% de los asalariados perciba unos ingresos que no le aseguren siempre o habitualmente la cobertura de estas necesidades, es decir reflejaría el fenómeno del *working poor* o de trabajadores pobres. El porcentaje de asalariados cuyo salario le permite cubrir sus necesidades básicas siempre o muchas veces se reduce significativamente en el caso de los segmentos más jóvenes, llegando a ser de sólo un 43,4% en el caso del grupo de edad de 16 a 25 años, lo que viene a expresar claramente el reducido nivel en el que se sitúan los salarios que percibe este colectivo. Más todavía si se tiene en cuenta que, en general, sus necesidades básicas acostumbran a ser inferiores a las de grupos de mayor edad (menos responsabilidades familiares, etc.). Además, cabe subrayar el hecho de que dicho porcentaje se ha reducido desde 2010, en el que era del 57%. En el caso de los trabajadores de edad más avanzada, los mayores de 50 años, la situación es ligeramente mejor que la media, ya que en un 62,7% de los casos perciben salarios que sí les permiten cubrir siempre o muchas veces sus necesidades básicas.

La otra cara de esta situación es que un 14,8% del total de asalariados percibe salarios que no le permiten nunca cubrir sus necesidades básicas, proporción similar a la de 2010. De nuevo, son el grupo de menor edad, de 16 a 25 años, el que muestra una mayor incidencia de la insuficiencia más grave de ingresos, ya que un 24% de los mismos no puede cubrir nunca sus necesidades básicas.

Si extendemos el análisis de la insuficiencia de los ingresos salariales respecto de la cobertura de las necesidades cotidianas de la población asalariada a la posibilidad de hacer frente a los gastos imprevistos de importancia en el hogar, la encuesta evidencia que sólo un 40,6% puede afrontarlos siempre o muchas veces. También en este caso, los segmentos de menor edad presentan un menor porcentaje de casos en los que es posible hacer frente a estos gastos habitualmente, situación que resulta especialmente preocupante para el

grupo más joven, los de hasta 25 años, en el que se sitúa en tan sólo un 26,9%. Situación de insuficiencia de ingresos que se manifiesta también en el hecho de que un 34,9% de los más jóvenes perciben un salario que no les permite nunca hacer frente a gastos imprevistos, cifra que se sitúa claramente por encima de la media (27%). Estos datos confirman la amplia extensión del fenómeno del *working poor* entre los trabajadores jóvenes de nuestro país.

Una perspectiva de conjunto de la potencialidad de los salarios percibidos para hacer frente a los gastos necesarios para la vida cotidianas, tanto los habituales como los imprevistos (tabla 12), permite constatar que sólo un 37,4% de la población asalariada (poco más de un tercio de la misma) percibe un salario que les permite hacer frente siempre o muchas veces a dichas necesidades. Esta situación de escasa capacidad para hacer frente con frecuencia a los gastos necesarios, es particularmente intensa entre los trabajadores de menor edad y especialmente entre los más jóvenes, los de entre 16 y 25 años, quienes sólo la tienen en un 24% de los casos, muy por debajo de la media. Esta insuficiencia de ingresos se ve confirmada por el hecho de que este mismo grupo de edad no consigue nunca hacer frente con su salario a estos gastos en un 21,1% de los casos, cifra que casi duplica la media de la población asalariada (11,1%). Todo ello permite concluir que, tal como evidencian los diferentes indicadores sobre la capacidad adquisitiva que permiten los salarios percibidos, el segmento más joven de la población asalariada se encuentra con frecuencia en una situación de insuficiencia de ingresos, que muy probablemente deriva de los bajos salarios con que son retribuidos.

Tabla 12. Proporción de trabajadores a los que sus salarios les permiten cubrir las necesidades básicas y los gastos imprevistos importantes						
	16 a 25 años	26 a 30 años	31 a 35 años	36 a 50 años	51 y más años	Total
Siempre o muchas veces	24,0%	32,0%	43,0%	38,4%	40,7%	37,4%
Algunas veces	54,9%	58,0%	47,5%	50,2%	48,4%	50,7%
Nunca	21,1%	10,1%	9,5%	11,4%	10,9%	11,9%

Elaboración a partir de ISTAS (2016), *Encuesta de Riesgos Psicosociales 2016*

La consecuencia más inmediata de la suficiencia o insuficiencia de ingresos para hacer frente a las necesidades más perentorias es el grado de preocupación de los trabajadores por cómo suelen llegar a fin de mes. Sólo un 24,7% del conjunto de la población asalariada no está nada preocupada por la posibilidad de no poder llegar a fin de mes.

Si introducimos en el análisis de la suficiencia salarial de los diferentes grupos de edad un elemento importante como es su situación contractual, podemos obtener algo más de luz sobre las razones de dicha dinámica (tabla 13). Lógicamente, en el conjunto de la población asalariada es mayor la preocupación por no poder llegar a fin de mes entre los trabajadores precarios que entre quienes se encuentran en situación de estabilidad contractual. El 36,1% de los precarios está muy preocupado por no poder llegar a fin de mes, mientras que entre los estables esta preocupación alcanza al 21,9%.

Tabla 13. Proporción de trabajadores preocupados por cómo suelen llegar a fin de mes en su hogar, por situación contractual

		16 a 25 años	26 a 30 años	31 a 35 años	36 a 50 años	51 y más años	Total
Estabilidad	En gran o buena medida	21,2%	25,6%	20,4%	21,8%	22,0%	21,9%
	En cierta/ alguna medida	59,6%	43,3%	51,3%	50,3%	43,9%	48,4%
	En ninguna medida	17,3%	31,1%	28,3%	27,8%	34,1%	29,5%
Precariedad	En gran o buena medida	34,1%	21,5%	28,8%	40,5%	41,6%	36,1%
	En cierta/ alguna medida	53,2%	51,9%	40,9%	45,1%	44,2%	46,9%
	En ninguna medida	11,9%	26,6%	28,8%	14,1%	14,2%	16,6%

Elaboración a partir de ISTAS (2016), *Encuesta de Riesgos Psicosociales 2016*

Entre los jóvenes, la situación es más compleja y dispar. Por un lado, reflejan también la tendencia general y son aquellos que están en situación de precariedad quienes tienen más preocupación por no poder llegar a final de mes (un 34,1% en el caso de los más jóvenes) y con menos frecuencia no la tienen nunca (un 11,9% de este mismo grupo), en comparación con los estables. Por otro lado, entre los estables, es el grupo de entre 26 y 30 años el que evidencia una preocupación más intensa (25,6%), mientras que los más

jóvenes son los que en menos proporción (17,3%) manifiestan no experimentar nunca dicha preocupación. Entre los precarios, todos los grupos de jóvenes manifiestan una situación de gran preocupación inferior a la media ante las dificultades para llegar a fin de mes, en algunos casos muy claramente. También son estos mismos colectivos, con excepción en este caso de los más jóvenes, los que manifiestan ampliamente por encima de la media, no estar preocupados por llegar a fin de mes.

También es preciso tener presente que las dificultades para llegar a final de mes dependen evidentemente de los salarios percibidos, pero también de las obligaciones de gasto, fundamentalmente de las derivadas de responsabilidades familiares y éstas acostumbran a ser más elevadas en edades avanzadas. Esto se manifiesta en una mayor incidencia de mayor preocupación de llegar a fin de mes entre los trabajadores/as de mayor edad.

Por lo que respecta a la estructura de las retribuciones, cabe destacar, en primer lugar, que para el conjunto de la población asalariada la situación ampliamente predominante es la de percibir un salario que es totalmente fijo (81,2% de los casos), mientras que la percepción de un salario totalmente variable es muy minoritaria (7,5%) y también lo es la combinación de retribución fija y variable (11,3%). Si analizamos la estructura salarial por grupos de edad, encontramos sólo dos diferencias significativas respecto de la tónica general. Por un lado, que el segmento de jóvenes de 26 a 30 años presenta una estructura salarial que, en comparación con la media, se caracteriza por un mayor peso relativo de las retribuciones variables (solas o combinadas) que de las fijas (un 72,8% recibe un salario únicamente fijo, frente al 81,2% de la media). Por otro lado, que el grupo de trabajadores mayores de 50 años se caracteriza por recibir un salario exclusivamente fijo con mayor intensidad relativa respecto a la media (en un 84,9% de los casos) y, por tanto, una menor presencia relativa de los componentes variables en sus retribuciones.

La dinámica de determinación de los salarios no ha cambiado significativamente desde 2010. La anterior *ERP* ya señalaba que en torno a un 20% de los asalariados recibían una parte de su remuneración en función de diferentes objetivos (productividad, calidad, clientes, mejora del producto...). En este sentido, podemos destacar que la presencia de componentes variables en la remuneración todavía es minoritaria en nuestro país; lo que no quiere decir que no sea una dimensión a la que debemos estar expectantes ya que pueda cambiar y extenderse los próximos años.

Una cuestión importante para analizar la política salarial de las empresas es el grado de satisfacción de los trabajadores respecto a las retribuciones que perciben. En términos generales, la población asalariada española tiene un nivel moderado de satisfacción respecto a sus salarios. Tan sólo un 26,6% se muestran muy o bastantes satisfechos, mientras que un 34,9% lo están regularmente y un 38,5% están poco o nada satisfechos con sus retribuciones. En términos de edad cabe subrayar que el grado de satisfacción con los salarios percibidos acostumbra a ser más bajo entre algunos de los segmentos jóvenes de trabajadores, sobre todo a medida que aumenta la edad (segmentos intermedios) y con ella la permanencia en el mercado laboral. En particular, destaca el hecho de que el segmento de los jóvenes de más edad (entre 31 y 35 años) muestran un nivel de alta satisfacción respecto del salario claramente inferior a la media e incluso a los otros grupos de jóvenes (20,1%), al tiempo que su nivel de poca o ninguna satisfacción es el más elevado de todos los grupos de edad (48%). Interpretamos de esta forma que salarios que inicialmente pueden ser considerados satisfactorios dejan de serlo, o al menos empeoran su valoración, a medida que pasa el tiempo y lo que podía parecer un salario de entrada transitorio se consolida a lo largo del tiempo, mientras aumentan las necesidades a las que hay que hacer frente. Laboralmente y vitalmente están dejando de ser jóvenes, pero todavía son tratados como tales en términos salariales.

En estrecha relación con el nivel de satisfacción respecto al salario recibido se encuentra la cuestión de si los trabajadores consideran que su salario es justo con respecto a su rendimiento laboral. En este sentido, cabe señalar, en una perspectiva general, que sólo el 42,7% del conjunto de los asalariados se consideran en buena o gran medida justamente retribuidos y que un 17% consideran que no lo están en ninguna medida. En el año 2010, un 35% de trabajadores se consideraba en buena o gran medida justamente compensado en relación con su rendimiento, mientras que un 14% manifestaba sentirse tratado de manera totalmente injusta en términos salariales.

Una cuestión relevante en el análisis de la política salarial de las empresas y en sus efectos sobre los trabajadores es la relativa al grado de preocupación de éstos por si se reduce su salario. La mitad de los asalariados (50,1%) están preocupados en gran o buena medida por una posible reducción de sus retribuciones, mientras que sólo un 19,7% no está nada preocupado por ello, lo que nos da una buena idea de la gran extensión de esta preocupación entre los asalariados en España. Por lo que respecta a los diferentes grupos de edad, cabe señalar dos hechos que van en el mismo sentido: son los más jóvenes

los que muestran una mayor preocupación por una posible bajada de su salario (un 52,8% lo están de forma importante) y los que menos manifiestan no estar preocupados en absoluto por esta posibilidad (un 15,2%).

En relación con esta misma cuestión, el riesgo de una posible reducción salarial, se encuentra la percepción de los trabajadores sobre la probabilidad de que se les baje el salario. En este sentido, en una perspectiva general, destaca el hecho de que un 78,2% del total de la población asalariada considera muy o bastante probable que les bajen el salario y sólo un 3,6% considera muy poco o nada probable que esto suceda (tabla 14), lo que refleja un panorama muy preocupante. El análisis por grupos de edad evidencia que todos ellos consideran que dicha probabilidad es muy alta, por encima del 70% en todos los casos. Destaca, en particular el grupo entre 31 y 35 años, que en un 84,9 % considera altamente probable que se produzca la bajada de salario y, en consecuencia, sólo un 2,2% lo considera muy poco o nada probable. Los más jóvenes, por su parte, se sitúan algo por debajo de la media, en cuanto a alta preocupación por esta posibilidad, aunque en todo caso se mantienen en niveles muy elevados.

Tabla 14. Proporción de trabajadores que consideran probable una reducción salarial						
	16 a 25 años	26 a 30 años	31 a 35 años	36 a 50 años	51 y más años	Total
Mucho o bastante	72,2%	77,4%	84,9%	77,0%	80,5%	78,2%
Relativamente o poco	23,3%	20,9%	12,8%	19,0%	16,0%	18,2%
Muy poco o nada	4,5%	1,8%	2,2%	4,0%	3,6%	3,6%

Elaboración a partir de ISTAS (2016), *Encuesta de Riesgos Psicosociales 2016*

El análisis de los datos aportados por la *ERP* evidencia que la política salarial, que tradicionalmente ya venía basándose fundamentalmente en una estrategia de bajos salarios en nuestro país, ha intensificado todavía más esta orientación desde el inicio de la crisis. Todos los indicadores muestran una amplia extensión de los salarios insuficientes para hacer frente a las necesidades más básicas (en torno al 40% de la población asalariada se encuentra en esta situación), dinámica que se intensifica entre los trabajadores jóvenes.

En términos generales, la población asalariada española tiene un nivel moderado de satisfacción respecto a sus salarios, nivel que acostumbra a ser más bajo entre algunos de

los segmentos jóvenes de trabajadores, sobre todo a medida que aumenta la edad y con ella la permanencia en el mercado laboral.

Lógicamente, en el conjunto de la población asalariada es mayor la preocupación por la insuficiencia de ingresos entre los trabajadores precarios que entre quienes se encuentran en situación de estabilidad contractual, situación que se reproduce entre los jóvenes y son aquellos que están en situación de precariedad quienes tienen más preocupación por no poder hacer frente a sus gastos cotidianos.

Sólo el 42,7% de los asalariados se considera en buena o gran medida justamente retribuidos y los trabajadores más jóvenes se consideran en esta situación por debajo de la media. La precariedad aumenta todavía más esta situación y son los grupos de 16 a 25 años y de 26 a 30 los que menos manifiestan sentirse en gran o buena medida justamente retribuidos, claramente por debajo de la media.

Los trabajadores mayores de 50 años se encuentran en una situación relativamente mejor respecto a los ingresos salariales, aunque se encuentran con más frecuencia con mayores conflictos frente a unas necesidades vitales que resultan más elevadas. Sin embargo, es evidentemente entre los trabajadores de más edad donde la precariedad aumenta muy significativamente la preocupación de tener con mayor frecuencia dificultades para cubrir con el salario las necesidades vitales. No se trata sólo de las mayores dificultades asociadas a la precariedad, sino también de las mayores dificultades económicas, presentes y futuras, si se pierde el empleo, que puede experimentar este grupo de edad, lo que lógicamente aumenta su preocupación.

Todo ello conduce a que los trabajadores de edad avanzada, los mayores de 50 años, evidencien, incluso en las situaciones de estabilidad laboral, un grado importante de insatisfacción respecto de la justicia de la retribución recibida en relación a su rendimiento laboral. Carreras laborales más largas aumentan lógicamente las expectativas y exigencias de mejores retribuciones, acordes con su experiencia laboral y su aportación a los procesos productivos, lo que potencialmente genera más frustración, particularmente en un contexto, como el reciente, de predominio de las políticas de devaluación salarial.

En una perspectiva dinámica, destaca el hecho de que la mitad de los asalariados están altamente preocupados por una posible reducción de sus retribuciones, siendo los más jóvenes los que muestran una mayor preocupación, acrecentada además porque un

78,2% del total de la población asalariada considera muy o bastante probable que se reduzca su salario en el contexto actual.

#### **4. Conclusiones**

En síntesis, la situación laboral de los jóvenes viene caracterizada por una intensa precarización. La precariedad no constituye sólo un puerto de entrada al mercado laboral sino que se ha convertido para muchos trabajadores y trabajadoras en su realidad laboral permanente, resultando una nueva *norma* del mercado laboral para gran parte de la fuerza de trabajo. Una precariedad que se explica fundamentalmente, no por razones productivas o de mercado (especialización productiva, gama de productos, oscilaciones de la demanda, etc.) que también, sino por el predominio de unas prácticas empresariales de gestión de la fuerza de trabajo, generales pero también segmentadas hacia determinados colectivos como los jóvenes, orientadas a conseguir un mayor control sobre la mano de obra y una depresión de los salarios, con la consiguiente mejora del beneficio empresarial.

El análisis de algunas de las dimensiones de la precariedad (política de contratación, política de gestión del tiempo de trabajo, prácticas de control y política salarial) que hemos llevado a cabo muestra, por una parte, la mayor vulnerabilidad del colectivo de la mano de obra más joven y, por otra, el empeoramiento de la situación que ha tenido lugar en los últimos años. Cabe destacar que la regresión de las condiciones de empleo no es exclusiva del colectivo juvenil sino que en muchos aspectos afecta negativamente al conjunto de la mano de obra. Esta dinámica es más preocupante si tenemos en cuenta que está teniendo lugar en un contexto de recuperación económica, lo cual no hace más que cuestionar la supuesta recuperación y la debilidad de la misma.

En suma, en los últimos años (tanto en la crisis como en la posterior recuperación del crecimiento económico) la tendencia en las condiciones de empleo ha sido profundizar un camino iniciado hace tiempo, con una degradación progresiva y que los datos de la encuesta muestran claramente: peores formas de contratación (temporalidad, tiempo parcial...), jornadas laborales más largas (o más cortas y, por tanto, con menores ingresos), con peores horarios y mayor discrecionalidad empresarial para modificarlas, salarios más bajos, predominio de las formas de control directo y menor peso de las más participativas, etc. Esta mayor precariedad laboral se traduce en una creciente precariedad vital (insuficiencia de ingresos, incertidumbre sobre la continuidad del empleo,

dificultades para el acceso a la vivienda...) y, en definitiva, en un problema que supera el ámbito laboral y que muestra claramente los límites del modelo de crecimiento en el que se ha instaurado la economía española.

## 5. Referencias bibliográficas

Andrés, J.; Boscá, J.E.; Doménech, R.; Ferri, J. (2010), “Creación de empleo en España: ¿Cambio en el modelo productivo, reforma del mercado de trabajo o ambos? *Papeles de Economía Española* nº 124 pp. 28-45.

Banyuls, J y Recio, A. (2015), “Gestión empresarial y dinámica laboral” *Ekonomiaz, Revista Vasca de Economía* nº 87 pp 182-205.

Banyuls, J. Sánchez, A. ; Lorente, R. (2016): La relación de las exposiciones psicosociales con la edad: jóvenes y trabajadores y trabajadoras mayores y necesidades de conciliación, ISTAS-CCOO.

Cano, E (1999), “La lógica de la precariedad laboral: el caso de la industria valenciana del mueble”, *Cuadernos de Relaciones Laborales*, n. 13.

Casal, J. (1999), “Modalidades de transición profesional y precarización del empleo”, en Cachon, L., ed., *Juventudes, mercados de trabajo y políticas de empleo*, València, 7 i Mig.

Castillo Mendoza, C.A. (1990), “Control y organización capitalista del trabajo. El estado de la cuestión”, *Sociología del Trabajo*, nº 9.

Castillo, J.J. (2005), *El trabajo recobrado. Una evaluación del trabajo realmente existente en España*, Madrid/Buenos Aires, Miño y Dávila Editores.

CC.OO. (2004), *Jóvenes: la nueva precariedad laboral*, Madrid, Cuadernos de Información Sindical.

Dolado, J. J.; Jimeno, J.F. (1997), “The causes of Spain Unemployment: a VAR approach” *European Economic Review* vol 41 issue 97 pp 1281-1307

Grimshaw, Damian; Fagan, Colette; Hebson, Gail and Isabel Tavora (2017), *Making Work more Equal. A New Labour Market Segmentation Approach* Manchester University Press, Manchester.

- Lahera, A. (2005), “Conquistando los corazones y las almas de los trabajadores: la participación de los trabajadores en la calidad total como nuevo dispositivo disciplinario” Pp. 395-440, en J.J. Castillo. (dir.), *El trabajo recobrado. Una evaluación del trabajo realmente existente* en España. Madrid/Buenos Aires: Miño y Dávila Editores.
- Laparra, M. (2006), *La construcción del empleo precario. Dimensiones, causas y tendencias de la precariedad laboral*. Madrid: Fundación Foessa/Cáritas.
- Lindbeck, A.; Snower, D.J. (1988), *The Insider-Outsider Theory of Employment and Unemployment*, The MIT Press, Cambridge, Massachusetts.
- Lindbeck, A.; Snower, D.J. (2001), “Insiders versus Outsiders” *Journal of Economic Perspectives*, vol 15, num 1 pp 165-188
- Lorente, R.; Pitxer, J. V. y Sánchez, A. (2013) “La lógica de la temporalidad en el mercado laboral español” en Guamán, A. y Cordero, V., dirs. *Temporalidad y precariedad del trabajo asalariado: ¿el fin de la estabilidad laboral?*, Albacete, Bomarzo.
- Pérez de Guzmán, S., Prieto, C. (2015), “Políticas empresariales de mano de obra y configuración social del empleo en España. Una aproximación desde los trabajos de investigación sociológica”. *Revista Internacional de Sociología*, 73(2)
- Pinilla, J. (2004). “Intensificación del esfuerzo de trabajo en España”. *Cuadernos de Relaciones Laborales* 22/2: 117-135.
- Prieto (1991), “Las prácticas empresariales de gestión de la fuerza de trabajo”, en Miguélez, F. y Prieto, C. (dirs), *Las relaciones laborales en España*, Siglo XXI, 185-210, Madrid.
- Rubery, J. (2007), “Developing segmentation theory : a thirty years perspective”, *Economies et sociétés* vol. 41, nº 6 pp. 941-964
- Santos, A. (2003), “Jóvenes de larga duración: biografías laborales de los jóvenes españoles en la era de la flexibilidad informacional”, *Revista Española de Sociología*, nº 3.

Serracant, P. y Sala, M. (2018), *Enquesta a la joventut de Catalunya 2017. Una mirada global sobre la joventut de Catalunya*. Col·lecció Estudis, núm.58. Generalitat de Catalunya.

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

Wilkinson, F. (1981), *The Dynamics of Labour Market Segmentation*, London, Academic Press.

## **Terminator 4.0: robotización y trabajo: Análisis del discurso sobre la relación entre la robotización y el trabajo**

**Joseba Permach Martín**

*Economista y sociólogo. Doctorando en la EHU-UPV. Profesor del Departamento de Sociología II de la EHU-UPV. Miembro de la Fundación Iratzar*

Resumen:

La robotización hará desaparecer millones de empleos. Ese es el nuevo *frame* que los economistas del sistema repiten continuamente y que tiene como objetivo presentar como problema lo que bien pudiera ser una solución.

El año 2013 dos conocidos profesores de la Universidad de Oxford presentaron el trabajo titulado *The future of the employment* (Frey y Osborne). En este emblemático trabajo se anunciaba de forma dramática el riesgo que corrían un buen número de ocupaciones y correlacionaron negativamente salario y computarización.

Desde que se publicara dicho trabajo son abundantes los informes realizados sobre el tema y, con ello, se han multiplicado los artículos académicos y de prensa sobre la hipotética reducción de empleos debido a la robotización y digitalización. Estos artículos utilizan verbos como *desaparecer*, *amenazar*, *eliminar*, *destruir* y que no tienen otro objetivo que fortalecer lo que nosotros denominaremos el marco o *frame* “Terminator 4.0”.

El objetivo de la comunicación es analizar las consecuencias económicas y sociales de dicho marco y todo ello desde una perspectiva multidisciplinar que abarca tanto aspectos económicos como sociológicos. Un marco o *frame* que evita, por una parte, abrir debates como el de la reducción de la jornada laboral y que, así mismo, ahonda en la cualificación o valoración de determinados empleos y la descualificación y desvalorización de otros. Obviamente, todo ello genera efectos tanto en el proceso de dualización social que viven nuestras sociedades como en la brecha salarial de género que padecen las mujeres.

Palabras clave: robotización, empleo, *frame*, dualización social

Clasificación JEL: 850

## 1. Introducción

El año 2013 dos conocidos profesores de la Universidad de Oxford presentaron el trabajo titulado *The future of the employment* (Frey y Osborne, 2013). En este emblemático trabajo se anunciaba de forma contundente el riesgo que corrían un buen número de ocupaciones y correlacionaron negativamente salario y computarización.

Desde que se publicara dicho trabajo han sido abundantes los estudios e informes realizados sobre el tema y, con ello, se han multiplicado los artículos académicos y de prensa sobre la hipotética reducción de empleos debido a la robotización y digitalización. *La robotización hará desaparecer millones de empleos*, ese el nuevo *frame* que enmarca nuestra primera visión o reflexión sobre el tema y que se repite de forma machacona, una y otra vez, especialmente en los artículos de prensa. Éstos, además, utilizan verbos como *acabar, amenazar, eliminar o destruir* y no tienen otro objetivo que fortalecer lo que nosotros denominaremos el marco o *frame Terminator 4.0*.

El objetivo de este trabajo es analizar las consecuencias económicas y sociales de dicho marco y todo ello desde una perspectiva multidisciplinar que abarca tanto aspectos económicos como sociológicos. Un marco o *frame* que, por una parte, al centrar la mirada en una hipotética disminución de empleos u ocupaciones evita abrir debates como el de la reducción de la jornada laboral. Asimismo, la socialización de dicho marco ahonda en la valoración y cualificación de determinados empleos y la desvalorización y descualificación de otros. Como veremos, todo ello genera efectos tanto en el proceso de dualización social que viven nuestras sociedades, como en la brecha salarial de género que padecen las mujeres.

En la medida en que el análisis de ese *frame* lo vamos a realizar mediante una aproximación al tema desde el análisis crítico del discurso, la primera parte del trabajo tiene como objetivo recordar una serie de premisas teóricas básicas imprescindibles para al análisis del discurso y, más concretamente, en lo concerniente al estudio y análisis de marcos o *frames*. En todo caso y sin extendernos en esta introducción, también haremos referencias a otras aportaciones teóricas, por ejemplo del propio Karl Marx, que nos van a resultar muy válidas para el estudio de nuestro caso.

En el segundo apartado del trabajo, analizaremos directamente algunos de los diferentes trabajos publicados sobre las consecuencias de la robotización en el empleo y, especialmente, nos centraremos en su dimensión pública y comunicativa, analizando los

titulares que han generado y el marco principal que se desprende de la mayoría de ellos. El análisis pormenorizado del *frame* nos permitirá atender a la fortaleza retórica del mismo, así como una primera mención de los riesgos que corremos con ello.

En un tercer apartado, haremos referencia a otros trabajos y reflexiones que desde la propia academia u otros espacios cuestionan el marco principal o hegemónico (la disminución de puestos de trabajo debida a la robotización o la digitalización) y que, sin embargo, no son tan conocidos y que, desde luego, no tienen el respaldo comunicativo y mediático que tienen los primeros. Analizaremos los razonamientos existentes para cuestionar desde dentro el marco o *frame* al que nos estamos refiriendo y, además, subrayaremos algunas de las posiciones y reflexiones generales que nos animan a enmarcar el tema desde una visión claramente diferente. Este último aspecto lo desarrollaremos en el apartado cuarto

En el siguiente y quinto tema, analizaremos las consecuencias que el *frame* que hemos denominado *Terminator 4.0* tiene en la cualificación de determinados empleos relacionados con la robotización y digitalización y, a su vez, la descualificación que puede infringir, por ejemplo, en puestos de trabajo relacionados, por ejemplo, con el cuidado de la vida y/o la producción y distribución de productos y servicios básicos. Es evidente que el alargamiento de la esperanza de vida va a suponer el incremento de personas trabajadoras en el ámbito o sector de los cuidados, sin embargo, esa perspectiva prácticamente es imperceptible en los medios de comunicación a la hora de imaginar la economía del futuro. Ello tiene, como veremos, importantes consecuencias.

Para terminar, en un sexto y último apartado, presentaremos unas breves conclusiones finales con la intención de extraer una serie de lecciones que puedan ser útiles, tanto para analizar desde otra perspectiva el tema que nos ocupa, así como para presentar visiones alternativas en lo concerniente a la visualización de la economía del futuro.

Sin más prolegómenos, a continuación, trataremos las herramientas conceptuales y teóricas necesarias para el análisis del caso.

## **2.- Marco teórico y herramientas conceptuales para nuestro análisis**

“El lenguaje es parte importante del nuevo orden. En primer lugar, en cuanto al imponer este nuevo orden comporta un proceso reflexivo crucial que pasa por la imposición de nuevas representaciones del mundo, nuevos discursos; en segundo lugar,

porque parte importante del nuevo orden lo constituyen nuevas formas en el uso del lenguaje” (Fairclough, 2000:14).

El profesor de la Universidad de Lancaster Norman Fairclough lleva años profundizando en el análisis crítico del discurso desde una perspectiva marxista y entre otras cosas ha querido subrayar la necesidad de un análisis que sea capaz de integrar en una misma reflexión los aspectos simbólicos y materiales de la realidad.

En “Discourse in late modernity” (1999), Lilie Chouliaraki y Norman Fairclough reclaman la necesidad de integrar en nuestro estudio de la realidad (por ejemplo la económica y social) el análisis del discurso. En todo caso, su propuesta no parte de una perspectiva idealista y tampoco se acerca a posiciones que priorizan o limitan la investigación única y exclusivamente al propio discurso. Para estos autores la realidad es más compleja y necesariamente el análisis de la misma no sólo tiene que ser capaz de ensamblar los aspectos objetivos y subjetivos o interpretativos de la misma, sino que, además, tiene que tener en cuenta la relación dialéctica y dinámica que se produce entre los diferentes factores que la conforman. Por resumirlo en palabra de ambos autores:

“CDA by contra develops a theoretical practice which is simultaneously oriented to the analysis of communicative events (a hermeneutic task of interpretation) and the analysis of their structural conditions of possibility and structural effects. Any discursive event demands the conjoint operationalisation of these two perspectives” (Chouliaraki y Fairclough, 1999:30).

Indudablemente esta posición teórica y metodológica resulta claramente muy interesante en el caso que nos ocupa. En mi opinión, el análisis del discurso económico sobre los efectos de la robotización en el empleo es necesario hacerlo en el marco de las condiciones objetivas en las que éste se produce, pero analizando también los mecanismos que garantizan su reproducción social y, por tanto, los efectos económicos y sociales que dicho discurso pueda tener. En definitiva, estamos hablando de un discurso o elemento simbólico que no podemos desligar de las condiciones materiales en las que se crea y, tampoco, de los efectos que él mismo puede generar sobre éstas.

Esa vinculación entre los aspectos estructurales de las relaciones objetivas que se dan en el ámbito económico y su reflejo en forma de ideología, discurso o legalidad fue también subrayada por Marx y Engels en su clásica y recurrente distinción entre estructura y superestructura. En mi opinión el estudio de las relaciones económicas y sociales desde

un enfoque marxista ha pecado de una perspectiva demasiado economicista y, concretamente, de aquella que ha dado la espalda a otros análisis de la realidad que como el discursivo claramente inciden y condicionan la misma.

Habiéndose dado cuenta el propio Engels de dicha interpretación parcial se sintió en la obligación de realizar la siguiente matización o puntualización sobre el tema:

“Si alguien lo tergiversa diciendo que el factor económico es el único determinante, convertirá aquella tesis en una frase vacua, abstracta y absurda. La situación económica es la base, pero los diversos factores de la superestructura que sobre ella se levantan -las formas políticas de la lucha de clases y sus resultados, las Constituciones que, después de ganada una batalla, redacta la clase triunfante, etc., las formas jurídicas, e incluso los reflejos de todas estas luchas reales en el cerebro de los participantes, las teorías políticas, jurídicas, filosóficas, las ideas religiosas y el desarrollo ulterior de éstas hasta convertirlas en un sistema de dogmas -ejercen también su influencia sobre el curso de las luchas históricas y determinan, predominantemente en muchos casos, su forma” (Engels, 1890).

No vamos a detenernos más en este ya largo debate. Simplemente vamos a hacer nuestra la visión holística, global y dialéctica de la realidad propuesta por Marx y Engels, que nos anima a estudiar tanto los factores económicos y materiales de la realidad, como aquellos factores culturales, sociales, políticos e ideológicos que la acompañan. En ese sentido, afirmamos que la ideología en forma de lenguaje o discurso (económico, en nuestro caso) es un aspecto crucial de la realidad que merece ser investigado, entre otras cosas por las consecuencias sociales y económicas que genera.

Concretamente, nuestra hipótesis plantea que el discurso económico dominante con respecto a los efectos de la robotización y la digitalización tiene consecuencias directas en la realidad social y económica, y más concretamente en aspectos relacionados con el empleo y las condiciones de trabajo.

Como quiera que acabamos de afirmar que también lo simbólico o lo abstracto (en contraposición con lo material) puede tener efectos objetivos y reales sobre las condiciones materiales o económicas, quisiera recordar una última cita de Marx y Engels sobre la fetichización de las mercancías. Ciertamente, creo que tiene un valor especial para nuestra investigación.

“En éste, los productos de la mente humana parecen figuras autónomas, dotadas de vida propia, en relación unas con otras y con los hombres. Otro tanto ocurre en el mundo

de las mercancías con los productos de la mano humana. A esto llamo el fetichismo que se adhiere a los productos del trabajo no bien se los produce como mercancías, y que es inseparable de la producción mercantil.” (Marx y Engels, 2010:88-89).

Este fetichismo de la mercancía, producto de la mente humana, no deja de ser un elemento (simbólico) crucial y que, como Marx y Engels subrayaron, no puede ser separado del propio proceso (material) de producción. Pues bien, y expuesto lo anterior, ¿no es verdad que los robots se (re)presentan ante nosotros fetichizados y con vida propia anunciándonos que irremediablemente vienen a sustituir nuestros puestos de trabajo? ¿Cómo puede obtener *vida propia* un robot y convertirse en lo que hemos denominado *Terminator 4.0* si no es mediante la fetichización de una mercancía en su grado máximo?

Efectivamente, así es como se nos (re)presenta el proceso de robotización y la supuesta sustitución de mano de obra por la de los brazos mecánicos de alguna máquina o robot; con vida propia y parece que, además, como si de un destino universal se tratara. “Más de la mitad de los empleos actuales serán reemplazados por robots en 2025” (Hurtado, 2018). Así rezaba un titular del periódico ABC de hace sólo un par de años ayudado de una foto con un ejército de robots con forma de personas. Ese es el discurso y concretamente el *frame* que deseamos analizar. Un discurso que presenta la robotización y automatización como un proceso con vida propia y que nos deja sin capacidad para vislumbrar escenarios alternativos como, por ejemplo, el de la reducción de la jornada laboral. Parece como si una gran asamblea de robots desempleados pero auto-organizados (será también cosa de la mano invisible...) hubiera decidido el futuro de nuestras vidas o, más concretamente, el de nuestras condiciones laborales en el futuro próximo.

En la medida en que ese discurso tiene o puede tener un efecto directo en diferentes aspectos de la realidad socio-económica (especialmente en las relaciones laborales), estamos obligados a analizarlo y, por tanto, también a adelantar en este apartado cuáles son los supuestos teóricos con los que vamos a contar para ello.

Como ya hemos avanzado, coincidimos con Fairclough (1999) en la importancia y capacidad que tiene el análisis crítico del discurso como elemento teórico y metodológico para estudiar, entre otras cosas, el discurso económico. Un análisis que desde una perspectiva interdisciplinar relaciona lo textual y discursivo con aquellas relaciones sociales, económicas que lo producen, pero que lejos de ser un mero reflejo de ello, también, le influye y condiciona, puesto que está imbricado en la misma. En palabras de Fairclough:

“Una base teórica para analizar el lenguaje en el Nuevo Capitalismo es la consideración del lenguaje -o mejor, con mayor amplitud, la semiosis -como parte irreductible de los procesos sociales materiales” (Fairclough, 2000:17).

Por decirlo con conceptos del tema que nos ocupa: existen especialistas del hardware y buenos programadores del software, pero sin colaboración y conocimientos mutuos el primero se encuentra con un mero aparato de metal, plástico y otros *materiales*, y el segundo con un *lenguaje* de programación que no sabe dónde escribir o desarrollar. Sólo desde la implementación de ambos, hardware y software, es posible conseguir que el ordenador y el *sistema* operativo funcionen.

Habida cuenta de los millones de personas en situación de pobreza, paro, precariedad y exclusión social que genera este sistema capitalista, de las consecuencias producidas por la división sexual del trabajo y la brecha de género de este sistema patriarcal y de la devastación de los recursos naturales provocada por sistema productivista suicida; no podemos decir, ciertamente, que el nuestro sea un sistema muy *operativo*, pero sin embargo, funciona o se mantiene.

¿Cómo es posible que un sistema que genera todas las consecuencias mencionadas pueda mantenerse y goce de cierta legitimación por parte de la mayoría de la población? Decía Ricoeur (2006) que la ideología viene a rellenar la grieta entre la pretensión de la legitimidad del poder y la creencia en la misma. Sin una ideología que rellene la brecha de legitimación generada por las brechas sociales, de género o medioambiental mencionadas, este sistema se desplomaría por su propio peso. Las condiciones materiales necesitan, por tanto, de aparatos ideológicos concretos que los sustenten, le den estabilidad y vayan cerrando todas aquellas grietas que el normal funcionamiento de un sistema económico y social, como el actual, va generando de forma constante. Dicho en palabras del propio Ricoeur: “la ideología funciona para agregar cierta plusvalía a nuestra creencia a fin de que nuestra creencia pueda satisfacer los requerimientos de esa autoridad” (Ricoeur, 2006:213).

Es precisamente el estudio del discurso desde una perspectiva que busca comprender la función del lenguaje y la retórica en el marco de los procesos de legitimación del poder lo que ha caracterizado el análisis crítico del discurso. La brecha mencionada por Ricoeur se rellena con ideología y el análisis del discurso crítico tiene como objetivo, precisamente, estudiar los discursos ideológicos y los elementos de éste que ayudan a multiplicar la potencia ideológica de legitimación del sistema. Poder y discurso son, por

tanto, las dos caras más importantes del análisis del discurso crítico (ACD). En palabra de Wodak:

“La LC y el ACD pueden definirse como disciplinas que fundamentalmente se ocupan de analizar, ya sean éstas opacas o transparentes, las relaciones de dominación, discriminación, poder y control, tal como se manifiestan a través del lenguaje. En otras palabras, el ACD se propone investigar de forma crítica la desigualdad social tal como viene expresada, señalada, constituida, legitimada, etcétera, por los usos del lenguaje (es decir, en el discurso)” (Wodak, 2003:19).

Obviamente, son muchas las perspectivas, visiones y los temas que se han trabajado en el marco del ACD. Tal y como hemos comentado, para nosotros es interesante la perspectiva que ha marcado Fairclough en los últimos años, tanto por su insistencia ya advertida de inter-relación entre lo material y simbólico, como por la importancia que da al lenguaje y al discurso en lo que denomina nuevo capitalismo o capitalismo tardío.

Fairclough analiza el sistema y la vida social como una red interactiva de prácticas productivas de diverso orden (económico, político, cultural, etc...) y, por tanto, entiende que los cambios y modificaciones que se dan en un determinado ámbito tienen conexión y están dialécticamente relacionados con el resto de campos. Concretamente, en “Representación del cambio en el discurso neoliberal” (2000) apuntaba lo siguiente:

“Se puede imaginar el Nuevo Capitalismo como una reestructuración en la red interactiva de las prácticas sociales, lo cual, en parte, corresponde a una reestructuración del orden del discurso” (Fairclough, 2000:18).

En nuestro caso, deseamos analizar cómo los importantes procesos de automatización, robotización y digitalización que se están produciendo en la actualidad están generando también unos discursos determinados que vienen a salvaguardar los intereses económicos y de poder de quien ostenta precisamente la capacidad de llevar a cabo esos procesos.

En dicho trabajo, Fairclough analiza concretamente diferentes documentos y discursos del Banco Mundial y sus recomendaciones de políticas económicas, y sorprende por la importancia que puede tener para nuestro caso, una reflexión que hace sobre lo que para el Banco Mundial “son” y “debieran ser” las políticas económicas. Nos dice así:

“Resumiendo, el cambio se representa desde la afirmación de autoridad, como proceso presente sin historia, que da pie tanto a predicciones acerca del futuro como, y

más relevante, prescripciones acerca del mismo, lo que se debe hacer” (Fairclough, 2000:27).

Obviamente, el profesor de la Universidad de Lancaster se refería a las políticas del Banco Mundial, pero no hemos podido evitar traerlo aquí por su similitud y validez para nuestro caso. ¿O no es verdad que los procesos de automatización y robotización actuales también se (re)presentan discursivamente como si los cambios tecnológicos no tuvieran historia y como predicciones y prescripciones que, irremediablemente, han de ser cumplidas? Ciertamente, es así y para ello desde mi punto de vista resulta fundamental lo que ya he denominado el marco o *frame Terminator 4.0*.

Mi intención es realizar un análisis crítico del discurso económico sobre el tema que nos ocupa pero desde una perspectiva muy concreta: el análisis de marcos o procesos de *framing*.

Fue el sociólogo Erving Goffman quien con la obra “Frame Analysis: An Essay on the Organization of Experience” en 1974 abrió el debate sobre los marcos mentales y la incidencia que ellos tenían tanto en la organización de nuestra percepción social como en las acciones que de ello se derivaban. Para Goffman “las definiciones de una situación se elaboran de acuerdo con los principios de organización que gobiernan los acontecimientos” (Goffman, 2006:11) y denominará marco a los elementos básicos de dicha organización. Esos elementos, obviamente, no son todos los elementos de la realidad. Cuando aprehendemos la realidad no podemos recopilar todos y cada uno de los elementos que la conforman y por tanto unos entran y otros se quedan fuera. Tendremos tiempo para analizar cómo se lleva a cabo este proceso en el marco del discurso que vamos a analizar. Antes quisiera subrayar otra reflexión de Goffman sobre las consecuencias que los marcos tienen en lo que se refiere a la praxis:

“El marco organiza algo más que el significado; organiza también la participación...los participantes normalmente no sólo adquirirán un sentido de lo que está pasando, sino que también (en cierto grado) quedarán espontáneamente absorbidos, enganchados, cautivados” (Goffman, 2006:359).

Esta reflexión es muy interesante puesto que subraya la importancia que tiene el marco o el proceso de *framing* no sólo en la construcción social de la realidad, sino también en la acción social que desde los marcos se pueda provocar. Y cuando digo acción social, obviamente, me refiero a la acción o la ausencia de acción que pueda generar un

marco determinado. Como veremos, un marco como el *Terminator 4.0* que plantea un único diagnóstico como el de la *destrucción* de puestos de trabajo debido a la automatización y a la vez excluye, por ejemplo, una hipotética reducción de la jornada laboral es un *frame* que, como todos, encuadra y desencuadra. Y ese encuadramiento que, desde luego, cuadra perfectamente con los intereses del capital y que se presenta como insoslayable, no sólo nos (re)presenta una realidad determinada sino que nos (des)anima ante la misma. En definitiva, condiciona también la acción frente a la situación o escenario descrito o (re)construido por el marco.

Goffman era un sociólogo especializado en micro-sociología, pero a partir de sus primeras reflexiones el estudio de marcos y el *framing* se ha extendido en muchos estudios del discurso y la comunicación social. Un buen representante de esta línea de investigación es George Lakoff. El investigador de lingüística cognitiva de la Universidad de Berkeley ha llevado a cabo, durante años, una importante investigación sobre los marcos y las metáforas. Los marcos son para este autor estructuras mentales que guían nuestro pensamiento. Cada vez que enmarcamos, llevamos a cabo una elección concreta del lenguaje que encaja con nuestra visión del mundo y al mismo tiempo, cuando leemos o nos hablan mediante un lenguaje determinado, también se lleva a cabo, voluntaria o involuntariamente, una activación de determinado marco con su propia visión del mundo. Indudablemente, para este autor, las metáforas van a cumplir un papel fundamental en toda esa labor de enmarcado y simplificación de las visiones del mundo.

Estas reflexiones, todas ellas, son tratadas en el libro “No pienses en un elefante” (Lakoff, 2007) y a éste hemos de sumarle el trabajo realizado junto a Mark Johnson en “Metáforas de la vida cotidiana” (Lakoff y Johnson, 2004). Para nuestra investigación, y en especial para entender los efectos que una u otra retórica puede tener sobre las personas y la sociedad, es importante comprender que “la metáfora no es solamente una cuestión del lenguaje, es decir, de palabras meramente” (Lakoff y Johnson, 2009:42). Por contra, coincido con ellos cuando nos recuerdan que “los procesos del pensamiento humano son en gran medida metafóricos” (Ídem.). El trabajo de ambos autores supone un largo y detallado esfuerzo por reflexionar sobre el papel que cumplen las metáforas, pero, también, una buena y sistemática labor de ordenación y clasificación de los diferentes tipos de metáforas.

Precisamente, el capítulo 7 de la obra de ambos autores nos habla de las metáforas que generan o producen personificación: “aquéllas en el que el objeto físico se especifica

como una persona” (Lakoff y Johnson, 2004:71). Es evidente que unido a otro tipo de metáforas, sobre todo bélicas, son las de personificación las que directamente están relacionadas con nuestra investigación. Los robots, esos objetos inanimados que necesariamente necesitan de una o muchas personas para ser pensados, diseñados, contruidos y puestos en marcha, tomarán *a posteriori* vida propia, fetichizados que diría Marx, y se nos presentarán en las noticias y el discurso público como si de personas animadas y vivas se tratara.

“Así nos sustituirán los robots en el trabajo” (Falcón, 2017). Este titular de elcorreo.com, acompañado también de una foto de un robot con forma de persona y que mira a un cubo de rubik que tiene en la mano es un buen ejemplo de lo que estamos comentando. Los robots que anuncian la sustitución o desaparición de miles de puestos de trabajo son presentados metafóricamente como si de personas se tratara y la foto que suele acompañar a la noticia no tiene otro objetivo que reforzar, precisamente, ese proceso.

Esa personificación hace que el proceso de robotización se presente como autónomo y al margen de nuestra voluntad. Pero, además, teniendo en cuenta que los términos en que se van a presentar a los robots son claramente amenazantes para las personas (“La robotización de la industria *destruirá* miles de trabajos en España”<sup>1</sup>) hemos de tener en cuenta otra aportación muy importante de Lakoff y Johnson. Hablando concretamente de la inflación y de cómo es presentada siempre personificada, negativamente y de forma amenazante, estos dos expertos en metaforología añaden lo siguiente:

“Pensamos en la inflación como un adversario que puede herirnos, atacarnos, robarnos e incluso destruirnos. La metáfora de LA INFLACIÓN ES UN ADVERSARIO, por tanto, da lugar y justifica acciones políticas y económicas de nuestro gobierno” (Lakoff y Johnson, 2004:72).

Es evidente que en el marco de los procesos de robotización y automatización los robots no sólo han sido metafóricamente personificados sino que, además, lo han hecho presentándose como adversarios directos de los humanos a los que vienen a sustituir. De ahí que hayamos optado por denominar *Terminator 4.0* a ese *frame* o marco que presenta

---

<sup>1</sup> Millán, Agustín (2019). La cursiva es nuestra

a los robots personificados y que como en la conocida película no tienen otro objetivo que acabar con nuestras vidas.

Asimismo, e igual que con la inflación, con ese marco se justificarán determinadas políticas. Para nuestro caso se presentará como necesaria la disminución de los salarios ya que el número de sujetos (en este caso objetos) que vienen a conformar el nuevo ejército de reserva parece que se incrementa exponencialmente. Si durante los últimos años la amenaza de la deslocalización servía para contener o disminuir los salarios, ahora el proceso de robotización o la amenaza del mismo juega, en cierta manera, la misma función.

Para finalizar con este apartado de presentación de los instrumentos conceptuales y teóricos que vamos a utilizar para indagar y reflexionar sobre el *frame Terminator 4.0* y sus consecuencias, quisiéramos añadir unas últimas aportaciones de otros estudiosos del *framing*. Nos referimos concretamente a David A. Snow y Rober D. Benford. Estos dos autores han utilizado principalmente el estudio de marcos en el campo de la lucha de los movimientos sociales, pero nosotros vamos a utilizar sus categorías conceptuales por ser realmente muy valiosas para el estudio del caso que nos ocupa.

Para Snow y Benford los procesos de *framing* o enmarcado se llevan a cabo mediante una triada que resulta fundamental tanto para comprender la realidad como para aproximarse a ello o hacerle frente. Nos referimos a lo que ellos denominan “marco diagnóstico”, “marco pronóstico” y “marco motivacional” (Snow y Benford, 2000). El primero de ellos elabora la lectura principal de la situación, el segundo propondrá las recetas para hacerle frente y el tercero de ellos, como su nombre dice, tiene el objetivo de motivarnos. Tendremos tiempo para profundizar en esta clasificación pero simplemente añadir por el momento que aunque nuestro marco de análisis principal se refiere al primero de ellos (marco diagnóstico que nos anuncia la desaparición de miles de puestos de trabajo) en los discursos que analizaremos también estarán presentes los otros dos marcos.

Sin más preámbulos vamos con ello.

### **3.- *Frame Terminator 4.0*: la robotización eliminara millones de empleos.**

Como ya hemos adelantado denominamos *Terminator 4.0* al *frame* que en estos últimos años se repite de forma manida en el discurso económico, personificando metafóricamente a los robots y pronosticando la desaparición de miles o millones de

puestos de trabajo. Este marco o *frame*, como todos, subraya o enmarca determinados aspectos de la realidad, a la vez que desenmarca y deja fuera de ella a otros.

Obviamente, la sustitución de la mano de obra por las máquinas es un viejo tema que, entre otras cosas, en el siglo XIX generó el movimiento ludita. El debate, obviamente, se ha mantenido durante décadas. A primeros del siglo XX, el escritor checo Karel Capek utilizó por primera vez la palabra “robot” para describir a algo que hoy relacionaríamos más con la biogenética que con la robótica. Planteó que esos *robotas* se podían hacer cargo de los trabajos forzosos y como es de sobra conocido la utilización del término robot se ha extendido a las diferentes lenguas del mundo.

No obstante, este debate ha irrumpido esta pasada década con más fuerza de lo que lo había hecho durante el siglo XX. Es cierto que el inicio del siglo XXI se caracteriza en lo que a transformaciones materiales se refiere por un incremento enorme de los procesos de digitalización y automatización en la industria, en particular, y en la economía, en general. En todo caso, no debemos olvidar que la puesta en marcha de internet en lo comunicativo y las transformaciones en los campos de la máquina herramienta y la automatización en lo productivo, supusieron también en el siglo XX una revolución tecnológica, sin precedentes. Sin embargo, como decíamos, ha sido el inicio de este siglo XXI el que ha generado la revitalización del debate al que nos estamos refiriendo.

En septiembre del 2013 los profesores Carl Benedikt Frey y Michael Osborne publicaban el conocido trabajo “The future of employment: how susceptible are jobs to computerisation” y anunciaban que el 47% de los empleos de los EEUU estaban en riesgo. Después de analizar la posibilidad de que las tareas de 702 empleos pudieran ser computarizadas llegaban a las conclusiones mencionadas y advertían, además, que la computarización y los salarios estaban inversamente relacionados.

Los términos o conceptos que utilizan estos autores para referirse a los efectos de la computarización son principalmente tres. Hablan de *riesgo*, de *impacto* y de *sustitución* (Frey y Osborne, 2013). La computarización se presentaba con vida propia (aunque relativizada según las tareas); el proceso se presentaba de forma negativa (riesgo, impacto) y planteaba un marco diagnóstico basado en la sustitución de las tareas, pero no la disminución de las horas de trabajo. El marco estaba servido y con ello el enmarcado y el desenmarcado. Las posibilidades de acción y de inacción.

Los medios de comunicación se hicieron eco del trabajo y claro está, algunos se ciñeron a los términos del trabajo, pero otros no dudaron en hacer interpretaciones todavía más abusivas del estudio y con ello acrecentar los términos de la supuesta amenaza.

En todo caso, antes de entrar a valorar los titulares de prensa y el enmarcado que ello supone para el tema, queremos subrayar el importante esfuerzo llevado a cabo por el establishment para que este tema se hiciera un lugar en la difícil y complicada agenda de la opinión pública internacional.

Para ello, el Forum Económico Mundial que se reúne anualmente en la ciudad de Davos publicó durante los años 2016 y 2018 sendos informes económicos sobre la cuarta revolución industrial y el futuro del trabajo. El objetivo indudablemente era dar un paso más allá. Frey y Osborne no habían hablado de puestos de trabajo o empleos, sino de tareas, pero el Foro de Davos se atreverá en sus informes a dar estimaciones con números absolutos sobre el efecto de la automatización en el empleo.

En el primer informe encontramos la siguiente cita:

“According to these calculations, current trends could lead to a net employment impact of more than 5.1 million jobs lost to disruptive labour market changes over the period 2015–2020, with a total loss of 7.1 million jobs -two thirds of which are concentrated in the Office and Administrative job family- and a total gain of 2 million jobs, in several smaller job family” (W.E.F., 2016:13).

Y respecto al segundo informe, entrando también en estimaciones absolutas, la cifra se incrementaba enormemente. Si en el informe anterior se hablaba de 5 ó 7 millones de empleos para el período 2015-2020, en el segundo se elevará la cifra hasta los 75 millones, pese a que sólo amplía el periodo en dos años, hasta el 2022:

“One set of estimates indicates that 75 million jobs may be displaced by a shift in the division of labour between humans and machines” (W.E.F., 2018:8).

Hay que decir que en este caso, como veremos, hay otro dato que va a acaparar el interés de los medios de comunicación y es precisamente el que concierne a esta cita:

“Nearly 50% of companies expect that automation will lead to some reduction in their full-time workforce by 2022” (Idém).

Hay que decir que este segundo informe también hablaba de la posible creación de más de 130 millones de nuevos *roles*. En todo caso, a los que iban a desaparecer el informe los trataba bajo el término de *jobs* y a los que iban a crearse simplemente los mencionaba

como *roles*. Además de las cifras, deseamos subrayar que en el primer informe el Foro utilizará el término *impact*, y en este segundo informe de 2018 el término utilizado es concretamente el de *displaced y reduction*.

Obviamente los medios se hicieron eco de dichos informes y aunque hablamos de trabajos de decenas de hojas, datos y estimaciones, como podemos observar a continuación, los titulares y enmarcado principal de los medios se centraron en los datos de los párrafos seleccionados:

Pongamos unos ejemplos tanto para el caso del 2016 como del 2018:

“Los robots inteligentes causarán la pérdida de 5,1 millones de empleos en cinco años” (*lainformación.com*, 2016).

“La 'Cuarta Revolución Industrial' eliminará 7 millones de empleos hasta 2020” (*elconomista.com*, 2016).

“La Cuarta Revolución Industrial acabará con 5 millones de puestos de trabajo” (E. Arrieta, *expansión.com*, 2016).

“Robots harán el 52% de las actividades profesionales en 2025” y el subtítulo: “De acuerdo con un estudio del Foro Económico Mundial, se prevé que, en 2022, podrían desaparecer 75 millones de empleos en distintos sectores” (TecReview, 2018).

“En 2025 los robots harán más tareas que los humanos” y el subtítulo “Un informe del Foro Económico Mundial prevé que en 2022, podrían desaparecer 75 millones de empleos en sectores como la contabilidad, el secretariado, las fábricas de ensamblaje, los centros de gestión de clientes o los servicios postales” (Dinero, 2018).

Y teniendo como referencia la segunda cita del segundo informe nos encontramos, por ejemplo, con estos titulares y enmarcado:

“Más de la mitad de los empleos actuales serán reemplazados por robots en 2025” (Hurtado, 2018).

“Más de la mitad de los trabajos podrán robotizarse en 2025” (*larazon.es*, 2018).

Más adelante, profundizaremos en los términos y conceptos utilizados y que vienen a consolidar el marco o *frame* que estamos investigando. Ahora vamos a avanzar para poner en evidencia que además del salto que supuso en la academia el trabajo de Frey y Osborne y los informes mencionados del Foro Económico Mundial, la publicación de informes sobre el tema ha sido una constante en los últimos años, tanto por parte de organizaciones o instituciones internacionales, como por parte *think tanks* o fundaciones.

En primer lugar, me gustaría subrayar el trabajo elaborado por la OCDE. Este informe, también publicado en el 2018, lo firman Ljubica Nedelkoska y Glenda Quintini. Utilizan la misma metodología y categorías propuestas por Frey y Osborne, pero ya no hablarán de tareas sino directamente de empleos, y se realizarán estimaciones para los diferentes países que conforman la OCDE. Para el conjunto de ellos, decía así en sus conclusiones:

“The estimates suggest that 14% of jobs in OECD countries participating in PIAAC are at high risk (probability of over 70%) of being automated based on current technological possibilities” (Nedelkoska y Quintini, 2018).

Los medios, una vez más, no tardaron en hacerse eco del informe. Muy probablemente, ayudados por esas notas de prensa que resumen algunos de los datos de dichos informes, los medios se centraron también en este aspecto a la hora de titular y enmarcar la noticia:

“La OCDE prevé la desaparición de uno de cada cinco empleos en España” (Sánchez, 2018).

“Los robots amenazan al 20% de los puestos de trabajos en España” (Gregori, 2018).

“Los robots amenazan con quitar el trabajo a más de 4 millones de españoles según la OCDE” (Varela, 2019).

Como vemos, los términos utilizado en el informe era *high risk* y en la misma dirección negativa. Los medios convertirán ese alto riesgo en conceptos como desaparecer, amenazar o quitar.

Lo cierto es que a partir de los trabajos e informes que hemos mencionado, diferentes instituciones, organizaciones empresariales, fundaciones y *think tanks* han dado a conocer muy diferentes trabajos sobre la materia. En la mayoría de ellos se opta por el mismo marco o *frame* que plantea la robotización como un riesgo o amenaza para el empleo. Tanto en dichos trabajos como en sus presentaciones públicas los términos como amenazar, destruir, eliminar o sustituir son una constante.

No podemos en este breve trabajo dar cuenta de todos ellos, pero sí quisiera hacer mención a un trabajo publicado el año 2017 por la Consultoría Global Mckinsey Institute, una de las más prestigiosas consultorías a nivel global. El informe de esta consultoría habla de actividades y no de empleos, pero llega a la siguiente conclusión:

“En términos generales, estimamos que el 49 por ciento de las actividades que son remuneradas en la economía global tienen el potencial de ser automatizadas si se adaptan las tecnologías probadas en la actualidad” (McKinsey, 2017:5).

Como se ve en este caso, los términos utilizados son más positivos, se habla de potencialidad y el informe en general presenta la automatización como una oportunidad. No obstante, en ese trabajo se realiza un cálculo de cuantos trabajadores o empleados están asociados a actividades automatizables y la presentación pública del documento derivó en estos titulares por parte de dos medios como El País y la BBC:

“La robótica eliminará hasta 800 millones de empleos en el 2030” (Della Coletta, 2017).

“Robot automation will take 800 million jobs by 2030” (BBC, 2017).

No creo que sea casualidad que ambos medios, al igual que muchos otros que se publicaron a lo largo y ancho de todo el mundo, sacaran la misma conclusión. Hay que recordar que el informe hablaba de actividades y no de empleos y sólo se refería a éstos para hablar de que eran potencialmente automatizables, aunque fuera en muy diferente grado. De hecho, lo que sorprende al leer dicho informe es que el verdadero titular de dicho trabajo no fuera el siguiente:

“Aunque menos del 5 por ciento de las profesiones pueden ser totalmente automatizadas, cerca del 60 por ciento tienen por lo menos un 30 por ciento de actividades automatizables” (McKinsey, 2017:5).

Esto es, según el informe que en medios de comunicación de todo el mundo aparece como el más demoledor de todos (había elevado a 800 millones los empleos supuestamente sustituibles), resulta que sólo el 5% de los empleos es totalmente automatizable y, por tanto, la gran mayoría de empleos o profesiones sólo son parcialmente automatizable.

Es evidente, que no es lo mismo titular con la desaparición o la sustitución de puestos de trabajo que enmarcar anunciando que sólo una parte de nuestro trabajo lo puede hacer un robot o una máquina. El primero resta valor a la fuerza de trabajo. Por el contrario, el segundo, añade valor a la misma y, por si esto fuera poco, abre la puerta al debate sobre la disminución de la jornada laboral.

Y es que al margen de lo que dijera el informe, alguien se encargó de resumir el informe en un buen marco o *frame* que pusiera el acento en que 800 millones de puestos

de trabajo iban a desaparecer en las economías más avanzadas del mundo. Pero hay más. El segundo titular del diario El País, añadía lo siguiente:

“Un informe destaca que Japón, EE UU y Alemania serán los más golpeados por la automatización. El impacto en México será menor por los bajos sueldos” (Della Colleta, 2017).

Como vemos ya no es sólo que el enmarcado o *frame* principal nos plantee un marco diagnóstico que plantea la destrucción de millones de empleos sino que además nos dice que un remedio para evitarlo es la bajada de sueldos. Hay que recordar que el primer trabajo de Frey y Osborne (2013) también correlacionaba sueldos y automatización.

En ese sentido, y para ir finalizando, tenemos que decir que en todos estos trabajos e informes, de una manera más general o más concreta, aparecen descritos los tres marcos de Snow y Benford (2000) a los que hacíamos referencia en el apartado teórico. Todos estos trabajos plantean un marco diagnóstico principal que enmarca el problema y condiciona el resto de marcos y reflexiones. Ese marco *Terminator 4.0* presenta el tema de forma claramente negativa, personifica el proceso de automatización, lo presenta como natural e inamovible y con términos y metáforas bélicas como riesgo, amenaza, destruir, eliminar o incluso *kill*<sup>2</sup> que restan valor o importancia a la fuerza de trabajo. El objeto creado por el trabajador o la trabajadora, el robot, se convierte en sujeto que viene a sustituir a una mano de obra que, en la medida en que puede ser eliminada o destruida, se ha convertido en objeto sustituible. Como en la cámara oscura mencionada por Marx y Engels en “La ideología alemana” (Marx y Engels, 1974), mediante esta posición ideológica presentada por el *frame Terminator 4.0*, la realidad se nos presenta de forma invertida. Es el objeto fetichizado el que va a determinar el futuro de los sujetos que los crearon y no al revés.

Claro que como decían Marx y Engels suele ocurrir que esa ideología representa los intereses de la clase dominante. No hay más que ver que el marco pronóstico de todos estos informes nos plantea que los y las trabajadoras sólo tienen dos posibilidades para hacer frente a dicho marco diagnóstico: la primera posibilidad es la de adaptarse a esa nueva realidad tecnológica mediante la formación y la capacitación. La segunda es que mediante la asunción de que los robots pueden sustituirnos, no nos queda más remedio que aceptar una bajada de salarios. El marco diagnóstico condiciona la mirada y la reflexión sobre el tema y el marco pronóstico nos plantea una supuesta solución. Como

---

2 “Robots will kill 20M manufacturing jobs by 2030” (DeNisco, 2019)

quiera que también existe un tercer marco en la triada planteada por Snow y Benford (2000), el marco motivacional, haré una breve mención a lo que supone, en mi opinión, ese marco para nuestro caso de investigación. Aunque en los medios, el enmarcado y *frame* principal del tema es el que hemos denominado *Terminator 4.0* y las consecuencias que de él se desprenden, también es cierto que en muchos de esos trabajos se hace mención a los nuevos puestos de trabajo que generarán los grandes procesos de robotización y digitalización. Ello también tiene un eco parcial en los artículos periodísticos. En cierta manera, nos quieren decir que también hay un lado bueno en este proceso: se crearán nuevos empleos, ligados a la digitalización y alta tecnología y por lo tanto hemos de motivarnos y formarnos si queremos alcanzar alguno de ellos. Ya tenemos los tres marcos. Una triada sin prácticamente solución para una mayoría que, o se baja el sueldo, o verá como su empleo será sustituido por un robot. En todo caso, añade el último marco, el motivacional, no te desanimes, hay esperanza, si te formas podrás alcanzar uno de los nuevos empleos.

Nuestro propósito era centrarnos en el primero de ellos, el marco diagnóstico. Primero porque es el más importante de ellos, porque condiciona la mirada, la organización de los acontecimientos que decía Goffman (2006) y porque además crea (o limita) las posibilidades de acción. Es evidente que siete años después de la publicación del trabajo de Frey y Osborne (2013) lo que hemos denominado el *frame Terminator 4.0* goza de demasiada buena salud, y la percepción global es que la robotización será negativa para el empleo y los salarios.

“El 64% de los trabajadores cree que la robótica destruirá el empleo” (EFE, 2018).

Así rezaba un titular de la agencia EFE del 2018 y que luego tuvo eco en buen número de medios de comunicación. Leyendo la noticia es difícil saber quién ha hecho la encuesta, a quién se le ha preguntado y cómo se les ha preguntado. Pero ya se sabe que el único objetivo de muchas encuestas no es conocer la opinión del encuestado, sino publicar una opinión, en este caso nuestro *frame*, con el aval de los encuestados, en este caso los trabajadores.

Este marco o *frame terminator 4.0* se repite prácticamente en la mayoría de los discursos públicos que desde los medios del establishment se llevan a cabo para hablar de la interrelación entre empleo y robotización o digitalización. Sin embargo, como ya hemos hecho mención en el caso del informe de Global McKinsey, las conclusiones sobre los diferentes trabajos y estudios sobre la materia son francamente matizables y

criticables. Claro está, ello nos llevaría, como hemos avanzado a plantear diferentes *frames* o marcos sobre el tema, al margen de los que hemos descrito y especialmente del marco diagnóstico principal. Empezaremos por los matices, críticas y otros estudios que sobre dicho tema también se han puesto encima de la mesa, pero que obviamente no han tenido el reflejo público y mediático que los anteriores.

#### **4.- Terminator 4.0 se empieza a tambalear**

El *frame* se ha planteado, prácticamente como *Terminator* en la película, invencible, pero lo cierto es que pese a que el informe de Frey y Osborne ha sido citado más de 5000 veces en otros trabajos científicos, sin embargo, las matizaciones que los propios autores hacían en el mismo trabajo han sido obviadas.

En primer lugar, como ya se ha avanzado, Frey y Osborne pese a enmarcar el tema como un riesgo, desde el principio aclararon que ellos habían analizado tareas y que no habían entrado a calcular cuántos empleos podían ser sustituibles. En palabra de los autores:

“It shall be noted that our predictions are based on expanding the premises about *the tasks* that computer-controlled equipment can be expected to perform” (Frey y Osborne, 2013:42).

Las cursivas son nuestras. Y añadían:

“We make no attempt to estimate how many jobs will actually be automated” (Idém).

Además, a continuación mencionan tres temas que para ellos pueden resultar cruciales en el desarrollo del proceso de automatización. En primer lugar, recuerdan que este proceso irá unido al precio que puedan tener tanto la mano de obra como el capital. En segundo lugar, recuerdan que muchos desarrollos tecnológicos pueden encontrarse con protestas sociales o una opinión pública que exija un mayor control público o político y se refieren, concretamente, a la regulación que ya se estaba dando en EEUU sobre el automóvil sin conductor. Finalmente, mencionan los llamados cuellos de botella tecnológicos que para decirlo de forma simple y breve son momentos del avance tecnológico que en la medida en que no sean superados satisfactoriamente pueden provocar importantes retrasos en la extensión de la tecnología a determinadas tareas. No voy a extenderme en estas tres limitaciones. Lo fundamental es comprender que el *frame* principal y mayoritario que interrelaciona empleo y robotización de forma negativa, académicamente se basa en un trabajo que goza desde el principio de las matizaciones o “limitations” (Idém) que los propios autores reconocen al final de su obra. El propio Carl

Benedict Frey en la presentación de su último libro en julio del 2019 quiso ahondar más en estas limitaciones y ha aclarado que no cree que los próximos 30 años vayan a terminar con la mitad de los estadounidenses en el paro<sup>3</sup>.

Pero además de las limitaciones explicitadas al final del famoso trabajo y que parece que nadie ha querido tener en cuenta, deseamos también mencionar el estudio realizado por Dauth y otros (2017) sobre el efecto de los procesos de robotización y digitalización en Alemania, probablemente el país del mundo con un mayor índice de automatización.

En este trabajo se analizaron de forma concreta los efectos de la robotización a nivel individual y global y los efectos que pudiera tener sobre los salarios. Es importante entender que un robot o una máquina concreta puede a un nivel individual sustituir determinadas tareas de un(a) trabajador(a), pero es importante comprender la necesidad de visualizar los procesos a un nivel más general, analizar los puestos de trabajo que se pueden crear relacionados con ello, bien sea en forma de mantenimiento o servicios adyacentes o bien otro tipo de empleos y tareas complementarias. Además, como veremos más adelante, en estos nuevos empleos creados a partir de la automatización de tareas concretas, muchas veces se da la singularidad de que la persona tiene una ventaja sobre la máquina. Volveremos a este tema. Ahora nos quedamos con los resultados del importante estudio realizado por Dauth y otros (2017) y que finaliza así sus conclusiones:

“Overall, we conclude that robots have not been major job killers in Germany so far, somewhat in contrast to the buzz in some of the contemporary public debate. But they do induce notable distributional shifts. Compared to the US, it seems that the reaction of the German labour market has been more friendly, not only to the ‘China shock’ (Dauth et al. 2014, Marin 2017), but also to the rise of robots” (Dauth et al., 2017).

Esto es, para los investigadores alemanes no se puede concluir en modo alguno que la robotización haya generado la desaparición de empleo en el país del mundo con mayor automatización en las áreas manufactureras e industriales. En todo caso, nos advierten de que este proceso sí genera cambios distributivos importantes. Respecto a cómo están relacionados estos dos temas, el informe da cuenta de una reflexión muy interesante:

“We believe that those empirical findings reflect a key feature of industrial relations in the German labour market -the manufacturing sector is still highly unionised, and blue-collar wages (especially) are typically determined collectively with strong involvement of work councils. It has

---

3 En xataka.com (2019)

been frequently argued that German unions have a strong preference for maintaining high employment levels, and are willing to accept flexible wage setting arrangements, such as opening clauses, in the presence of negative shocks in order to keep jobs” (Ídem.)

Al igual que en la limitaciones de Frey y Osborne, Dauth y otros (2017) introducen también factores políticos, institucionales, sociales o en este caso sindicales, que son absolutamente relevantes para nuestro tema. En base a este trabajo, por tanto, se puede afirmar que el proceso de automatización y sus consecuencias no está al margen de las condiciones laborales y sindicales en las que se produce y, sobre todo, de las relaciones de poder existentes en cada país y en cada momento histórico. Hablar de la destrucción de empleos debido a la robotización en abstracto y al margen de todo tipo de factores, es seguir imaginando la llegada de robots a la isla de Robinson Crusoe para hacer abstracciones que no tienen ningún sentido sino es el de beneficiar los intereses del capital. Una abstracción que genera presión sobre el factor trabajo y que incluso en sectores y países con un alto índice de sindicalización y participación de los trabajadores en el funcionamiento de las empresas, puede parar el efecto sobre la contratación pero no sobre los salarios. Y ello, incluso, aunque los procesos de automatización hayan servido para incrementar la productividad de las empresas.

*Terminator 4.0* se sigue tambaleando y todavía tenemos algo más que añadir sobre las abstracciones y los estudios sobre los procesos de automatización.

Acabamos de subrayar la importancia de valorar otros factores y ahora quisiera recordar que también hay estudios que plantean la necesidad de analizar los procesos de automatización de una forma dinámica y no estática como se realizan la mayoría de ellos. En los estudios comentados hasta ahora, el análisis se hacía en base a las tareas existentes en ese momento y se calculaba o simulaba la posibilidad de automatizarlas. Sin embargo, hay trabajos como el de Daron Acemoglu y Pascual Restrepo (2017), que no sólo analizan las tareas actuales, sino que comprenden que la automatización de algunas de ellas genera nuevas y más complejas tareas. Según estos investigadores, en estas nuevas áreas y debido a su adaptabilidad, la mano de obra tiene ventaja sobre el proceso de automatización. En palabras de los propios autores:

“At the center of our model is a task-based framework. Automation is modeled as the (endogenous) expansion of the set of tasks that can be performed by capital, replacing labor in tasks that it previously produced. The main new feature of our framework is that, in addition to automation, there is another type of technological change complementing labor. In our model,

this takes the form of the introduction of new, more complex versions of existing tasks, and it is assume that labor has a comparative advantage in these new tasks” (Acemoglu y Restrepo, 2017).

No me extenderé más en este apartado. Nuestro objetivo no es analizar todos y cada uno de los trabajos realizados sobre la robotización y el empleo, pero sí poner sobre la mesa algunos para evidenciar que ninguno de ellos se ha realizado en base a puestos de trabajo, sino que el objetivo era medir la automatización de tareas. Es evidente que incluso los autores de los trabajos que más han sido utilizados para acrecentar el *frame Terminator 4.0* desean subrayar que hablan de tareas y no de empleos. Todo ellos reconocen diferentes limitaciones en sus análisis y entienden que hay factores de diverso índole (desde políticos a tecnológicos, pasando por sindicales) que pueden afectar directamente a dicho proceso. Si a ello sumamos análisis empíricos como el de Alemania o modelos dinámicos como el expuesto ahora mismo, entiendo que el marco principal sobre robotización y empleo, tal y como está planteado, puede cuando menos ponerse en entredicho desde un punto de vista científico o académico.

Sin embargo, como hemos analizado en el punto anterior, la publicación de la mayoría de los informes y trabajos se ha realizado en una única dirección. Se ha presentado el proceso de robotización como inmutable y al margen de todo tipo de factores que no sean tecnológicos y se nos ha repetido hasta la saciedad que dicho proceso iba a generar la disminución de puestos de trabajo. Además, en la medida que los robots podrán sustituir la mano de obra, irremediablemente su costo, los salarios, deberán disminuir. En todo caso, como acabamos de afirmar, no hay sustento para tanto titular y *frame* desproporcionado.

## **5.- Otro *frame* era y es posible**

Imaginemos que tras el primer realizado por Frey y Osborne y teniendo en cuenta que hablaba del 47% de tareas pero no de empleos, alguien hubiera titulado así: “En el futuro próximo trabajaremos la mitad para producir lo mismo o más”. Imaginemos que tras la publicación del informe de Mckinsey Global Institute hubiéramos desayunado con uno de los datos de este trabajo: “sólo el 5% de los empleos son totalmente automatizables”. Y para finalizar con hipotéticos titulares, pensemos que con el informe de Acemoglu y Restrepo en la mano, hubiéramos propuesto un titular como “la robotización genera nuevas tareas en las que el trabajador tiene ventaja respecto a los robots”. Todos ellos nos hubieran hecho enmarcar, organizar nuestra visión de la realidad y plantear alternativas de forma diferente.

Se ha presentado la robotización y la digitalización como un problema y algo que debe afectar negativamente a la clase trabajadora. Pero como dice el filósofo Slavoj Žižek, “no es esta *amenaza* una buena razón para reorganizar la producción de manera que los obreros trabajen mucho menos? En pocas palabras, ¿no es este problema su propia solución? (Žižek, 2018:14).

Es verdad que los trabajos que hemos analizado dan pie a entender que una parte muy importante de nuestros empleos la podrán realizar los robots, máquinas y computadoras, pero los humanos, las personas, los y las trabajadoras, seguimos siendo imprescindibles para la organización de los medios y las relaciones producción. Por otra parte, más allá de las diferencias que existen entre los informes mencionados sobre el efecto de la robotización en el empleo, parece que todos coinciden en un posible incremento de las desigualdades sociales, entre otras, por una menor participación de los salarios en el conjunto de la renta. Pero esto también es evitable, por supuesto que sí.

Todo ello, y en consonancia con la reflexión de Žižek, nos debería llevar a las siguientes preguntas: ¿No deberíamos pensar en una reorganización de los medios y las relaciones de producción atendiendo a las nuevas capacidades productivas y tecnológicas que nos brindan? ¿Habida cuenta de la aceleración tecnológica que vivimos en la actualidad, tiene lógica mantener una jornada laboral de 40 horas que tiene ya cien años de historia? ¿No es cierto que si una parte importante de nuestro trabajo se puede automatizar debemos aprovecharlo para trabajar menos? ¿No es cierto que una disminución de la jornada laboral puede ir paralela al reconocimiento y reparto de unos cuidados y trabajos domésticos que en la actualidad son mayoritariamente llevados a cabo por las mujeres? ¿No ayudaría una reflexión desde esta perspectiva a plantear que a futuro todos y todas debemos trabajar menos para que podamos trabajar todos y todas? ¿No ayudaría esta perspectiva a mantener una visión que entienda que los robots no tienen vida propia y que nos corresponde a nosotros y nosotras decidir cómo garantizar una vida digna?

Sinceramente, creo que el *frame Terminator 4.0*, además de presentar la robotización como una amenaza para nuestros empleos, nos presenta un proceso con vida propia que anula la necesaria capacidad política y social de decidir cómo queremos organizar todo aquello que afecta a la economía y cómo gestionamos nuestros recursos naturales y materiales de la forma más idónea para garantizar una vida digna para todas las personas. Evidentemente, eso requiere de otro marco, de otro *frame* que empiece, en lo que a nuestro

tema se refiere, por no presentar la automatización de forma negativa, por no fetichizar y dar propia a los robots, por subrayar que habrá tareas que se podrán automatizar y otras que no va a ser posible. En definitiva, hablamos de presentar una realidad más abierta y con más posibilidades que permita tomar las decisiones políticas, económicas, laborales y sociales que se entiendan más apropiadas para la humanidad.

Dice Marina Garcés que “la fascinación por el apocalipsis domina la escena política, estética y científica. Es una nueva ideología dominante que hay que aislar y analizar, antes de que como un virus, se adueñe de lo más íntimo de nuestras mentes” (Garcés, 2017:15). Al inicio del trabajo decíamos que cada *frame* encuadra y, a la vez desencuadra. Si de lo que se trata es de hacer frente a los *frames* distópicos, conviene construir un discurso económico y unos *frames* que encuadren y traigan al centro de nuestros análisis y preocupaciones a las personas y sus condiciones de vida y de trabajo.

Al hilo de la situación creada por la pandemia del Covid-19, economistas, sociólogos e intelectuales de todo el mundo hacían público el pasado mes de mayo una iniciativa conjunta en la que reivindicaban lo siguiente: “Humans are not resources. Coronavirus shows why we must democratise work” ( Ferreras y otros, 2020). Democratizar el trabajo pasa por recuperar la capacidad de decidir cómo organizamos el empleo, o mejor dicho el trabajo. Democratizar el trabajo significa comprender, aunque parezca obvio, que el poder lo deben tener las personas, no un ejército de robots al servicio de unos pocos.

## **6.- Terminator 4.0 y la economía de los cuidados.**

Para ir finalizando realizaré una reflexión más de lo que supone el *frame Terminator 4.0* para otro aspecto fundamental de la vida económica: los cuidados.

Desde la economía feminista se ha denunciado el ocultamiento al que son sometidos los cuidados en la economía. Tras hacer un repaso del pensamiento económico principal Amaia Pérez de Orozco llega a la conclusión siguiente:

“Hemos recorrido un camino de invisibilización y ocultamiento que ha ido legitimando la desaparición de la reproducción de nuestras cartografías del mundo. Esa invisibilización era el proceso simultáneo requerido para asentar en el epicentro a los mercados capitalistas y a su lógica de acumulación. La reproducción es el otro oculto de la producción. El sistema socioeconómico tiene la forma de un iceberg” (Perez Orozco, 2014:203).

Dicho esto, parece evidente que nuestro *frame Terminator 4.0* no hace otra cosa que reiterarse o profundizar en esa invisibilidad. La economía del futuro es presentada por

este *frame* como escenario repleto de robots, redes telemáticas y totalmente digitalizado. No negamos que eso sea parte de lo que el futuro nos depara, pero repetimos, quien encuadra desencuadra. El ejército de robots oculta a las millones de personas que en el futuro se encargarán del cuidado de la vida.

Obviamente, no ha tenido el eco social y mediático que los informes mencionados, pero la OIT publicó el 2018 un informe bajo el título “El trabajo de los cuidados y los trabajadores del cuidado. Para un futuro con trabajo decente” que anunciaba lo siguiente:

“En 2015, había 2100 millones de personas necesitadas de cuidados (1900 millones de niñas y niños menores de 15 años de edad, de los cuales 800 millones eran menores de 6 años, y 200 millones de personas mayores que habían alcanzado o superado la esperanza de vida saludable). De aquí a 2030, se prevé que el número de beneficiarios de cuidados ascenderá a 2300 millones, a saber, 100 millones más de personas mayores y 100 millones más de niñas y niños de edades comprendidas entre los 6 y los 14 años” (OIT,2018:2)

Es lógico pensar que si imaginamos la sociedad del futuro habrá muchas más personas mayores y también más niños y niñas que cuidar. Si nos limitamos a las economías o sociedades que más posibilidades tienen de avanzar en nuevas tecnologías y automatización es evidente que ya se está produciendo, además, un proceso de envejecimiento en las mismas que indudablemente genera mayores demandas en materia de cuidados. El informe de la OIT dice lo siguiente sobre la creación de nuevos empleos:

“Las políticas transformadoras y el trabajo de cuidados decente son fundamentales para asegurar un futuro del trabajo que se apoye en la justicia social y promueva la igualdad de género para todos. Su aplicación exigirá duplicar la inversión en la economía del cuidado, lo que podría conducir a un total de 475 millones de empleos de aquí a 2030, es decir 269 millones de nuevos empleos” (OIT, 2018:2).

Estamos hablando de que en los próximos años es posible crear más de 200 millones de empleos en el sector de los cuidados, pero esa realidad no aparece en los *frames* o marcos que condicionan, en general, nuestras miradas sobre el futuro económico de las sociedades.

El *frame Terminator 4.0*, por tanto, perpetúa la invisibilización de los cuidados. Con ello, ayuda a consolidar esa dicotomía entre lo productivo y reproductivo que hace que lo primero se siga valorando y lo segundo se mantenga entre lo precario y lo no retribuido. En este caso también, enmarcar supone cualificar y desenmarcar provoca descualificar,

subestimar e infravalorar a los cuidados y el peso y trascendencia que debieran tener en las economías y sociedades del futuro.

## 7.- Conclusiones finales

Hemos partido de una reflexión que nos animaba a comprender y aprehender la realidad como un todo donde lo material y lo simbólico se presentan relacionados o ensamblados en una realidad dinámica y dialéctica.

Los enormes cambios tecnológicos producidos en las últimas décadas en materia de digitalización y robotización están produciendo grandes cambios en nuestros modos de producción y por ende, también en las relaciones de producción. Estos cambios parecen estar acelerándose en esta última década y con ellos se ha activado, una vez más, el debate sobre los efectos que la automatización pueda tener en el empleo.

Décadas de neoliberalismo, desregulación y desmantelamiento de lo público han dejado en manos del sector privado y de las grandes transnacionales, el desarrollo productivo de la economía en general y de la tecnología en particular. No tenemos aquí espacio para profundizar en los millones de euros y/o dólares que se han invertido desde las administraciones públicas para poder obtener esa tecnología, simplemente nos limitaremos a constatar que hoy día la mayor parte de ella está en manos privadas.

Los enormes avances tecnológicos obtenidos y previstos, así como la enorme capacidad productiva de la economía mundial, es una realidad insoslayable. Los diferentes estudios y análisis que hemos visto en este trabajo constatan que muchas tareas hasta ahora realizado por los y las trabajadoras podrán ser realizadas por máquinas u ordenadores.

El pasado año se cumplían cien años de la huelga de La Canadiense en Barcelona y, por tanto, de la obtención de la jornada laboral de ocho horas. Un siglo después y con el desarrollo tecnológico anunciado parece que es un buen momento para abrir el debate sobre la reducción de la jornada laboral, para debatir sobre la necesidad de que todos y todas trabajemos menos para poder trabajar todos y todas.

Sin embargo, los informes que hemos analizado en este trabajo y especialmente el discurso público desarrollado en la presentación de los mismos ha conllevado la puesta en marcha de lo que he denominado *frame Terminator 4.0*. Un marco que fetichiza la robotización en forma de amenaza con vida propia. Un *frame* que lejos de plantear como alternativa la disminución de la jornada laboral, única y exclusivamente se centra en la

hipotética sustitución o eliminación de empleos debido a la automatización. Además, en la medida que infravalora al factor trabajo presiona negativamente sobre su valor, precio o salario. Este *frame* ha sido y es utilizado no sólo en la presentación de dichos informes, sino también de una forma generalizada en el discurso económico dominante y sin lugar a duda, es totalmente beneficioso para quien ostenta la propiedad y la capacidad de desarrollo tecnológico.

No olvidemos que muchos de estos informes se han elaborado por *think tanks* financiados por grandes empresas y que en la mayoría de los casos, los medios de comunicación que actúan como altavoces distorsionados de los mismos, están también dirigidos y financiados, directa o indirectamente, por las mismas corporaciones que tienen en la actualidad gran capacidad tecnológica y financiera. La interrelación entre la elaboración de informes, construcción del discurso público y puesta en marcha y divulgación mediática de *frames* que ayudan a cumplir la función ideológica de sostener el sistema es crucial.

Hemos visto, además, que dicho *frame* no sólo acarrea la disminución de salarios y cierra la puerta al debate sobre la reducción de la jornada laboral sino que, además, también perpetúa la invisibilidad de los cuidados en la economía.

Sin embargo, y para terminar de forma positiva, queremos volver a remarcar que la enorme capacidad tecnológica actual, así como un encuadre diferente sobre sus posibilidades, abre la puerta a comprender que las tareas, productivas y reproductivas, son reemplazables, pero las personas no. Hemos sido capaces de crear robots y ordenadores que puedan facilitar nuestro trabajo y nuestras vidas, ahora nos corresponde decidir sobre cómo organizar esas inmensas posibilidades en beneficio de todos y no de unos pocos. La *mano* invisible era mentira y el *brazo* artificial también.

### **8.- Bibliografía:**

- Acemoglo, D. y Restrepo, P. (2017): *The race btwee machine and man: implications of technology for growth, factor shares and employment*. Working Paper 22252. National Bureau of economic research. Cambridge
- Arrieta, E. (2016): “La Cuarta Revolución Industrial acabará con 5 millones de puestos de trabajo”. En [expansión.com](https://www.expansion.com) Recuperado en <https://www.expansion.com/economiadigital/innovacion/2016/01/23/56a26817268e3ec9788b4644.html> (24/05/2020)

- BBC (2017): “Robot automation will take 800 million jobs by 2030”. Recuperado en <https://www.bbc.com/news/world-us-canada-42170100> (24/05/2020)
- Chouliaraki, L. y Fairclough, N (1999): *Discourse in late modernity*. Edinburgh University Press. Edinburgh
- Dauth, W., y otros (2017): *German Robots: The Impact of Industrial Robots on Workers*. German Institute for employment research.
- Della Coletta, R. (2017): “La robótica eliminará hasta 800 millones de empleos en el 2030”. Recuperado en [https://elpais.com/economia/2017/11/30/actualidad/1512012918\\_284848.html](https://elpais.com/economia/2017/11/30/actualidad/1512012918_284848.html) (24/05/2020)
- DeNisco, A. (2019): “Robots will kill 20M manufacturing jobs by 2030”. Recuperado en <https://www.techrepublic.com/article/robots-will-kill-20m-manufacturing-jobs-by-2030/> (24/05/2020)
- Dinero (2018): “En 2025 los robots harán más tareas que los humanos”. Recuperado en <https://www.dinero.com/internacional/articulo/estudio-dice-que-2025-los-robots-haran-mas-tareas-que-los-humanos/262117> (24/05/2020)
- EFE (2018): “El 64% de los trabajadores cree que la robótica destruirá el empleo”. Recuperado en <https://www.efe.com/efe/america/tecnologia/el-64-de-los-trabajadores-cree-que-la-robotica-destruira-empleo/20000036-3560451> (24/05/2020)
- Engels (1890): “Carta a Jose Bloch”. Recuperado en <https://www.marxists.org/espanol/m-e/cartas/e21-9-90.htm> (17/05/2020)
- eleconomista.com (2016): “La *Cuarta Revolución Industrial* eliminará 7 millones de empleos hasta 2020”. Recuperado en <https://www.eleconomista.es/economia/noticias/7285610/01/16/La-Cuarta-Revolucion-Industrial-eliminara-7-millones-de-empleo-hasta-2020.html> (24/05/2020)
- Falcón, Jesus (2017): “Así nos sustituirán los robots en el trabajo” en [elcorreo.com](http://elcorreo.com). Recuperado en <https://www.elcorreo.com/bizkaia/tecnologia/201704/20/sustituiran-robots-trabajo-20170420113447.html> (23/05/2020)
- Fairclough, N. (2000): “Representaciones del cambio en el discurso neoliberal” en *Cuadernos de Relaciones Laborales*, 2000, 16:13-35.

- Ferreras y otros (2020): “Humans are not resources. Coronavirus shows why we must democratise work”. En <https://democratizingwork.org> (recuperado 25/05/2020)
- Garcés, Marina (2017): *Nueva ilustración radical*. Anagrama. Barcelona.
- Goffman, E. (2006): *Framme analysis: los marcos de la experiencia*. Madrid. CIS.
- Gregori, J. (2018): “Los robots amenazan al 20% de los puestos de trabajos en España”. Recuperado en [https://cadenaser.com/ser/2018/04/09/ciencia/1523267102\\_179600.html](https://cadenaser.com/ser/2018/04/09/ciencia/1523267102_179600.html) (24/05/2020)
- Hurtado, Marta (2018): “Más de la mitad de los empleos actuales serán reemplazados por robots en 2025”. En abc.es. Recuperado en [https://www.abc.es/tecnologia/informatica/soluciones/abci-mas-mitad-empleos-actuales-seran-reemplazados-robots-2025-201809190204\\_noticia.html](https://www.abc.es/tecnologia/informatica/soluciones/abci-mas-mitad-empleos-actuales-seran-reemplazados-robots-2025-201809190204_noticia.html) (17/05/2020)
- Lainformación.com (2016): “Los robots inteligentes causarán la pérdida de 5,1 millones de empleos en cinco años” Recuperado en [https://www.lainformacion.com/interes-humano/sociedad/los-robots-inteligentes-causaran-la-perdida-de-5-1-millones-de-empleos-en-cinco-anos\\_HGTLxTo7ysh5f2teVBuS96/](https://www.lainformacion.com/interes-humano/sociedad/los-robots-inteligentes-causaran-la-perdida-de-5-1-millones-de-empleos-en-cinco-anos_HGTLxTo7ysh5f2teVBuS96/) (24/05/2020)
- Lakoff, G. (2007): *No pienses en un elefante*. Madrid. Editorial Complutense.
- Lakoff, G y Johnson, M. (2004): *Metaforas de la vida cotidiana*. Ediciones Cátedra. Madrid.
- Larazon.es (2018): “Más de la mitad de los trabajos podrán robotizarse en 2025”. Recuperado en <https://innovadores.larazon.es/es/mas-de-la-mitad-de-los-trabajos-podran-robotizarse-en-2025/> (24/05/2020)
- Marx, K. y Engels, F. (1974): *La ideología alemana*. México. Ediciones de Cultura Popular.
- Marx, K. y Engels, F. (2010): *El Capital. Crítica de la economía política*. Siglo XXI editores. Madrid
- Mckinsey Global Institute (2017): “Un futuro que funciona: automatización, empleo y productividad”.
- Millán, A. (2019): “La robotización de la industria destruirá miles de trabajos en España” en [diario16.com](https://diario16.com). Recuperado en <https://diario16.com/la-robotizacion-de-la-industria-destruira-miles-de-trabajos-en-espana/> (23/05/2020)
- Nedelkoska, L. y Quintini, G. (2018): *Automation, skills use and training*. OCDE.

- O.I.T (2018): *El trabajo de cuidados y los trabajadores del cuidado. Para un futuro con trabajo decente*. OIT.
- Perez Orozco, A. (2014): *Subversión feminista de la economía*. Traficantes de Sueños.
- Sanchez, R. (2018): “La OCDE prevé la desaparición de uno de cada cinco empleos en España”. Recuperado en [https://www.abc.es/economia/abci-ocde-preve-desaparicion-cada-cinco-empleos-espana-201904251459\\_noticia.html](https://www.abc.es/economia/abci-ocde-preve-desaparicion-cada-cinco-empleos-espana-201904251459_noticia.html) (24/05/2020)
- Snow, D. y Benford, R. (2000): *Framing Processes and Social Movements: An Overview and Assessment*. **Annual Review of Sociology**. Vol. 26:611-639
- TecReview (2018): “Robots harán el 52% de las actividades profesionales en 2025”. Recuperado en <https://tecreview.tec.mx/robots-haran-52-las-actividades-profesionales-en-2025/> (24/05/2020)
- Varela, A.F (2019): “Los robots amenazan con quitar el trabajo a más de 4 millones de españoles según la OCDE”. Recuperado en <https://www.businessinsider.es/4-millones-espanoles-riesgo-ir-paro-automatizacion-411223> (24/05/2020)
- Wodak, R. y Meyer, M. (2003): *Métodos de análisis crítico del discurso*. Gedisa. Barcelona.
- World Economic Forum (2016): *The Future of Jobs Employment, Skills and Workforce Strategy for the Fourth Industrial Revolution*.
- World Economic Forum (2018): *The Future of Jobs Report 2018*.
- xataka.com (2019): “El estudio que alarmó al mundo diciendo que en 2033 el 47% del empleo estaría en manos de robots ya no lo defienden ni sus autores”. Recuperado en <https://www.xataka.com/inteligencia-artificial/estudio-que-alarma-al-mundo-diciendo-que-2033-47-empleo-estaria-manos-robots-no-defienden-sus-autores> (24/05/2020)
- Zizek, S. (2018): *La Vigencia de El Manifiesto Comunista*. Anagrama. Barcelona

## **El diseño social de la tecnología como debate. ¿Hacia una IV revolución industrial?**

**Daniel Albarracín Sánchez (danielalbarracin@gmail.com)**

*Dr. en Sociología y Licenciado en CC. Económicas y Empresariales. Consejero  
Cámara de Cuentas de Andalucía.*

### Resumen:

Se está produciendo un *revival* que vuelve a centrarse en el papel de los cambios tecnológicos en cuanto al desarrollo económico y laboral, en forma de revolución digital o cuarta revolución industrial, sea bien en forma fatalista o tecnooptimista. Frente a estas perspectivas deterministas, de un signo u otro, merece la pena revisar en términos de largo plazo histórico, en el curso del desarrollo capitalista, cómo se produjeron las anteriores revoluciones industriales y observar el alcance real de las innovaciones técnicas que están surgiendo. Frente a una visión mecánica, la tecnología ha de concebirse como un campo social-instrumental en disputa. Los mismos principios técnicos pueden ser diseñados o aplicados en múltiples direcciones, en modo alguno neutrales respecto tanto a los intereses a los que pueda satisfacer, las consecuencias socioeconómicas que pueda tener, como a lo que refiere al metabolismo sociedad-naturaleza. Una mejor comprensión y caracterización del fenómeno de la semiautomatización y la digitalización será de utilidad para indagar sus efectos, a veces paradójicos, en el desarrollo de la acumulación en términos de onda larga, la organización del trabajo, como en sus implicaciones sociohistóricas.

Palabras clave: Revolución digital, Ondas largas, Cambio sociotécnico, Empleo.

Clasificación JEL: Desarrollo económico, cambio tecnológico y crecimiento

### **¿A qué llaman revolución digital y qué tiene de novedoso?.**

Una vez más, en los albores de un largo estancamiento económico y una crisis energética de largo plazo, llegan las promesas. No es la primera vez que los agoreros y los propagandistas se asoman para, mediante un relato emocional, tratar de agitar el temor o excitar las ilusiones en medio de la incertidumbre. En este tiempo, los *mass media* tratan de poner sobre la mesa lo que podría ser una IV Revolución Industrial, que comportaría

una gran oportunidad y solución para unos y un enorme riesgo para otros. Sin embargo, toca, reposadamente mirar al fenómeno de cara, y ofrecer una interpretación realista de su alcance y potencial, con una mirada retrospectiva, pero también conociendo sus características y, efectivamente, analizando qué significa y qué está en juego.

Klaus Schwab (2016), autor del libro *La cuarta revolución industrial* y fundador del Foro Económico Mundial, promocionó el concepto. Los conceptos abren ventanas al poner nombre a lo real, al mismo tiempo que dibujan las anteojeras que definen los horizontes sobre su implicación. Elevar las innovaciones tecnológicas que se están produciendo a la categoría de revolución industrial evoca y las hace equivalentes a los grandes pasos de la producción manual a la mecanizada de comienzos del siglo XIX, la aplicación y difusión de la electricidad o la manufactura en masa de la segunda mitad del siglo XIX, o la repercusión de la electrónica, las tecnologías de la comunicación y las telecomunicaciones de la II posguerra mundial.

Los autores y propagandistas del concepto “revolución digital” reunirían un conjunto de innovaciones tecnológicas que se reforzarían entre sí aunando mejoras extraordinarias en la conectividad de internet, su interconexión con numerosas aplicaciones de uso cotidiano (desde el ámbito manufacturero –“las fábricas inteligentes”, a la provisión de servicios logísticos y de suministro – plataformas digitales y la “*gig economy*”-, los edificios inteligentes, a la vida doméstica, o “internet de las cosas”), los desarrollos en el campo de la robotización y automatización de procesos, los sistemas ciberfísicos – nanotecnología, ingeniería genética, etcétera-, la gestión y operativa de datos (“*cloudcomputing*”), con las posibilidades del “*big data*” y las “información en la nube” (cloud). En suma, las opciones que ofrecen una mayor, veloz, coordinada y sincrónica interconectividad de numerosos sistemas, la automatización robótica o “inteligencia artificial”, y el acceso, proceso análisis y gestión masiva de ingentes cantidades de información, cada vez más disponibles por su reunión en la “nube” (centralizándose en servidores físicos) y capturada a través de lo que se comparte en redes sociales y en las aplicaciones móviles que cada uno portamos con nosotros.

Así, la inteligencia artificial, se guía con dinámicas autónomas pautadas por *algoritmos*, cuya programación, formulación y diseño es, como podemos imaginar, fruto de grupos sociales y personal técnico concretos, en la que se expresan las prioridades selectivas que conducirá el diseño y el comportamiento de las máquinas, así como el uso

de la información recabada o la selección, control o censura de las comunicaciones que se comparten en redes sociales y *smartphones*.

Estos mismos autores reconocen que las bases tecnológicas de estas innovaciones cabalgan sobre la infraestructura de los cambios anteriores producidos en el campo de la microelectrónica, la tecnología de la información y las comunicaciones, y otros cambios en el sistema industrial que, especialmente, se generalizó y realizó algunos saltos cualitativos tras los años 70, y con modificaciones muy rápidas visibles en la gestión administrativa de servicios, la comunicación y la organización del trabajo, a partir de los años 90. Es desde este punto de vista, que resulta cuanto menos digno de debatir el que estemos ante una revolución industrial. A nuestro juicio, estamos ante innovaciones técnicas (algunas muy espectaculares, pero de aplicación muy específica, como los drones, soluciones nanotecnológicas en medicina, o las impresoras 3D, o la redefinición medida de la imagen corporativa en Internet) del mismo paradigma abierta con la III Revolución científico-tecnológica y de lo que se trata es de indagar sobre su alcance, potencialidades y cómo se pueden conducir sus consecuencias.

Por el momento, las aplicaciones más generalizadas y sus implicaciones parecen que han logrado gran impacto en los sistemas de organización del trabajo, la centralización de decisiones ejecutables con inmediatez –agudizando el poder empresarial y la capacidad de especulación financiera, extendiendo la inestabilidad del empleo, con fuertes retrocesos en la capacidad de negociación sindical-, la creciente capacidad de control y seguridad del poder corporativo y estatal –sin impedir la penetración de la ciberdelincuencia en ámbitos sensibles de nuestra intimidad y bienes sensibles-, y la mercantilización de la información de millones de usuarios para su uso mercadotécnico o la influencia de comportamientos sociopolíticos a gran escala. Sin embargo, como vamos a ver, otras promesas dadas no se han cumplido, en el campo de la productividad, la superación de las crisis económicas, la coordinación productiva o administrativa –satisfecha muy parcialmente-, el ahorro energético y la ecoeficiencia, inválidos en un contexto productivista sin más contención que las expectativas de negocio, o la adecuación de los servicios a las necesidades de todas las personas.

### **De la alarma fatalista a la propaganda tecnooptimista... Dos aproximaciones basadas en el determinismo tecnológico.**

El pensamiento convencional tanto conservador como progresista ha estado empujado por lo que podemos denominar variantes de determinismo tecnológico. Este

sería considerado motor de los cambios sociales, o, en el mejor caso, los actores sociales apenas les cabría poder adaptarse o maniobrar a partir de lo que sería un paradigma tecnológico dado o emergente (Manuel Castells, 2002)).

Por un lado, encontraríamos una suerte de *idealismo liberal tecnocrático* que recupera las esencias futuristas cuyas raíces arrancan de la Ilustración y que se desarrollaron a lo largo del siglo XX.

La interpretación liberal augura con esperanza lo que entiende va a ser un progreso continuo de la tecnología, motor que proveerá los cambios y superará los problemas y crisis. El autor que, de manera más seria, aborda esta cuestión fue J. Schumpeter<sup>1</sup> (2015), que atribuiría a la innovación tecnológica y la iniciativa y carisma de los “capitanes de industria” los factores de progresos de la economía. La lectura de los liberales sobre las implicaciones de las transformaciones tecnológicas es que estas, por ejemplo, en el campo del empleo, crearán nuevos sectores y ocupaciones, donde los inversores encontrarán nuevas oportunidades de negocio. Con lo cual, el efecto neto será positivo, al sustituirse viejos empleos y cualificaciones por más y nuevos puestos de trabajo. A este respecto, por ejemplo, señalarán que los cambios acabarán con el trabajo repetitivo, que se mecanizará, y se requerirán nuevas profesiones en el campo de la dirección de la innovación, analistas estratégicos, ingenieros de sistemas, diseño y áreas de creatividad y comunicación digital, la interpretación inteligente de imágenes e información, o los servicios post-venta o la atención al cliente. Apenas bastaría con políticas de formación profesional para adaptar a la fuerza laboral a un nuevo contexto prometedor, premiando a los que se adecuasen primero o mejor a las nuevas áreas profesionales.

Ni que decir tiene que esta lectura minimiza el impacto en los desequilibrios sectoriales, los desajustes en la transición. Tampoco tiene en cuenta los efectos del diseño de los cambios en las fórmulas de control de la organización del trabajo, o en la centralización de decisiones –que reduciría aún más la participación y la democracia en los espacios productivos-. De igual modo, ignora como problema la externalización del riesgo en los trabajadores autónomos. O que también se generarían ocupaciones, sumamente estresantes, monótonas, solitarias, y, en ocasiones, arriesgadas físicamente,

---

<sup>1</sup> Con todo, Schumpeter sería pesimista al, coincidiendo con las expectativas del sociólogo Max Weber, considerar que la energía que motiva a la mejora se agotará, fruto del ascenso de las grandes corporaciones y la burocracia creciente.

en el campo del mantenimiento, supervisión, reparación y gestión de fallos de sistemas y en la gestión y suministro de bienes y servicios, en las que no cabe confundir dominio de aplicaciones informáticas y símbolos codificados, con un trabajo cualificador, emancipador o enriquecido motivacionalmente.

Ni que decir tiene que la anterior aproximación “tecnocrática progresista”, tiene también su vertiente autoritaria, con la que se impondría estos cambios sin promesa alguna, o bien indicando que no cabe otra salida, ejerciendo la disciplina de que o cabe adaptarse competitivamente o quedarse excluido.

En este contexto, ha surgido una forma de fatalismo tecnopesimista que simplemente se opondría a las nuevas tecnologías. Esta actitud ha sido alimentada por varios informes que presentan la llegada de la robotización como si de un meteorito se tratase. Uno de ellos, (Benekikt C.; Osborne, M., 2018) alertaría del riesgo de que la revolución 4.0. podría acabar con cinco millones de puestos de trabajo en los 15 países más industrializados del mundo. Hasta un 47% del empleo, para EEUU, del empleo sería robotizable. Aunque dichos autores, posteriormente, se corrigieron a sí mismos, al recordar que los niveles salariales representan un factor condicionador del grado de inversión en tecnología. Un estudio de McKinsey estimaba que el 55% de los empleos japoneses, el 46% de los estadounidenses y de algunas economías europeas podrían desaparecer en una década. A su vez, la OCDE este pasado abril, estimaba que el 14% de los empleos en veinte años, especialmente entre obreros cualificados, operadores de máquinas, trabajadores de cadena de montaje y de áreas administrativas podrían perderse. Para España calculaba un impacto del 12%<sup>2</sup>. Para el caso español, un informe de CaixaBank de 2015 estimaba que un 29% de los empleos tiene un perfil bajo de ser automatizados; el 28% tiene una probabilidad media y el 43% restante presenta una alta probabilidad.

Este recelo, en otra vertiente, ya refiere, no a la llegada de las tecnologías, sino a la gestión de sus consecuencias. Esta otra lectura, no se cuestionaría el “nuevo paradigma”, como si su advenimiento y carácter fuese dado de antemano, entendido como un hecho externo a las sociedades y los actores que las componen. Tratarían, así, de procurar

---

<sup>2</sup> En nuestra opinión, dada las características de la economía española, especializada en actividades auxiliares de servicios, este tipo de ocupaciones, aun siendo monótonas y rutinarias, no son claramente repetitivas ni tienen una secuencia siempre igual, por lo que los procesos automatizables son muy relativos.

gestionar sus efectos con medidas sociales alternativas. Quisiera centrarme en esta segunda lectura, porque es la más extendida en el campo progresista.

Esta interpretación, considera poco alterable el diseño de las tecnologías, regidos por principios técnicos cuyos procedimientos y objetivos serían intrínsecos. Se alertarían de los impactos en el empleo o la pérdida de democracia. Además, darían una lectura unilateral y simplista del fenómeno tecnológico. Darían por hecho que el trabajo como fenómeno tendería a extinguirse, diciendo *Adiós al proletariado* (Gorz, A., 1989) o a reducirse drásticamente certificando *El fin del trabajo* (Rifkin, J., 1995). Deducirían de aquí que el paro se haría estructural o causa de exclusión para las personas “sin acceso”. Así que, ante el riesgo de la pérdida de empleo y la centralización de los beneficios causados por las máquinas en sus propietarios, propondrían varias soluciones: la reducción de la jornada laboral (sin duda, algo que compartimos), los impuestos a las máquinas o a las Grandes Tecnológicas (Microsoft, Apple, Facebook, Google, etc...), o la renta básica universal para toda la ciudadanía. También, encajarían en esta línea las lecturas postmodernas del *operaismo italiano* que sugieren emprender un *éxodo* del mundo del trabajo hacia un supuesto mundo de la vida ajeno a él (y que, paradójicamente, estaría dominado por formas postfordistas traídas por analogía por las formas de organización del trabajo en curso).

Desde nuestro punto de vista, esta aproximación no focaliza que el propio diseño, objetivos y usos de la tecnología son fruto de una disputa sociopolítica regida por el sistema socioeconómico y por manifestaciones del conflicto de clases. O que los mismos principios técnicos pueden ser aplicados y dirigidos de maneras muy diversas. O, también, que las razones del desempleo o la precariedad entrañan mayor complejidad que una mera atribución a un factor externo, como suele así tratarse a la tecnología.

### **Una perspectiva sociohistórica realista: La tecnología como un factor sociopolítico en disputa.**

Ya en 1985, David Dickson realizó un estudio cuidadoso de las *Tecnologías Alternativas*. Aun cuando él no hubiese visto entonces los cambios posteriores, demostraba que la historia de la tecnología fue fruto de regímenes socioeconómicos históricamente concretos en los que los fines, medios, la energía y las materias empleadas, el diseño de los procesos y sus criterios, siempre fueron un resultado humano, y, como tal, el fruto de un conflicto social y económico.

¿Qué definición de Tecnología manejamos nosotros?. Entenderíamos como tal el *conocimiento acumulado instrumental capaz de realizar la conversión de energía en materia y la materia en energía con efectos útiles o productivos, cuyo diseño y propósito concretos son un producto humano.*

Desde este punto de vista, que inserta la tecnología en la historia y en su contexto social, podemos comprender mejor el lugar y papel que ocupa. Nosotros vamos a realizar un repaso al lugar que las tecnologías, y por tanto las revoluciones industriales, ocupan en la historia del capitalismo. También realizaremos algunas observaciones sobre los cambios sectoriales, en la organización del trabajo y en el empleo, así como en la productividad, tratando de relacionar su evolución con el conjunto de factores que influyen, para ver hasta qué punto la tecnología es importante.

#### *Ondas largas y revoluciones industriales*

Diferentes autores, como Ernst Mandel (1986), o, su discípulo, Jesús Albarracín (2010), en el siglo XX, o François Chesnais, actualmente, han venido examinando la relación entre cambios tecnológicos y el curso de la acumulación de capital a largo plazo. Mandel, al contrario que Joseph Schumpeter, observó cómo los procesos de cambio tecnológico radical siempre sucedieron a un cambio en las condiciones socioeconómicas y políticas en el régimen de acumulación, y no al revés, tal y como el pensamiento convencional presume.

La formación sociohistórica capitalista pauta la dinámica de acumulación, y por tanto las decisiones de inversión y sus formas técnicas aplicadas, por las oportunidades de negocio y la rentabilidad para el capital. En este sentido, las expectativas de rentabilidad, el surgimiento de mercados potenciales, las condiciones de competencia, así como los costes de la fuerza de trabajo y del capital técnico –considerando sus procesos de amortización y reposición-, así como de la disponibilidad de materias primas y energías, representan el marco decisional que determina si en los procesos de inversión se aplicarán innovaciones de procesos o productos.

El desarrollo tecnológico aplicado está, asimismo, determinado por el curso del conocimiento científico y el diseño de aplicaciones concretas, que ofrecen el marco de opciones sobre el que pueda tomar sus decisiones de inversión práctica los Estados o empresas. El curso de la acumulación del conocimiento científico se desarrolla a largo

plazo y supone un camino plagado de desviaciones y errores, acumulados lentos o saltos cualitativos que determinan el estado del saber científico o de la *investigación fundamental*. Su desarrollo está condicionado por la financiación de instituciones públicas y empresariales, y está motivada no sólo por la curiosidad y las ansias de mejora para la humanidad, sino sobre todo de mercado y negocio potencial, de control social o de desarrollo de capacidad destructivas para la dominación entre Estados. De este conocimiento una parte se desarrollará en forma de innovación, mediante la ideación de procesos y productos aplicados, mediante el desarrollo del proceso de invención y de patentes. Sólo unas pocas de estas aplicaciones se trasladarán a la economía real<sup>3</sup>, a las inversiones aplicadas, pues únicamente las que respondan a los objetivos predominantes se financiarán y llevarán a cabo, y en las que la rentabilidad es un indicador clave.

Las tres revoluciones industriales habidas, requirieron un desarrollo previo de la investigación fundamental y de la innovación, pero no se aplicó a la inversión industrial si no dieron las condiciones (un ensanche de los mercados, una alta rentabilidad o la necesidad de hacer frente a un conflicto bélico). De tal modo que primero tuvieron que presentarse esas condiciones y sólo después se aplicó y generalizó a la producción un nuevo paradigma tecnológico, implicando nuevos procesos técnicos, recursos de materias primas y formas de organización. Así, la I (con la manufactura, la máquina de vapor, o, más tarde, el motor de combustión interna, la electricidad, la telegrafía sin hilos) y la II Revolución Industrial (con el petróleo, el plástico o la semiautomatización) sólo tuvieron lugar, y con su aplicación extendieron las posibilidades de acumulación, tras la apertura de nuevos mercados por conquistar y la disponibilidad de nuevas materias primas. La III Revolución Científico Tecnológica (con la microelectrónica, energía atómica o las fibras sintéticas artificiales), tras la II posguerra mundial, sólo sucedió con el ascenso de la tasa de rentabilidad propiciada por el aumento de la tasa de explotación en la guerra (bajo la disciplina militar y la excitación patriótica) y la destrucción de la vieja industria, que haría posible y rentable una nueva inversión con procesos innovadores, si bien conocidos mucho antes pero aplicados sólo en dichas circunstancias de alta rentabilidad y altos

---

<sup>3</sup> Un ejemplo visual es el de la teoría de relatividad de Einstein. Desde que esta la concibió en 1905 hasta que los satélites orbitaron la tierra para hacer posible las tecnologías de la comunicación pasaron numerosas décadas de investigación y concepción hasta que se llevó a la aplicación en la inversión.

costes laborales o gran conflictividad (bélica o laboral) que aconsejasen un mayor recurso a procesos automáticos.

Actualmente, lo que tenemos son innovaciones dentro de esta III Revolución industrial, cuyas implicaciones han sido formidables en el campo de la organización del trabajo o la estructura sectorial de las ocupaciones, así como en su racionalización, ahorrando costes en aspectos relevantes, pero no decisivos para una elevación de la rentabilidad general. Como veremos a continuación, aunque transitoriamente alguna innovación elevó la productividad, en términos globales y a medio plazo, sus resultados no han sido efectivos, pero sí han comportado impactos importantes en el ahorro de procesos administrativos y de gestión, y la facilitación de la coordinación y comunicación en el ámbito productivo y de provisión de servicios.

#### *Implicaciones en la evolución de la productividad*

La productividad comporta un factor clave para la generación de nuevos mercados y de rentabilidad. Sin su mejora, la presión para elevar la tasa de plusvalor es mucho mayor, lo que conduce a escenarios crecientes de conflictividad sociolaboral y política.

Robert Solow (1987) observaba a fines del siglo pasado: “*Se ven ordenadores por todas partes, salvo en los indicadores de productividad*”. Esta paradoja es la que marca el signo del actual estancamiento. Patrick Artus (2017), más recientemente, afirma que: “*A pesar del desarrollo de lo digital y del esfuerzo de investigación y de innovación, los aumentos de productividad disminuyen*”.

Cabe matizar la afirmación general, pues la introducción de las “nuevas tecnologías” aumentó la productividad de manera significativa desde los 90 hasta 2004 (salvo Corea del Sur, hasta 2008). Según R.Gordon (2014) se dio en ese periodo hasta 2002 un descenso del coste de velocidad y creció la capacidad de memoria de los ordenadores. Sin embargo, los cálculos posteriores a 2004, señalan un crecimiento cada vez más lento y una tendencia al estancamiento.

Gordon, también advierte sobre los límites productivos de las nuevas tecnologías a nivel macroeconómico. Las innovaciones robóticas son de difícil generalización en el sector de servicios y de la construcción, o en algunas partes de los servicios logísticos y de transporte (almacenamiento, carga y descarga). A su vez, algunos productos y aplicaciones son de utilidad específica puntual, y las innovaciones en los sistemas de

información no aumentan la productividad, sino que sólo racionalizan y controlan mejor los procesos.

Igualmente, otras estadísticas conocidas (citadas en Chesnais, F., 2019), salvo en el periodo 1995-2000, en el que la productividad creció un 5% de media, coincidiendo con la incorporación generalizada de las TIC, la tendencia apunta un crecimiento cada vez más reducido. En el periodo 1987-1990 crecía un 3,3% anual, mientras que el periodo 2007-2017 apenas se elevaba un 1,7% en una tendencia inequívoca.

### **El límite ecológico a la industria fosilística y al crecimiento.**

Un aspecto apenas tenido en cuenta, bajo la hipótesis de la generalización de las innovaciones de la llamada revolución digital y la automatización robotizada, nos trae al límite en la disponibilidad de algunos materiales básicos de la industria moderna cuyo pico de extracción ya se ha superado. Según González Reyes y Fernández Durán (2018: 144), materias primas necesarias para la industria moderna ya habrían superado su cénit de extracción (Plomo, Mercurio, Cobre, Fósforo, Plata, Zinc, etc...) y otros también fundamentales, en los próximos años o décadas lo estarían. Las energías fósiles han pasado a una era en la que su acceso barato ha finalizado, o está próximo en el tiempo, previéndose un colapso de disponibilidad asequible a partir de 2030 para el petróleo y 2040 para el gas natural. La robotización, los ordenadores y los servidores, exigen una industria pesada, que requiere no sólo inteligencia gris, también mucha infraestructura de extracción, producción, transporte y suministro, que suponen gigantescas cantidades de energía y materias primas que ya no pueden extenderse, sino, más bien al contrario, contraerse.

### *Los cambios sociotécnicos de la organización del trabajo y de la sectorialización de la producción.*

El sociólogo Pierre Naville (1985) observa que los cambios tecnológicos habrían supuesto una fuerte reorganización sectorial y de la organización del trabajo. El efecto neto del empleo no es claro. En cualquier caso, la tecnología no sería la causa principal de su creación o destrucción. Si acaso la introducción de fórmulas de semiautomatización supondría una sustitución de sectores y ocupaciones, con previsibles ajustes temporales en el empleo. El cambio en la organización del trabajo cabe entenderlo como “sociotécnico” (taylorismo, fordismo, toyotismo), comportando claras modificaciones en la forma de trabajo y la formación de grupos semiautónomos. No es posible deducir de

un cambio sectorial, ocupacional y organizacional una alteración en los volúmenes de empleo, en tanto que estos dependen de factores muy alejados a las formas de producción y su base tecnológica. Naville, de orientación trotskista, dista mucho de los autores neoliberales, si bien no niega el proceso de sustitución de ocupaciones, pero tampoco sigue una perspectiva idealista. Ahora, no coincidiría con los críticos de la tecnología por sus temores respecto al empleo ni con los neoliberales que proclaman que el efecto neto será positivo. Simplemente, refleja que son dinámicas relativamente independientes.

Naville criticaría a los autores neorricardianos que abordan la problemática desde una mirada añoradiza del viejo artesanado. También cuestionaría sus propuestas que, en la práctica, redundan en *fijar al trabajador a su puesto de trabajo*, y que redundan en fórmulas corporativistas, que oponen entre sí a trabajadores, y que impiden la mejora del proceso de organización. A su vez, critica el control centralizado de las decisiones de producción por parte del empresariado, lo que no impide dar cierta participación (sobre el proceso de trabajo), aun cuándo habría que reclamar también que los trabajadores no sólo influyan en los modos de trabajo, sino también en los objetivos y en el reparto de su fruto. En suma, el conflicto por la democratización del empleo y el control por marcar los objetivos de la producción sigue presente, pero la tecnología y la organización del trabajo apenas significan una mediación de contexto, que no crea ni destruye empleo por sí sola.

*La movilidad del trabajador a lo largo del proceso de trabajo, sin anclarse a un puesto de trabajo*, no sería causa en sí de mayor inestabilidad en el empleo, ni de todo lo contrario, porque esto depende de regulaciones, correlaciones de fuerzas y la fuerza sindical. De la misma manera ampliar la precariedad para ganar flexibilidad sería un argumento neoliberal perverso, que sólo perjudica las condiciones laborales, y no tienen nada que ver con la adaptación tecnológica. La precariedad actúa como fórmula más eficaz de chantaje, por la posibilidad de perder el empleo, y juega un papel de amenaza y disciplina para así aceptar condiciones de empleo y trabajo más vulnerables. Cabría decir que es perfectamente compatible defender la estabilidad en el empleo y la movilidad entre puestos de trabajo, pues son asuntos diferentes.

A su vez, Moody, citado por François Chesnais (2019) señala que la reducción de asalariados a través de la inversión en robots, en la toma de decisiones de una empresa, depende de factores como el *nivel salarial, la intensidad de la competencia o la rentabilidad prevista de la inversión*. La relocalización de las inversiones resulta una opción a mano del capital, siempre y cuando encuentre fuerza laboral cualificada, material

técnico y materias a coste inferior, o condiciones fiscales mejores, si se halla un entorno productivo y de mercado estable y suficiente, bien enlazado con la cadena global de suministro. Esto es, la relocalización, también requiere de ciertas condiciones que no siempre se encuentran o se pueden crear.

Además, constituyendo los procesos maquínicos *trabajo muerto acumulado*, la incorporación de procesos automáticos robotizados conduce a una elevación de la composición orgánica del capital. Aunque mejora la competitividad de la empresa que lo acomete, reduce las condiciones medias de rentabilidad sectorial. Llevado a sus extremos, una automatización total, si tal cosa fuese posible, que no lo es, supondría agotar la rentabilidad del sistema, al no abastecerse del trabajo humano que origina valor.

*El Empleo: ¿de qué depende entonces?..*

El empleo es la fórmula principal, aunque no la única, en la que se generaliza y encapsula el trabajo asalariado (si bien esta relación es mucho más amplia porque compromete otras relaciones sociales y abarca formas de empleo diversas –como la del falso autónomo o el trabajador irregular-, dando lugar a la relación salarial como fenómeno social amplio). Su definición, condiciones, creación y destrucción se hace bajo fórmulas de poder y regulaciones de naturaleza histórica y política. En suma, el desempleo, fórmula asimismo concebida en negativo y complementaria a la situación de empleo, equivale a un ejercicio de subordinación, discriminación y trato desigual políticamente regulado, que es fruto asimismo de varias determinaciones.

En primer lugar, sería un subproducto y relativo *desajuste o fracaso propio del modelo socioeconómico y su lógica de acumulación*, mercado y rentabilidad, que genera un ejército de reserva a lo largo de los *ciclos económicos*, generando paro en las crisis que devienen recurrentemente. Esta juega un papel de debilitamiento de las condiciones de negociación del mundo del trabajo. También lo causa las decisiones de *política económica*, que define el nivel de paro tolerable, por ejemplo, escogiendo prioridades que protejan al sistema financiero, ejecutando políticas de ajuste social y de inversión pública. Asimismo, las *regulaciones y sucesivas reformas laborales o convenios colectivos* conciben políticamente las garantías y derechos de las condiciones de empleo, los salarios y jornadas laborales, entre otros aspectos, así como los derechos indirectos (indemnización, desempleo o pensiones...). En todos ellos, el *conflicto entre capital y trabajo* está presente. Podríamos decir que el paro es, en sí mismo, una forma de violencia

política ejercida por el capital contra el trabajo, que tampoco le conviene generalizar, pero que le puede ser funcional para debilitar al movimiento obrero en ciertos periodos.

En suma, no hay razón técnica para que el empleo no tenga garantías ni estabilidad, sino que detrás de ello siempre hay una razón sociopolítica. En resumidas cuentas, los factores del paro son los siguientes:

El ciclo económico creado por la dinámica de acumulación capitalista y sus reglas.  
Crisis cíclicas.

Desajustes sectoriales transitorios.

La política económica.

Algunos aspectos de la Política de empleo: esta no crea ni destruye empleo en términos neto por sí misma (sólo la jornada laboral influye), pero su definición sí puede alterar la toma de decisiones de empleo de unos colectivos sobre otros.

Y, fundamentalmente, la correlación de fuerzas entre el capital y el trabajo. Esto es, la diferentes formas de violencia política para doblegar y exigir peores condiciones laborales y derechos sociales.

El proceso de automatización industrial es un proceso que se ha originado desde tiempo atrás, y se acelera en el marco capitalista merced a la competencia y las necesidades de acumulación y de negocio al que se empuja. Todas las fases de acumulación capitalista anteriores han remodelado los sectores productivos y sus profesionales. Destruían temporalmente empleo, y en las fases expansivas lo generaban en otros sectores nuevos. Aunque sobre este punto es preciso detenerse para comprenderlo mejor, en tanto que una primera reflexión seguramente nos lleve a afirmar que el aumento en la relación capital/trabajo en los procesos productivos sí podría causar paro. Pero se trata de una intuición parcial, que deja aparte fenómenos que lo acompañan y que, en última instancia, es errónea. Veamos.

Con la inversión en procesos automatizados en la producción se aumenta la composición orgánica del capital (mayor composición del capital sobre el trabajo), cambia el peso relativo del factor máquina respecto al trabajo humano. La primera idea es que la misma producción se puede hacer con menos trabajadores. Pero el capitalismo no acepta estabilizar la producción, salvo como fracaso acontecido en las crisis cíclicas, sino que su naturaleza le empuja a crecer permanentemente. De tal manera que *el capital*

*no admite, en principio, que haya trabajo ocioso más allá de unos márgenes, porque las condiciones de supuesta mayor productividad y oportunidades de mercado, le aconsejará invertir más y emplear, en una proporción relativa quizá menor, pero en términos absolutos mayor, a más fuerza de trabajo.* Siempre lo empleará si las condiciones de explotación (productividad, costes salariales) ofrecen oportunidades de rentabilidad. Si no se dan esas condiciones, el capital puede optar por generar desempleo local, mientras no rebaje sus exigencias, y, o bien, *relocalizar* para emplear nueva fuerza laboral en otro lado, si es barata y productiva, o decidir intensificar la relación de capital/trabajo, introduciendo factores maquínicos, dependiendo de variables de control laboral, condiciones salariales y correlación de fuerzas. Por esta razón, dada la necesidad de acumulación incesante, el término mundiales el capital siempre tiende a extender el trabajo asalariado todo lo que puede, si se dan las condiciones de rentabilidad y de mercado para ello. Con todo, con 3000 millones de personas trabajando bajo diferentes formas de salariado, jamás en la historia del capitalismo hubo más empleo. Otro asunto son sus condiciones y distribución.

*La tecnología es trabajo humano colectivo acumulado.*

Marx (1976), estudio en los *Grundrisse*, también examinó el papel de las máquinas, por ejemplo, en su capítulo titulado “Fragmento *de* las máquinas”. Para dicho autor, no serían las tecnologías de la producción, transporte o comunicación las que determinan la marcha del desarrollo capitalista, sino más bien al revés.

Nosotros (Albarracín, D.; 2003) venimos defendiendo que la sociedad capitalista moderna es una economía de servicios básicamente porque es una sociedad superindustrial, pautada por la relación salarial. Este mundo de servicios, coincidiendo con la interpretación de Michael Kratke (2018), no resulta tanto un fruto de individuos particulares, sino del trabajo social, del conocimiento social disponible, del intelecto general, de la cooperación colectiva. La tecnología del mundo superindustrial que sustenta como condición de posibilidad ese mundo de servicios, se origina en el trabajo humano colectivo acumulado, en forma de trabajo social que concreta el metabolismo sociedad-naturaleza extrayendo y produciendo valor de ella (y destruyendo su riqueza

natural cuando supera el umbral de su supuesta regeneración), esto es, *conocimiento social materializado*<sup>4</sup>.

Dando por supuesto entonces que *la tecnología es trabajo humano social acumulado*, también *cualquier proceso maquínico seguirá requiriendo del diseño humano, de su gestión, supervisión, montaje, reparación y asistencia*. El mundo de servicios ha sido concebido como un cajón de sastre de un sinfín de actividades que, en la práctica no son más que actividades que asisten al proceso de valor que se genera en el conjunto de las industrias (agrícola, manufacturera, de investigación, financiera, logística, de transporte o comercial), y que resulta imprescindible para su desarrollo.

Dicho esto, entre la panoplia de actividades de servicios han aparecido un tipo que se va generalizando poco a poco, y que resulta de los procesos industriales semiautomatizados (porque la plena automatización sin la participación humana resulta inconcebible). Se trata de los servicios de suministro continuo. Los más conocidos son los procesos de suministro de energía o de agua, pero también se encuadra en estos los servicios de transporte, suministro comercial, de todos aquellos servicios que prestan una disponibilidad y atención amplia y permanente –seguridad, telefonía, asistencia en carretera, suministro logístico, etc...- cada vez más ligados a la conectividad casi continua de internet, pero también de otras infraestructuras. También cuadra en este esquema las plataformas digitales, el acceso a determinados portales, redes sociales, o bancos de información y servicios comunicativos culturales o audiovisuales.

La *paradoja del desarrollo de los servicios en un mundo superindustrial*, es que prestan una atención de disponibilidad continua semiautomática, generalizándose un tipo de bien cuya forma más eficiente y sinérgica de provisión sería el *suministro de acceso colectivo libre*. Porque estos servicios, una vez puesta en marcha la infraestructura básica, que supone la mayor parte del coste de instalación, representan “*bienes no rivales*”, vale decir, su uso no merma el uso de otro. Sin embargo, la lógica mercantil persigue poner un precio definiendo la frontera de la mercancía, en este caso la *accesibilidad o derecho de uso*, por lo que se encuentra ante un formato de bienes y servicios incómodo para la lógica capitalista. Por tanto, la forma más eficiente de provisión, que sería el suministro libre y

---

<sup>4</sup> La ciencia, el conocimiento, no es una “fuerza productiva inmediata”, sino más bien la precondition para una productividad creciente del trabajo, la base potencial para el mundo industrial fruto del trabajo histórico acumulado de la fuerza laboral en forma de inteligencia, saber y trabajo físico.

plenamente socializado, previa financiación en forma, por ejemplo, de impuestos, regulando las cantidades o velocidades máximas según la capacidad de suministro del sistema, contrasta enormemente con el interés de las corporaciones privadas de poner *barreras de entrada y una cuota de pago* al usuario. En suma, puertas al campo y esquemas de discriminación, para hacer posible la rentabilidad privada.

Otra de las paradojas se produce en las redes sociales donde se invierte la situación mercantil convencional: en ellas *el intercambio y la socialización es el servicio, mientras que el usuario, su perfil, preferencias, movimiento y comportamiento, es en sí capturado como producto*, cuya información y perfil se ofrece a las compañías de marketing o de gestión de información inteligente. Estas tienen como propósito causar una influencia en el comportamiento de grupos sociales determinados (social, política, de mercado), haciendo de las *campañas de promoción (de ideas, servicios o productos) y de la publicidad (ajustada al público objetivo)* el negocio de las grandes compañías tecnológicas. Los algoritmos seleccionan los intercambios a priorizar, influyendo en los comportamientos de las personas usuarias.

Esos servicios de la economía digital necesitan, asimismo, de personas que, como la investigadora Mary L. Gray (2019)<sup>5</sup> señala, requieren de asistencia humana. Sus diseñadores de programas, desarrolladores de software, especialistas en TIC, así como personas que reparen, mantengan, vigilen y asistan (los *trabajadores fantasmas*) los procesos que alimentan los sistemas, y subsanen los límites interpretativos de los algoritmos.

En definitiva, este saber colectivo forma también parte del trabajo y la cooperación humana, y su apropiación mercantil por aquellos que disponen o gestionan estos medios colisiona directamente con el interés social general y, por tanto, hacen este asunto un nuevo punto de cuestionamiento político.

### **Conclusión diagnóstica y una propuesta alternativa.**

El desarrollo capitalista se encuentra embarrancado en un proceso de relativo estancamiento y cabe descartar que las nuevas innovaciones y aplicaciones surgidas en esta última fase de la III Revolución científico tecnológica puedan por sí mismas

---

<sup>5</sup> [https://retina.elpais.com/retina/2019/09/26/tendencias/1569516015\\_797739.html](https://retina.elpais.com/retina/2019/09/26/tendencias/1569516015_797739.html)

inaugurar una nueva onda larga expansiva. Sin descartarlo, eso exigiría un ascenso formidable de la tasa de explotación y una expansión de los mercados que, a todas luces, no se ha producido. La saturación de los mercados mundiales representa un signo de ese agotamiento, y aunque las tasas de explotación sí se han elevado no lo han hecho compensando otros factores decisivos para la rentabilidad del capital (coste materias primas, costes de financiación de la deuda, etc...). No se observan indicadores empíricos que permitan, sino más bien al contrario, señalar a la tecnología como un motor de cambio de esas condiciones.

Además, la robotización industrial masiva muestra un carácter insostenible energéticamente. No es generalizable. Todo software funciona con un hardware, una infraestructura de cables, antenas de telecomunicaciones, servidores. Los bienes digitales, los datos requieren de energía, en su generación, tratamiento, almacenamiento y difusión. No hay nada de inmaterial en la tecnología.

Sin embargo, las tecnologías de la economía digital representan un serio riesgo de alteración de las relaciones de fuerza, porque contribuyen a centralizar la información y las decisiones en los propietarios y gestores del capital, dividiendo a los trabajadores y apropiándose de su saber colectivo, así como de los propios usuarios y consumidores. Son en sí mismas un riesgo real que amenaza la democracia propiciando instrumentos de manipulación de masas focalizada en públicos objetivo debidamente seleccionados estratégicamente.

En cualquier caso, debemos huir de una perspectiva fatalista tanto como de una idealista o autoritaria. Conviene actualizar para la agenda política el debate sobre el diseño de la tecnología existente o por venir, señalando la necesidad de introducir objetivos sociales y criterios medioambientales en su desempeño.

Un mundo sostenible pasa por emprender varias transiciones de largo alcance. Las sucesivas transiciones energéticas, que habrán de ser conducidas por grandes cambios sociopolíticos, comprometerán el diseño del modelo productivo, lo que implicará cambio radical en su concepción tecnológica, material, energética y organizacional.

En este contexto, la concepción de la tecnología no podrá estar únicamente reservada a los ingenieros e informáticos, sino que exigirá un debate ciudadano y político de primera magnitud, dada la ausencia de neutralidad que porta. Los principios técnicos disponibles habrán de dirigirse bajo otros parámetros. Aquí enuncio algunos de sus posibles desafíos

y posibles orientaciones, si de lo que se trata es de construir un mundo más justo, sostenible, democrático e inclusivo:

Se ha de pasar de la tecnología pesada a una tecnología ligera en el uso de materiales a largo plazo. Sólo será viable algún formato de industria ligera. Esto es, ahorradora de materiales, sustituidora de fuentes de energía, minimizadora de residuos y que sean biodegradables.

Economía circular, devolver a la naturaleza los restos de la producción en forma reciclable.

El cambio de modelo productivo habrá de idear tecnologías aplicadas pacientes, basadas en renovables. En ocasiones deba recurrir a procesos para hacer lo adecuado a las necesidades en el momento apropiado y en forma suficiente. No será posible producir más en menos tiempo, pues habrá que respetar los ciclos de regeneración de los entornos. Adaptar y diseñar la tecnología para producir sólo lo necesario –concepto que habrá de ser revisado a su vez, acabando con la sociedad del consumo opulento-, a veces de manera más lenta, para respetar la renovación del entorno natural.

Una tecnología ecoeficiente, orientada a la optimización de recursos y ahorro de energía, previniéndose del productivismo.

Si es preciso habrá que recurrir a un mayor empleo de fuerza natural, humana y animal, ante la inviabilidad de una industria tecnológica pesada, combinada con tecnologías ligeras que realicen las tareas más sofisticadas y complejas, que optimicen el uso de materiales y energía, coordinando los factores productivos, minimizando la extracción de materiales y energía y los residuos que causan huella ecológica.

### **Bibliografía**

- Albarracín, D. (2003) De la utopía de la sociedad postindustrial a la crisis de las sociedades salariales de servicios. Tesis Doctoral UCM.
- Albarracín, J. (1994) La economía de Mercado. Trotta.
- Artus, P. (2017) "On ne sait plus analyser la situation à long terme des économies", 7/12/2017.
- Benedikt C., Michael A. Osborne (2017) "The future of employment: How susceptible are jobs to computerisation?". Technological Forecasting and Social Change, vol. 114, issue C, 254-280

- Castells, M. (2002) *La Era de la Información. Vol. I: La Sociedad Red*. México, Distrito Federal: Siglo XXI Editores.
- Chesnais, F. (2019) “La teoría de las ondas largas y la tecnología contemporánea”. *Revista Viento Sur*. <https://vientosur.info/spip.php?article15262>
- Dickson, D. (1985) *Tecnologías alternativas*. Ed. Muy interesante.
- González, L. y Fernández, R. (2018) *En la espiral de la energía*. Libros en Acción y Baladre
- Gorz, A. (1989) *Adiós al proletariado* Ed. Imago Mundi
- Gordon R. (2014), *The Demise of U.S. Economic Growth*.
- Mandel, E. (1986) *Las ondas largas del desarrollo capitalista. La interpretación marxista*. Ed. Siglo XXI.
- Michael R. Krätke (2018) “¿Capital digital? Marx y el futuro digital del capitalismo”. <http://www.sinpermiso.info/textos/capital-digital-marx-y-el-futuro-digital-del-capitalismo>
- Marx, K. (1976) *Grundrisse: Elementos fundamentales para la crítica de la economía política*. Ed. Siglo XXI
- Naville, P. (1985) *Hacia el automatismo social: problemas del trabajo y de la automatización*. Fondo de Cultura Económica, 1985
- Rifkin, J. (1996) *El fin del trabajo*. Ed. Paidós.
- Schumpeter, J.A. (2015) *Capitalismo, socialismo y democracia. Volumen I*. Edit. Página Indómita.
- Schwab, K. (2016) *La cuarta revolución industrial*. Ed. Debate.
- Solow, R. (1987) "We'd better watch out", *New York Times Book Review*, July 12.

## **Una visión heterodoxa acerca de la enseñanza de las instituciones y resultados en el mercado laboral**

**Juan Carlos Espejo Cabezas (jcespejocabezas@hotmail.com)**

*Graduado en Administración y Dirección de Empresas. Graduado en Economía. Máster en Profesorado de Secundaria y Bachillerato, especialidad en Economía, Empresa y Comercio. Miembro asociación Estudiantes por una Economía Crítica Málaga.*

### Resumen:

Esta comunicación quisiera ser un *ajuste de cuentas* con la enseñanza recibida en la Facultad, demasiado deudora del pensamiento único.

Lo hace centrándose en el tratamiento que tienen las relaciones laborales en uno de los manuales más extendidos en la Universidad pública española, en particular en la enseñanza de la asignatura Estructura Económica Española o Economía Española, en el capítulo titulado *El mercado de trabajo*: el manual de García Delgado.

Se pretende mostrar que aquello que se presenta como verdad de fe, basándose en una bibliografía cuanto menos escasa y sesgada, está sujeto a controversia, no solo por escuelas heterodoxas sino también a veces por las propias instituciones que promueven el *statu quo* imperante.

Para ello, se somete a crítica especialmente el tratamiento que reciben las instituciones del mercado laboral y los resultados que estas generan, introduciendo la diversidad de miradas alternativas cuyo sustrato teórico enraíza en teorías diferentes a la neoclásica.

Todo ello abunda en lo que afirmaba Joan Robinson: *estudiar economía para no ser engañado por los economistas*. A lo que podría añadirse: *hay dos tipos de economistas: quienes hacen más ricos a los ricos y quienes hacemos menos pobres a los pobres*, que decía José Luis Sampedro.

Palabras clave: Mercado laboral, relaciones laborales, instituciones laborales, pensamiento único, heterodoxia académica.

JEL: A22, J50.

## 1. Introducción

Durante la carrera he echado en falta la reflexión y el análisis crítico de nuestra realidad. En contadas ocasiones nos hemos detenido en clase a analizar nuestro entorno y debatir sobre él, es por ello, que se me hace necesario dedicar esta comunicación a la noble tarea de analizar críticamente la realidad social en la que vivimos. Estamos en un contexto en el que la preocupación por el empleo está presente en cada rincón del planeta.

La materia laboral es tratada por diferentes ciencias sociales, como la Sociología, la Antropología o el Derecho. En Economía, una de las especialidades que más se dedica a su estudio es la Estructura Económica, que a su vez tiene diferentes análisis. José Luis Sampedro y R. Martínez Cortiña (1975:29) definían la Estructura Económica como:

"Especialidad científica que tendrá por objeto el estudio de las relaciones de interdependencia que están dotadas de una cierta permanencia y que enlazan las principales componentes de una realidad económica globalmente considerada".

En la disciplina de la Estructura Económica en el mundo universitario español (Martínez Sánchez 2001), hay consenso en diferenciar tres escuelas: conservadora-liberal (J. Velarde), postkeynesiana (J. L. Sampedro) y marxista,—estas dos últimas, a criterio de Velarde constituían la escuela socialista (Martínez Sánchez 2001:84-86) — cuyos puntos de vista sobre el trabajo confrontan. Discípulos de los *maestros* mencionados en cada escuela fueron García Delgado (director del manual que ponemos en discusión) de la primera y Martínez Cortiña (primero) y Carlos Berzosa (después) de la segunda.

Por el contrario, en las facultades de economía se impone como manual de referencia de estudio del mercado de trabajo *Lecciones de Economía Española*” o “*Economía española. Una introducción* de los profesores García Delgado y Myro Sánchez de la Universidad Complutense de Madrid, herederos de la escuela de Juan Velarde. Ambos tienen idénticos contenidos cuya elaboración corre a cargo de los profesores Gemma García y Esteve Sanromà, con lo cual son ambivalentes. Por referirnos a alguno, lo haremos al segundo de ellos para poder referenciar la paginación correspondiente.

En el manual se afronta la explicación del mercado de trabajo desde un solo punto de vista, considerando, por ejemplo, que los motivos del desempleo son el alto poder sindical, un salario mínimo elevado, las altas prestaciones sociales y los altos costes del

despido, añadidos a la baja intensidad de búsqueda por parte de los desempleados (García y Myro 2017a y b). Asimismo, el tratamiento de la reforma laboral de 2012 que fue tan polémica y en algunos aspectos de dudosa constitucionalidad solo se presenta como beneficiosa desde el punto de vista de resultados en el mercado laboral, ya que sostiene que la flexibilidad es el adalid de la salubridad de las relaciones laborales.

Como parece obvio entender, existen innumerables críticas a este manual que como estudiantes no tenemos la posibilidad de confrontar, ya que la ortodoxia es asfixiante y los currículos, en la práctica, imposibles de modificar para poder introducir mayor pluralidad.

Añadir a la diversidad académica de la Estructura Económica, la diversidad de corrientes y teorías económicas heterodoxas, que difieren de la escuela hegemónica (neoclásica) de un modo muy diverso, incluso entre ellas. Las principales escuelas heterodoxas son la marxista, postkeynesiana –de la cual distinguimos: sraffianos o neoricardianos, fundamentalistas y kaleckianos (Lavoie 2005:28) –, estructuralistas, institucionalistas, del desarrollo, feministas y ecologistas (García Quero 2016:84 y Agenjo 2017). De todo ello, no hay noticias en ninguno de los programas de ninguna asignatura de las diferentes titulaciones de nuestra Facultad, de modo que, el alumnado de la Universidad de Málaga no posee ningún conocimiento del pensamiento económico más allá de la síntesis neoclásica, salvo que de modo alternativo se hayan formado, por ejemplo, a través de los seminarios organizados por la asociación Estudiantes por una Economía Crítica.

La pluralidad en el conocimiento es imprescindible. Marc Lavoie (2011:180) en la publicación en la que contaba cómo ser un profesor heterodoxo en un departamento ortodoxo, explicaba que cuando llegó al departamento de economía de la Universidad de Ottawa la mitad de los miembros eran heterodoxos. Había un marxista neoconverso, un econométra muy crítico de la metodología de la Economía Neoclásica, un keynesiano, un seguidor de Perroux, un sraffiano neoconverso, tres postkeynesianos, un economista del desarrollo y un seguidor de Galbraith. En definitiva, un departamento muy ecléctico, en el que no había gran preocupación por los posicionamientos teóricos de cada uno ni mucho menos problemas para enseñar lo que cada uno consideraba.

Resulta obvio decir que la riqueza intelectual de un departamento como este es envidiable para quienes recelamos de la ortodoxia endogámica, que muchas veces se aleja

de la realidad social porque se antepone otros intereses al del propio desarrollo intelectual del área.

Como estudiosos de la economía resulta fundamental formarnos desde un punto de vista holístico, entendiendo que solo se es un buen economista si se domina la riqueza que posee la ciencia a la que nos dedicamos. En nuestro caso, al tratarse de una ciencia social requerimos más, si cabe, el estudio de diferentes escuelas para poder confrontar sus análisis y poder entender mejor la realidad, ya que al ser el sujeto de estudio *la sociedad*, nada es exacto, ni mucho menos es posible construir leyes universales.

Como dicen los profesores García Quero y Ruiz Villaverde (2016:5):

"Necesitamos nuevos contenidos y discusiones en las aulas para mejorar el mundo y aumentar el compromiso de universitarias y universitarios con la construcción de estructuras económicas y sociales más justas, la erradicación de la pobreza, el desarrollo humano y sostenible y el ejercicio de los derechos humanos".

Esta comunicación constituye una especie de ajuste de cuentas con el pensamiento único y su falta de pluralidad que hemos tenido que soportar a lo largo de los estudios en la Facultad de Económicas, tanto en el Grado de Economía, como en todos los demás. Esta tarea la hace centrándose en el mercado laboral, en especial analizando sus instituciones y los resultados que estas arrojan, como ejemplo de hasta qué punto la soberbia de los economistas nos impide conocer alternativas a las soluciones propuestas en las políticas inspiradas y legitimadas por estas teorías económicas hegemónicas.

Para ello, en el marco teórico se contextualiza la riqueza de las Ciencias Sociales en su conjunto, de la Economía en extensión y de la Estructura Económica en particular, así como una reflexión sobre la hegemonía neoclásica. La parte central del trabajo (Apartado 3) confronta diferentes posturas relativas a las instituciones que más discusión suscitan y a los resultados que tienen estas con las posturas que defiende el manual de García Delgado. Por último, en los apartados de conclusiones (3.8 y 4), se resumen los principales resultados en el mercado laboral que expone el TFG. El apartado de referencias bibliográficas en trabajos críticos como este se vuelve valioso en tanto en cuanto queramos seguir construyendo corpus teórico y práctico heterodoxo.

## 2. Marco teórico

### 2.1. *Las escuelas en las Ciencias Sociales*

Las Ciencias Sociales estudian todo lo relativo a la sociedad, con lo cual no es posible abordar el tema sin utilizar la subjetividad. Los resultados del estudio social en cuestión estarán influidos por la opinión del investigador. Este hecho deja los resultados en virtud de la reflexión y análisis de la persona o grupo que hagan la investigación. De ese modo, la ciencia social objeto de estudio arrojará resultados en diversos sentidos, haciendo su estudio plural y enriquecedor, ya que ante tal circunstancia podrán observarse numerosos espacios de conocimiento que cada estudio va dejando de lado, puesto que se centran en los aspectos que consideran de mayor interés.

Esto directamente produce que se organicen las diferentes maneras de abordar el estudio en escuelas, es decir, en corrientes de pensamiento dentro de cada área de conocimiento. Así, entre los miembros de una misma escuela existirá mayor homogeneidad en lo que se refiere a pensamiento respecto de miembros de escuelas distintas.

Existen infinidad de ejemplos. Antropología, Arqueología, Pedagogía, Psicología, Sociología, y, por supuesto, Economía. Todas ellas padecen de la misma dolencia. En todas ellas existe una escuela que pretende desligarlas de su componente epistemológico social y acercarlas exclusivamente al componente cuantitativo: la escuela liberal, que tampoco es homogénea, en cada ciencia social se estructura y se llama de una forma diferente. En nuestro caso, en Economía, nos referimos a ella en la mayoría de las ocasiones como Escuela Neoclásica.

### 2.2. *Una reflexión acerca de la consideración de la fuerza de trabajo como mercancía*

El hecho de que hablemos de mercado de trabajo o mercado laboral contribuye a considerar que estamos hablando de un mercado y, por ende, de la mercantilización de la mano de obra y, en extensión, de la vida. Es por ello, por lo que autores como Santos Ruesga proponen hablar en términos de *relaciones laborales* (Ruesga 2014:23).

Como dice Ruesga (ibidem), habría de referirse a un pseudo-mercado de trabajo, para referirse en realidad al conjunto de relaciones sociales que lo constituyen. Conviene considerar algunas características del factor trabajo como mercancía objeto de intercambio para poder entender la reflexión. Quizá la apreciación de Marx en *El capital* sea definitoria. Es imprescindible la fuerza de trabajo para "transformar el valor de uso

de una mercancía en valor de cambio", por eso hablar de la fuerza de trabajo en términos de mercancía es bastante discutible cuanto menos.

En consonancia, Karl Polanyi en *La gran transformación* argumentaba que la fuerza de trabajo, como factor productivo (también la tierra y el dinero) tenía características que la racionalidad formal del mercado no era capaz de expresar.

La definición de mercancía es todo aquello generado para ser vendido y es evidente que el trabajo no es una mercancía, en el sentido de que el postulado según el cual todo lo que se compra y se vende debe de haber sido producido para la venta, es manifiestamente falso. El trabajo no es más que la actividad económica que acompaña a la vida, no puede separarse del resto de la vida, ni puede ser almacenada o puesta en circulación, por lo que es totalmente ficticio describirlo como una mercancía.

Para Polanyi (1989:123-136), permitir que el mecanismo del mercado decida la suerte de los seres humanos y de su medio natural (tierra) conduce necesariamente a la destrucción de la sociedad. Esto es, la pretendida mercancía denominada "fuerza de trabajo" no puede alterarse sin que se vean inevitablemente afectados los individuos humanos portadores de esta mercancía peculiar. Al disponer de la fuerza de trabajo de un hombre, el sistema pretende disponer de la entidad física, psicológica y moral "humana" que está ligada a esta fuerza.

### 2.3. Cambio de paradigma

La intervención en la economía es el rasgo fundamental que diferencia a las teorías económicas actuales existentes, pero no siempre fue así. Hasta los años 70, los diferentes sistemas políticos existentes consideraban la intervención en la economía como algo fundamental –la socialdemocracia, la democracia cristiana y el socialismo real–.

Resulta muy ilustrativo el planteamiento de García Crespo (1985:115):

"Todavía no había concluido la II Guerra Mundial cuando, en 1944, el Gobierno de la coalición formada en Gran Bretaña por conservadores, liberales y laboristas, publicó el libro blanco '*Employment Policy*', en el que se declaraba responsabilidad del Gobierno el mantenimiento de un nivel de empleo alto y estable. Poco después, el ejemplo era seguido en Estados Unidos primero, y en una serie de países europeos después".

Es decir, tras la IIGM existía un amplio consenso en reconocer que el Estado tenía un papel central en la economía, con una gran influencia de los planteamientos keynesianos, dado que los precedentes de la Guerra, del periodo entreguerras, era de crisis producida por la desregulación.

Desde mediados de los años setenta y especialmente a lo largo de los años ochenta se fue fraguando un cambio de paradigma económico a nivel mundial que se cerraría con el Consenso de Washington en 1989. Esto es, el conjunto de medidas de política económica de corte neoliberal para, por un lado, hacer frente a la reducción de la tasa de beneficio en los países del Norte tras la crisis de los setenta, y, por otro, como salida impuesta por el Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Banco Mundial (BM) a los países del Sur ante el estallido de la crisis de la deuda externa (OMAL 2012).

Dicho lo cual, para poder continuar con el presente marco teórico, es preciso fijar los elementos de análisis tanto de las escuelas heterodoxas como de la neoclásica. Es decir, tanto de la escuela hegemónica: neoclásica, como de las que son críticas con el paradigma imperante: heterodoxas.

**Tabla 1. Presupuestos de los programas de investigación neoclásica y heterodoxos**

Presupuestos	Paradigma	
	Escuelas heterodoxas	Escuela neoclásica
Epistemología	Realismo	Instrumentalismo
Ontología	Globalismo	Individualismo
Racionalidad	Racionalidad razonable	Hiperracionalidad
Núcleo analítico	Producción, crecimiento	Intercambio, escasez
Estrategia política	Intervención estatal	Libre mercado

Fuente: *Adaptado de Lavoie (2005:17)*

Esta tabla indica cómo aquellas escuelas que persiguen la pluralidad económica consideran como núcleo analítico de su cuerpo teórico la producción y el crecimiento, mientras que la escasez y el intercambio lo son de los neoclásicos. Es decir, los segundos priman la satisfacción de los intereses individuales a los del colectivo y, para ello, apuestan por la libertad de mercado en detrimento de la intervención del estado. Pretenden determinar una forma de actuar de acuerdo con criterios de racionalidad sin existir la suficiente información.

Esta casuística nos lleva a preguntarnos, si tan clara está la existencia de innumerables escuelas de pensamiento económico, ¿por qué solo se estudia la teoría económica neoclásica y esta se ha convertido en hegemónica? ¿Por qué no se discute el cambio de paradigma?

Podemos apoyarnos en Antonio Gramsci para apuntar una posible causa. Para Gramsci en *Cuadernos desde la cárcel* extraído de Torres (1998:19-20), se distinguen tres momentos en el desarrollo de la hegemonía ideológica. El primero es la fase estrictamente económica, en la que los intelectuales orgánicos exponen los intereses de su clase (dícese de los académicos neoclásicos). En el segundo momento, el político-económico, más o menos la totalidad de las clases apoya las exigencias de la economía (véase la popularidad de la afirmación "es necesaria la flexibilización del mercado de trabajo"). Y el tercero, la etapa hegemónica que implica que los objetivos económicos, políticos y morales de una clase concreta son asumidos por todas las restantes clases y grupos sociales y se utilizan por parte del Estado para determinar modelos de actuación y de relaciones de producción y distribución acordes con tales objetivos (la desregulación), que sería el caso de la conformidad por parte de la población, por ejemplo, de las reformas laborales. Estos conceptos de hegemonía ideológica no significan que las clases y grupos sociales no dominantes estén totalmente manipulados, sin posibilidad de general una contrahegemonía. Más bien al contrario, es decir, la hegemonía puede ser contenida y rechazada "por medio de las tendencias compensadoras producidas por la posición estructural de la clase obrera en el proceso de trabajo". Las contradicciones capaces de poner en cuestión ese sentido común surgen en la medida en que las relaciones sociales que se establecen en el interior de las familias, sindicatos y demás organizaciones en las que participa la ciudadanía sean muy distintas a las existentes en los lugares de trabajo, por ejemplo, ello es lo que persigue esta comunicación.

#### *2.4. Instituciones del mercado laboral*

Las relaciones de poder en las relaciones laborales son asimétricas, es decir, una parte, la patronal, tiene más poder negociador que la parte asalariada. Con la vocación de regular tal asimetría de poder y de equilibrar la sociedad, así como estando sujetas a fuertes procesos de confrontación nacen las instituciones laborales (Ruesga 2014:149-150). Analizaremos críticamente las que generan más discusión académica y, por tanto, tienen más interés de estudio, pese a que algunas de ellas han perdido espacio en las

enseñanzas de economía laboral, como la negociación colectiva o el salario mínimo, por su importante contenido social y político que se escapa de las explicaciones teóricas cuantitativas, promoviendo además la existencia de reflexiones críticas sobre el sistema de relaciones laborales que tenemos, así como explicaciones heterodoxas a problemáticas sociales.

### *3. La regulación del mercado laboral*

Los análisis neoclásicos achacan a la rigidez del marco legal de las relaciones laborales la responsabilidad de la ineficiencia de estas. Sobre esta base se han construido las sucesivas reformas laborales, que tuvieron su culmen en el Real Decreto 2/2012 de medidas urgentes para la reforma del mercado laboral. Buscaba desregular el mercado, flexibilizándolo –devaluación salarial– entendiendo que ello mejoraría la eficiencia (Ruesga 2014:332-333). El manual de García y Myro citado en páginas anteriores es partidario de esta política laboral y bebe, por tanto, de la teoría económica neoclásica, sin ni siquiera presentar ni mencionar otras miradas.

Tan solo al mirar la bibliografía –lecturas recomendadas– (García y Miro 2017b:256) ya se ve por donde transitan el autor y la autora del Capítulo (ídem 2017a:155-176; ídem 2017b:235-258), que como se dijo en la Introducción, es la línea de Velarde, la conservadora-liberal.

Entre los temas que vale la pena apuntar se encuentran: cuestiones relativas a la relación entre presencia sindical y resultados del mercado laboral y de la economía en general; cuestiones relativas a la fijación de salarios y su relación con el empleo; cuestiones relativas a la mayor o menor facilidad de despido; relaciones entre regulación y resultados en el mercado laboral; la mirada desde el punto de vista keynesiano, postkeynesiano y sindical; y la actitud de los tribunales españoles y europeos ante ciertos apartados de la reforma laboral de 2012.

El discurso mantenido en el manual es que, a mayor regulación del mercado de trabajo, mayor dificultad para la creación de empleo, sin citar referencia alguna que contradiga esta afirmación. En esta comunicación se citan investigaciones a cargo de economistas e instituciones críticos con este discurso, algo que falta en el capítulo cuya bibliografía, como se ha apuntado, solo cita autores y trabajos favorables a las últimas reformas laborales como son los relacionados con FEDEA y la CEOE. La visión de España, que da el manual, como país excesivamente proteccionista, achacando la

dificultad de crear empleo y la alta tasa de paro a la excesiva regulación es, cuanto menos, parcial y sesgada hacia los intereses de la patronal. Desregular el mercado de trabajo significa conseguir: no presencia sindical: el sindicalismo se asocia al desempleo; no salarios mínimos: se asocia a rigideces; despido a coste cero y sin causalidad: disminuye las rigideces; seguro de desempleo bajo y de corta duración: se asocia con reducir la búsqueda de empleo; no Magistratura de Trabajo: aumenta la rigidez.

La postura de los autores del capítulo del mercado de trabajo en el manual es que, a mayor desregulación, mayor flexibilidad del mercado, menos rigideces y más creación de empleo. Es la propuesta de los economistas liberales, de instituciones como la OCDE, el FMI, la Comisión Europea, la OMC o el Banco Mundial (BM), de *think tanks* como FEDEA y de la patronal (CEOE). Otros economistas, keynesianos, postkeynesianos, schumpeterianos, marxistas, estructuralistas, humanistas, de instituciones más ligadas al humanismo, como la ONU, de *think tanks* como Economistas Frente a la Crisis (EFC), de los sindicatos y de la OIT no ven tan clara esta ecuación. Se aportará información sobre esta postura ignorada por los autores del capítulo en cuestión de García y Myro.

### **3.1. Afiliación, representación y cobertura. Negociación colectiva**

En cuanto a la relación entre sindicatos y resultados del mercado laboral, el manual (García y Myro 2017a:169) explica cómo factores "como una actitud responsable de los sindicatos en un marco de diálogo social (...) contribuyó a la moderación salarial". Es todo lo que en relación a la influencia en los resultados del mercado laboral se menciona a los sindicatos. En (ídem:160) solo describe las características del sistema sindical español por su baja afiliación y a los beneficios que reciben los no afiliados por la alta cobertura de los convenios colectivos. Sin embargo, oculta que el Instituto Sindical Europeo (ETUI) en 2009 elaboró un Índice Europeo de Participación que combina las principales dimensiones colectivas de la misma (afiliación, representación, participación y cobertura de la negociación colectiva).

**Tabla 2. Afiliación sindical, representación y cobertura de la negociación colectiva en Europa**

Área	Afiliación	Representación	Cobertura NC
Escandinava (DK-FI-SE)	74,4	75	86,8
Continental (AT-BE-DE-LU-NL-SI)	35,4	52	82,8
Mediterránea (EL-ES-FR-IT-PT)	20,2	48	75,4
Anglosajona (CY-IE-MT-UK)	33,9	35	35,3
Oriental (BG-CZ-EE-LV-LI-HU-PL-RO-SK)	22,8	25	34,5
TOTAL UE-27	25,1	50	62,5

Fuente: *Adaptado de Beneyto (2010:3).*

El estudio pone de manifiesto, la existencia de una importante correlación entre dicho índice de participación y los principales indicadores de la Estrategia de Lisboa (Tabla 3), lo que confirma la contribución decisiva de la intervención sindical y la regulación democrática de las relaciones laborales ("modelo social europeo") a la competitividad económica y cohesión social, en contra de lo que dice el manual de García y Myro (2017).

**Tabla 3. Participación de los trabajadores vs indicadores Estrategia Europa 2020**

Indicador	Países tipo 1	Países tipo 2
Tasa de empleo población de 20-64 años	72,1	67,4
Inversión en I+D (% del PIB)	2,2	1,4
Energía renovable (% sobre consumo)	12,3	6,1
Tasa de abandono escolar	14,0	16,1
Población con estudios superiores (30-34 años)	36,6	31,1
Población en riesgo de pobreza o exclusión	19,1	25,4

Fuente: *Adaptado de ETUI (2010).*

Nota: Países tipo 1: Países con alto nivel de participación; Países tipo 2: Países con bajo nivel de participación

Algunos economistas sostienen que, si bien la existencia de sindicatos más fuertes y un salario mínimo más alto reducen la desigualdad salarial, también pueden incrementar el desempleo al mantener los salarios por encima del nivel de equilibrio del mercado, generando una mayor desigualdad del ingreso bruto (Jaumotte, F. y Osorio, C. 2015). Tenemos el ejemplo de nuestro manual de referencia (García y Myro 2017a:169), que considera que "la actitud responsable de los sindicatos" contribuyó a disminuir la tasa de paro entre 1995 y 2007, refiriéndose a que no fueron lo suficientemente beligerantes. Del mismo modo que si su actitud fuera contraria contribuirían a incrementar el paro estructural –lo que llaman NAIRU (tasa de paro no aceleradora de la inflación, en sus siglas en inglés), que no es más que, como indica Óscar de Juan Asenjo en Ruesga

(2014:108), la tasa media de paro en cada ciclo económico– (García y Myro 2017a:164-169). Pero el respaldo empírico de esta hipótesis no es muy sólido, al menos dentro de los mecanismos institucionales observados en las economías avanzadas (véanse Betcherman 2012; Baker *et al.* 2004; Freeman 2000; Howell *et al.* 2007; OCDE 2006). Por ejemplo, según la OCDE, en solo 3 de 17 estudios reseñados se observó una asociación robusta entre densidad sindical (o cobertura de la negociación) y un desempleo general más elevado (Jaumotte *et al.* 2015:30).

### **3.2. Legislación de Protección al Empleo**

#### *3.2.1. ¿Es lo mismo el despido individual que el colectivo?*

En primer lugar, ¿qué nos dice el Estatuto de los Trabajadores sobre el despido colectivo?

"Se entenderá por despido colectivo la extinción de contratos de trabajo fundada en causas económicas, técnicas, organizativas o de producción cuando, en un período de noventa días, la extinción afecte al menos a:

a) Diez trabajadores, en las empresas que ocupen menos de cien trabajadores. b) El 10 por ciento del número de trabajadores de la empresa en aquéllas que ocupen entre cien y trescientos trabajadores. c) Treinta trabajadores en las empresas que ocupen más de trescientos trabajadores". (RDL 2/2015)

Desde 1985 la OCDE elabora una serie de indicadores relativos a los costes involucrados en el despido de trabajadores, tanto despido individual como colectivo. Estos son, procedimientos administrativos, obligaciones de notificación y consulta, plazos, circunstancias en las que es posible despedir, implicaciones de un despido improcedente para el empleador, costes adicionales en caso de despido colectivo o regulación de los contratos temporales. Es decir, son indicadores sintéticos de la rigidez en la regulación sobre los despidos y el uso de los contratos temporales. El primero se refiere a la protección de los trabajadores indefinidos ante despidos individuales y colectivos, es la suma ponderada de los subindicadores relacionados con las regulaciones para despidos individuales (peso de 5/7) y disposiciones adicionales para despidos colectivos (2/7). El segundo se refiere a la protección de los trabajadores indefinidos ante despidos individuales, mide el rigor de la regulación del despido individual de empleados con contratos indefinidos. El tercero se refiere a requisitos específicos de despido

colectivo, mide los costes y procedimientos adicionales que implica el despido de más de un trabajador a la vez (en comparación con el coste del despido individual).

El nivel de protección frente al despido individual y colectivo en España está por debajo de la media de la UE; al desglosarlo, el nivel de protección en el caso del despido individual también está por debajo de la media de la UE; el nivel de protección del despido colectivo está por encima de la UE, al nivel de Francia y por debajo del de Alemania e Italia. Quince países tienen más protección frente al despido individual que España frente a cinco que tienen menos (González 2015), con lo cual podemos decir que nuestro país no se caracteriza por tener excesiva rigidez en ese aspecto, si nos comparamos con nuestros vecinos más similares, como dice el manual.

Como muestra la Tabla 4, centrándonos en la tipología de despidos (individuales y colectivos) que han tenido lugar en España entre 2008 y agosto de 2014, nueve de cada diez han sido despidos individuales, y solo uno de cada diez, despido colectivo, institución que ha quedado relegada a un papel residual (González 2015), lo cual quiere decir que los trabajadores no han podido disponer de la protección frente a los despidos colectivos ante la magnitud del ajuste del empleo.

**Tabla 4. Indicadores de protección laboral de la OCDE**

Países de la UE perteneciente a la OCDE	1*	2	3
Alemania	2,84	2,53	3,63
Austria	2,44	2,12	3,25
Bélgica	2,99	2,14	5,13
Dinamarca	2,32	2,10	2,88
Eslovaquia	2,26	1,81	3,38
Eslovenia	2,39	1,99	3,38
España	2,36	1,95	3,38
Estonia	2,07	1,74	2,88
Finlandia	2,17	2,38	1,63
Francia	2,82	2,60	3,38
Grecia	2,41	2,07	3,25
Hungría	2,07	1,45	3,63
Irlanda	2,07	1,50	3,50
Italia	2,89	2,55	3,75
Holanda	2,94	2,84	3,19
Polonia	2,39	2,20	2,88
Portugal	2,69	3,01	1,88
Reino Unido	1,59	1,18	2,63
República Checa	2,66	2,87	2,13
Suecia	2,52	2,52	2,50
Media UE+RU	2,46	2,18	3,15

Fuente: *Adaptado de OCDE (2015)*.

Nota 1: 1. Protection of permanent workers against individual and collective dismissals; 2. Protection of permanent workers against (individual) dismissal; 3. Specific requirements for collective dismissal. Nota 2: Para la mayoría de los países el año de referencia es 2013, salvo para Eslovenia y Reino Unido que es 2014.

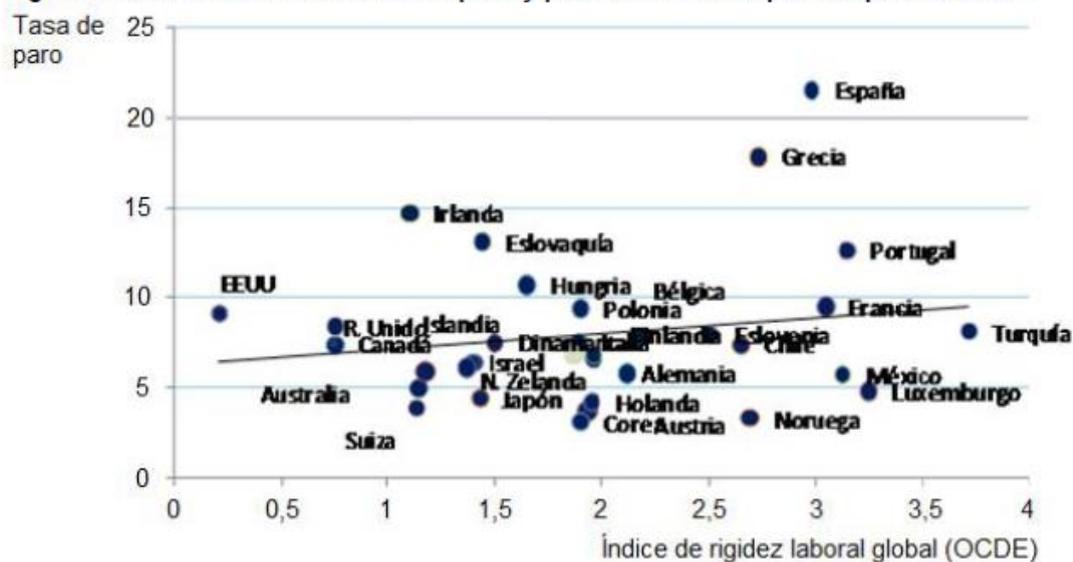
Por otro lado, seis de cada diez han sido despidos con decisión discrecional del empresariado sin necesidad de justificar causa alguna, sin posibilidad material de pasar por la justicia –una situación prácticamente única en el contexto europeo–. Además, siete de cada diez despidos individuales han sido de este último tipo, por decisión única de la empresa, sin causa justificada, apenas sin formalidades ni procedimiento alguno, sin posibilidad de recurso (González 2015). Todo ello nos lleva a pensar que la figura del despido colectiva protege más al trabajador y el despido individual es más favorable a los intereses de las empresas, dicho lo cual, es entendible que, desde el discurso neoclásico, como el del manual, ni se mencione el despido colectivo.

### 3.2.2. Ausencia de relación entre el paro y protección del empleo

Como muestra la Figura 1, España, Grecia, Portugal, Francia y México tienen parecido índice de rigidez de protección laboral y tasas de paro muy diferentes, entorno a diecisiete puntos porcentuales de diferencia. No cabe duda de que la protección del empleo no es el causante de la diferencia entre las tasas de paro, en todo caso podrá

influir, pero ante estos resultados, atribuir a la protección del empleo las altas tasas de paro, no se sostiene objetivamente. Como en el marco teórico se ha mencionado, es parte de la concepción neoclásica de la economía que pretende eliminar lo que llaman *rigideces* para reducir el paro. Nos damos cuenta cómo estas *rigideces* no son directamente atribuibles a la existencia de paro. Sin embargo, existen otras variables, como nos muestran Rodríguez y Sanabria (2012), que influyen en las tasas de desempleo, tales como: tanto a causas estructurales más complejas (vinculadas con modelos de acumulación de capital), como a causas coyunturales (debidas a las fluctuaciones de la demanda agregada); restricciones de demanda, que impiden la reducción del paro. El principio de demanda efectiva muestra qué volumen de empleo está determinado por la utilización de capacidad en el mercado de bienes, independientemente de la oferta y demanda en el mercado laboral (aportaciones de Keynes y de Joan Robinson); que la flexibilidad laboral y la bajada de salarios en las fases contractivas del ciclo incrementan la caída de la demanda y aumentan el paro (aportación de Kalecki).

Figura 1. Ausencia de relación entre paro y protección del empleo en países OCDE



Fuente: Adaptado de Rodríguez, y Sanabria (2012).

En cualquier caso, para estos autores, el origen de la alta tasa de paro en España respecto a otras economías de la OCDE, como muestra la Figura 1, es el modelo productivo: intensidad explotadora, diversificación sectorial, ventajas competitivas

reveladas, composición de valor añadido y tecnológico del PIB, factores que no dependen de la legislación laboral.

### **3.3. Indemnización del despido**

Para abordar este apartado se recurre a los cambios de opinión que a lo largo de estos años de crisis ha tenido el FMI, ya que resulta paradójico que una institución que ha impuesto recetas de obligado cumplimiento de austeridad y miseria a países de todo el mundo, con la gravedad que supone, dé marcha atrás y erre en sus cálculos. Recetas flexibilizadoras en las relaciones laborales fueron y son la tónica habitual, como, por ejemplo, en lo que respecta a las indemnizaciones por despido.

#### *3.3.1. Los vaivenes del FMI*

Si se quiere tener una visión del FMI puede verse a Stiglitz en *El malestar de la globalización* en su capítulo 4 referente al papel del FMI en Asia oriental, repleto de errores, así como su análisis (Stiglitz 2002:139-140, 150, 156-158, 167-169). No es la primera vez que el FMI se equivoca. Se equivoca mucho. Es paradigmático el caso del cálculo de los multiplicadores para Grecia, como lo son sus erróneas previsiones acerca de la capacidad de pago de la deuda (Godin 2016). Estos errores contribuyeron a hundir la economía griega y así como el futuro de sus próximas generaciones.

En 2013, el FMI hacía referencia al trabajo de Verdugo *et al.* (2013), en el que aseveraban que "solo una restricción crediticia relajada podría ayudar tanto al desempleo como a los salarios". Esto apoyaba la idea de que las reformas en el mercado laboral reducían el desempleo legitimando las políticas de austeridad. Este estudio fue criticado por la OIT en 2014 por mala utilización y por errónea base de datos, admitido por sus autores (Pozzi 2015). Menos de dos años después, en el apartado de "Observación de las misiones", el FMI en junio de 2015 (FMI 2015), por un lado, apoyaba y reconocía al Gobierno de España por la reforma laboral de 2012 y sus efectos positivos sobre el empleo y, por otro, incidía en que esas mismas reformas debían proseguir para que a largo plazo se siguiera creando empleo, ya que "todavía existe un amplio margen para adoptar medidas que aumenten la creación de empleo". Sirva de ejemplo que considera que "los obstáculos legales y regulatorios que aún persisten para la negociación a nivel de empresa y el descuelgue deberían eliminarse". Lo que quiere decir que pretende eliminar la fuerza que implica negociar colectivamente. Sin embargo, al año siguiente matizaba "el FMI advierte que abaratar el despido ante la crisis retrasa la recuperación".

Reducir la protección de los trabajadores puede tener efectos negativos a corto plazo para la economía cuando se aplican en tiempos de crisis, advertía el FMI, que pasaba a abogar por dar prioridad a otras medidas, como reformar mercados productivos y servicios, bajar impuestos laborales –esto sí lo mantiene– y aumentar el gasto en políticas activas de empleo. Consideraba que, en el corto plazo, el recorte de la protección de los trabajadores podría llevar a una acelerada reducción del tamaño de algunas empresas y al despido inmediato de empleados, mientras los incentivos a las nuevas contrataciones solo serían alcanzados de manera gradual, lo que debilitaba la demanda y suponía un impacto contractivo (Duval y Furceri 2016).

Estos nuevos planteamientos del FMI son totalmente contrarios a los reclamados en el mes de junio de 2015 (FMI, 2015), cuando propuso para España reformas drásticas en el mercado de trabajo para combatir el paro. Tales como, acercar la indemnización por despido de los contratos temporales a los indefinidos o la introducción del contrato único con indemnización creciente por antigüedad. Asimismo, son opuestas, a las medidas que planteaba en 2013, cuando entre otras reclamó abaratar más el despido. Es decir, el FMI contradecía las políticas laborales que siempre impulsó.

**Tabla 5. Efecto de las reformas de los mercados de productos y de trabajo en los resultados macroeconómicos**

Ámbitos de reforma	1		2		3	
	c/p	m/p	c/p	m/p	c/p	m/p
Mercado de productos	+	++		+	+	++
Leyes de protección del empleo			-	--	+	++
Prestaciones de desempleo	+	++	-		+	++
Impuestos laborales	++	++	++	++		
Políticas activas en el mercado laboral	++	++	++	++		

Fuente: Duval y Furceri (2016).

Nota: 1. Condiciones económicas normales; 2. Condiciones económicas débiles; 3. Condiciones económicas sólidas.

Los efectos de las reformas estructurales dependen del tipo de reforma, de las condiciones económicas y del horizonte previsto. Así, con condiciones económicas débiles a corto y medio plazo y una reforma en las leyes de protección del empleo tendrían un efecto negativo y muy negativo, respectivamente. Del mismo modo, ante las mismas condiciones, una reforma en las prestaciones por desempleo tendría un efecto negativo a corto plazo.

El FMI, al estudiar el crecimiento en 16 países del G-20 afirmaba:

"(...) una menor regulación en el mercado de productos, un uso intensivo de insumos de alta cualificación y un mayor esfuerzo en gasto para I+D está detrás de los aumentos de la Productividad Total de Factores (...) y que no era estadísticamente significativo el efecto de la regulación en el mercado de trabajo sobre la PTF" (Duval y Furceri 2016).

### 3.3.2. *Postura OIT*

Anteriormente, en 2004, la OIT concluía que:

"(...) La evidencia acerca de que las instituciones del mercado de trabajo sean responsables del desempleo está lejos de ser concluyente. Se pueden construir modelos econométricos que encuentren relaciones significativas entre ambos y otros que no lo encuentren.(...) Un completo y convincente análisis de las relaciones entre instituciones del mercado de trabajo y desempleo debe ser capaz de explicar el éxito de economías reguladas (Austria, Dinamarca, Noruega, Suecia) que han alcanzado bajas tasas de paro y altas tasas de empleo al igual que otras menos reguladas tipo anglosajón.(...) En suma, la evidencia no apoya el enfoque convencional de que los países con alto desempleo deben reestructurar sus instituciones del mercado de trabajo según el modelo USA" (Baker *et al.* 2004:22-24).

## 3.4. Salario Mínimo

Desde la visión neoclásica, se introduce una rigidez en el mercado al fijar un mínimo al precio de una mercancía (ver punto 2.2. del Marco Teórico relativo a las mercancías ficticias). Es la mirada de García y Sanromà, los autores del capítulo del manual, pero hay otras visiones.

### 3.4.1. *El Salario Mínimo en España*

En 2017, el entonces gobernador del Banco de España, tenía también esta postura. Pensaba que la subida del salario mínimo afectaría negativamente al empleo, especialmente de los jóvenes y mayores. Sin embargo, las subidas del SMI de 2017 y de 2018, del 8 y 4% respectivamente, demostraron que no era así, sino incluso al revés, ya que "la brecha entre los bajos salarios de los más jóvenes y el resto de los trabajadores es todavía tan grande, con subidas del SMI y todo, como para que los empresarios sigan contratando jóvenes bien formados a precios de saldo" (Molina 2018). Nuevamente, ocurría la misma situación con la subida de 2019 a 900€ y de 2020 a 950. Defienden una devaluación salarial permanente, pese a que haya cinco ejercicios de crecimiento

económico continuado. González (2018) de EFC recuerda varios aspectos que hacían conveniente la subida: un SMI suficiente es necesario en España al igual que en la mayor parte de los países; la subida del SMI debía ser mayor en esta ocasión; el empleo seguirá creciendo mucho y se verá positivamente afectado por la subida del SMI.

Hoy no se puede valorar rigurosamente el efecto de esas subidas, pero en cualquier caso no provocó el efecto tan negativo que los expertos neoclásicos preveían. Véanse, por ejemplo, los datos del paro registrado en febrero de 2019 en términos interanuales (SEPE 2019).

### 3.4.2. Los Salarios Mínimos en la Unión Europea

En 2018, de los 28 estados miembros (EM) de la UE, 22 tenían establecido un sistema de salario mínimo (Eurofound 2018:25). En 2017 se incrementó en términos reales el SMI en 18 y en términos nominales en 19 de los EM. Para 2018 esa subida se hizo mediante la negociación con agentes sociales, al contrario de como se había hecho en los años anteriores.

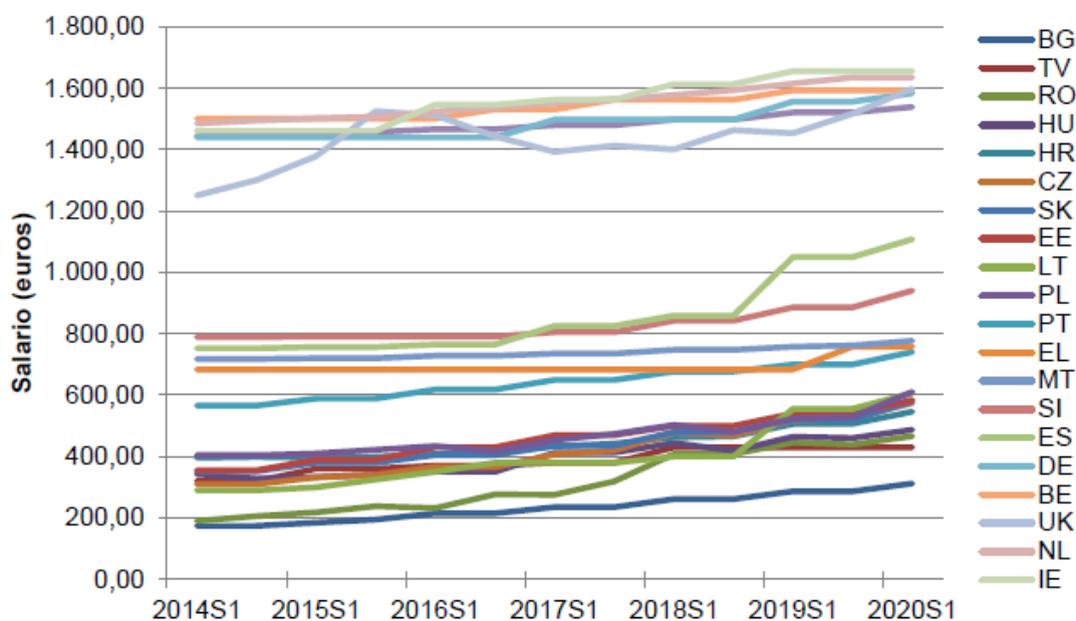
Es paradigmático el caso de la introducción de un salario mínimo en Alemania. En 2015 se introdujo un salario mínimo de 8,5€ la hora y en 2016 se analizó su impacto, teniendo los siguientes resultados (ETUI 2016): aumentos salariales por encima del promedio en los sectores clásicos de salarios bajos; no hubo efectos negativos en el mercado laboral; apoyó las políticas de negociación colectiva y contribuyó al aumento de los grupos salariales más bajos.

Un informe posterior del ETUI (2017), añadía que además del aumento de salarios en los sectores más bajos, transformó muchos de los conocidos como *minijobs* en empleos más estables. Incidía de nuevo en la no existencia de informes negativos en el empleo a consecuencia del mencionado incremento. Alude también que las críticas a la medida han sido de carácter marginal, se refiere a elementos muy concretos relacionados con aspectos burocráticos y de derecho internacional de los transportistas extranjeros que operan en territorio alemán, en ningún caso elementos relevantes para evaluar la institución.

Para comparar los diferentes salarios mínimos que coexisten en la UE, exponemos los siguientes gráficos. Están homogeneizados en doce pagas mensuales. En el primero, comprobamos la tendencia levemente alcista que tienen desde el primer semestre de 2014

(2014S1) hasta el primer semestre de 2020 (2020S1). En la segunda, la comparación es entre los países con valores comparables.

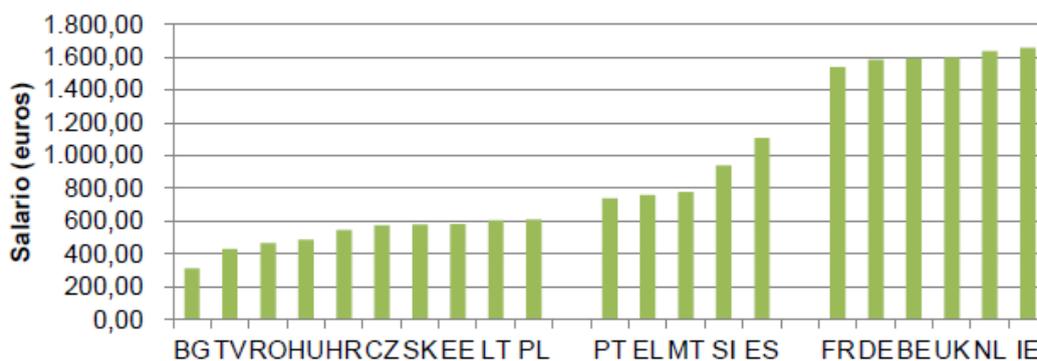
Figura 2. Evolución semestral de salarios mínimos



Fuente: *Elaboración propia a partir de Eurostat (2020).*

Con claridad se observan tres grupos de países. En primer lugar, el grupo uno, países centroeuropeos y del norte de Europa (Irlanda, Holanda, Reino Unido, Bélgica, Alemania y Francia), el segundo grupo, países mediterráneos (España, Eslovenia, Malta, Grecia y Portugal) y, por último, el grupo tres, las repúblicas bálticas (Lituania, Letonia y Estonia), Hungría, Rumanía y los pueblos eslavos (Polonia, Eslovaquia, República Checa, Croacia y Bulgaria). Dinamarca, Suecia, Finlandia, Austria, Italia y Chipre no tienen un sistema de salario mínimo comparable y Luxemburgo no se incluye por sus singularidades como paraíso fiscal.

**Figura 3. Salarios mínimos en la UE 2019**



Fuente: *Elaboración propia a partir de Eurostat (2020).*

### 3.5. Seguro de desempleo

Pese a haber experiencias concretas de prestaciones por desempleo desde finales del siglo XVIII, no fue hasta después de la Segunda Guerra Mundial cuando se generalizaron. Por un lado, con la hegemonía académica que tenía el keynesianismo y, por otro, la sombra que hacía el socialismo real la alta protección social que ofrecía, llevó a que los Estados del Bienestar (EB) que por entonces se estaban construyendo, asumieran como un pilar básico la protección de los trabajadores que quedaban en desempleo (Ruesga 2014:212). No obstante, se distinguen varios tipos de EB, y no en todos, esta institución se concibió del mismo modo. Así, en los países nórdicos, con un EB basado en principios universalistas y solidarios, el sistema de protección era mayor que en países anglosajones, donde era menor, ya que los principios que regían el EB eran liberales e individualistas.

Desde el punto de vista económico, las prestaciones por desempleo permiten que se mantenga la función de renta de los trabajadores, con lo que, pese a perder el empleo, pueda mantener sus hábitos de consumo y su nivel de vida previos, actuando así, como un elemento estabilizador del sistema (Ruesga 2014:213). Por su puesto, al margen de los argumentos tales como la justicia social y la redistribución de la renta, tan mal vistos por la mayor parte de la Academia, no así por profesores como Michael Piore, del MIT, cuya visión sobre la salida de la crisis y el uso de instituciones como el seguro de desempleo es heterodoxa. En una entrevista al periódico El País, afirmaba que "reducir salarios no ayudará en nada". Su discurso es totalmente partidario de utilizar el gasto público para salir de la crisis.

"La solución al paro, que será *muy lenta*, no pasa por reformas, sino por estímulos a la demanda, más gasto público. (...) Cuando no hay suficientes empleos los subsidios no son la cuestión. Los subsidios no generan paro, es justo al revés. Tenemos subsidios porque la economía genera desempleo, incertidumbre, inestabilidad. No creo que haya evidencias de que los subsidios hagan que la gente permanezca en el paro" (Gómez 2010).

Hasta en ocho ocasiones a lo largo del capítulo el manual califica las prestaciones por desempleo en España como "generosas" (García y Myro 2017). Sin embargo, para Pou y Negueruela (2015), el sistema de prestaciones por desempleo (SPD) español se sitúa en una posición intermedia de "generosidad" en los análisis comparados en la UE, frente a las críticas de organismos y economistas neoclásicos –como vemos en el manual– que abogan por reducir los niveles de protección del SPD. Lo que quiere decir, que el SPD español no es de los más "generosos".

Esta postura se sostiene con estudios como el de Esse *et al.* (2013:16), en el que vemos cómo la tasa de cobertura del seguro de desempleo para España era cercana al 60%, mientras que 22 de los 27 países miembros tenían un porcentaje mayor, por detrás solo quedaba Eslovaquia, Italia, Polonia y Rumanía. En definitiva, el SPD español no puede definirse como generoso, la evidencia empírica demuestra que su capacidad de cobertura es muy limitada. Pou y Negueruela (2015) afirman que:

"Es urgente entender que la incapacidad del SPD español para dar cobertura no es transitoria, sino estructural, y que disponer de unas políticas pasivas de empleo potentes es un elemento clave e imprescindible para poder aumentar la eficiencia de las políticas activas".

### **3.6. La intermediación en el mercado laboral**

Hasta 1994 (Ley 14/1994) el monopolio de la intermediación en el mercado de trabajo ha residido en el Instituto Nacional de Empleo (INEM), actual Servicio Estatal Público de Empleo (SEPE). La intermediación se considera una política activa y es competencia de los servicios autonómicos de empleo. La intermediación laboral privada estuvo prohibida por el art. 43 del Estatuto de los Trabajadores por considerarse *tráfico de mano de obra*. Desde entonces la intermediación en el mercado de trabajo pasó a ser un oligopolio en el que pocas empresas de trabajo temporal (ETT) competían con los servicios públicos de empleo. Estas empresas tenían la autorización del Ministerio de Trabajo para intermediar en el marco de las relaciones laborales. Supuso cruzar el

Rubicón que representaba la mercantilización de la mano de obra, esto es, que la fuerza de trabajo se consideraba una mera mercancía más<sup>6</sup>.

En lo relativo al servicio público de empleo (SPE), España en 2012 tenía una ratio de demandantes de empleo por cada trabajador del SPE de 269 (OCDE 2014:30), solo por detrás de Alemania con 778, siendo España el cuarto país con más personal, con 21.400 trabajadores (Alemania 110.000 y Reino Unido 72.900). Es decir, mientras un trabajador del SPE del Reino Unido, el país con menor ratio tenía a su cargo 22 desempleados, en Alemania tenía 47 y en España, cada trabajador tenía 269. Con lo cual, en el Reino Unido o en Alemania, un trabajador del SPE dedicaba más tiempo a cada desempleado, lo que obviamente incrementa las posibilidades del parado en cuestión para ocuparse de nuevo. Esta situación, con la tasa de paro actual y manteniendo el número de trabajadores del SPE, seguiría dando una ratio superior a 150 demandantes de empleo por cada trabajador público. Por supuesto, de nuevo, en el manual no hay ninguna reflexión en torno a ello.

### **3.7. La Magistratura de Trabajo<sup>7</sup>**

A pesar de los deseos y utopías de los economistas liberales, el cúmulo de agresiones e irregularidades contenidas en la Reforma Laboral (RL) de 2012 se han visto en parte frenadas por la Magistratura de Trabajo. De nuevo, este hecho no está de ningún modo plasmado en el manual, ni las irregularidades de la RL de 2012 ni la oposición de los

---

<sup>6</sup> En la revista *Rebelión*, el investigador del CSIC Cerrillo Vidal (2009) define y contextualiza las ETT y lo que supusieron para la clase trabajadora: "Las ETT contratan al trabajador para cederlo a otra empresa que es quien realmente necesita la mano de obra. Así, el trabajador está empleado por la ETT, pero funcionalmente trabaja en la empresa usuaria, de modo que está sujeto a dos patronos: la empresa usuaria y la ETT. A efectos legales no puede presionar a la gerencia de la empresa donde trabaja, porque su verdadero empleador es la ETT (...). El trabajador que ha comenzado su vida laboral en la ETT se forma en una cultura de miedo y sumisión a la gerencia. Ha sido disciplinado, estructurado en la obediencia. No cabe duda: son un instrumento útil, pero no para los trabajadores".

<sup>7</sup> En la actualidad, en España denominada Juzgados de lo Social (en adelante JS), pero por Magistratura de Trabajo nos referimos a la judicatura que desde diferentes tribunales vela por el cumplimiento de la ley laboral creando jurisprudencia, ya sea Tribunal de Justicia de la Unión Europea (TJUE), Tribunal Constitucional (TC), Tribunal Supremo (TS), Tribunales Superiores de Justicia (TSJ) o los propios Juzgados de lo Social. Constituye un contrapeso en las relaciones laborales. No suelen tomarla en cuenta en los manuales de economía laboral, pero es un elemento al que los trabajadores pueden recurrir en caso de verse afectados sus derechos por parte del empresariado. Del mismo modo, las posturas liberales igualmente consideran que produce rigideces al sistema.

tribunales. Como hilo conductor recuperamos el artículo de Valverde y Serraller de mayo de 2015 (Valverde 2015). Es bastante ilustrativo puesto que clasifica en cinco las medidas más flexibilizadoras de la RL de 2012 que los tribunales han tumbado.

### 3.7.1. *Negociación colectiva: ultraactividad*

En el Manifiesto de 55 catedráticos de Derecho del Trabajo y la Seguridad Social de abril de 2012 (Attac 2012), acusaban a la RL de haber *desconstitucionalizado* las relaciones laborales, ya que "desplazaba el centro de gravedad normativo de las relaciones laborales desde el trabajador y sus condiciones de trabajo a su empleabilidad".

"La prioridad aplicativa concedida sin restricción alguna a los convenios de empresa y la supresión del régimen hasta ahora vigente de ultraactividad, además de poder generar un no deseable incremento de la conflictividad social, concibe al convenio colectivo como un simple utensilio al servicio de los intereses subjetivos empresariales, sustituible o modificable a su sola voluntad. La inaplicación de todas las condiciones de trabajo, incluso las salariales, del convenio sectorial expresa una concepción legal decididamente contraria al sistema vigente de negociación colectiva y a su estructura autónoma. En un contexto semejante, en fin, la garantía constitucional de la fuerza vinculante del convenio colectivo queda por completo desarbolada" (ibidem).

En la misma línea, la Audiencia Nacional (AN) dictó una sentencia en abril de 2015 consistente con la que ya redactó el TS en diciembre de 2014 relativa al fin de la *ultraactividad* que prevé la reforma laboral. El fallo establecía que Air Europa debía seguir aplicando el convenio caducado en su totalidad. La RL de 2012 modificó el art. 86.3 del Estatuto de los Trabajadores de modo que, si no hay acuerdo en contrario entre la empresa y los trabajadores, al año de finalizado un convenio sin nuevo acuerdo se aplica el convenio de ámbito superior, si lo hubiere, en lugar de prorrogarse indefinidamente el convenio caducado (*ultraactividad*) como hasta entonces. Si no hay convenio superior, la empresa aplicará el Estatuto de los Trabajadores. El TS dictó que las condiciones pactadas en el convenio son ya derechos de los trabajadores antiguos (Valverde 2015).

### 3.7.2. *ERE: Causa económica desatendida*

Los TSJ y la AN han tumbado numerosos ERE a pesar de que las empresas presentaban pérdidas económicas acreditadas alegando que había problemas formales o documentales. Así lo entendió el TS en abril 2013, en el primer expediente que juzgó de

una pyme con pérdidas recurrentes y en concurso que cerró a las pocas semanas. En marzo de 2014, el TS ratificó la sentencia del TSJ de Madrid y declaró improcedente el ERE de Telemadrid, empresa con pérdidas millonarias, ya que culpó a la cúpula de mala gestión de la compañía y del expediente. El 15 de abril de 2015, el TS confirmó la nulidad del ERE de Coca-Cola por vulneración del derecho de huelga, lo que a su juicio hace innecesario analizar el resto de las cuestiones planteadas (Valverde 2015).

### 3.7.3. *Abaratamiento del despido*<sup>8</sup>

En una sentencia del 29 de septiembre de 2014, el TS cambió el espíritu de la reforma laboral sobre la cuantía del despido improcedente que estaban aplicando los JS. El fallo reguló que la compensación máxima por este tipo de despido para los empleados más antiguos debía tener como tope tres años y medio de salario, y no dos años –720 días–, como, en principio todo el mundo pensaba que decía la reforma laboral, tras su entrada en vigor el 12 de febrero de 2012. El TS dijo que, en el despido improcedente, tienen derecho a tener la indemnización más alta, dentro de los tres años y medio, quienes, antes de la entrada en vigor de la reforma, ya tenían más de dos años en la empresa. Un aspecto curioso de la sentencia es que el Supremo no da doctrina, sino que sólo calcula la indemnización (Valverde 2015).

### 3.7.4. *Jornada laboral: Diseño de la reducción*

En una sentencia de marzo de 2015, la AN admite que los trabajadores pueden diseñar la jornada reducida a su gusto y trabajar dos o tres días a la semana y librar el resto, o no trabajar fines de semana y festivos, aunque así lo prevea su contrato, a pesar de que la RL 2012 dicta que la reducción tiene que ser diaria y proporcional. El fallo afecta a *Transcom Worldwide Spain*, empresa de centro de llamadas, un sector muy precarizado (Valverde 2015).

---

<sup>8</sup> Es necesario rescatar las siguientes palabras: "Como confiesa sin disimulo alguno el preámbulo de la norma (RL 2012), el propósito de la reforma es impedir el juicio de adecuación –con un evidente tono despectivo, el legislador excepcional lo denomina "juicio de oportunidad"– de los jueces sobre los despidos decididos por el empresario (...). No tiene más finalidad que reducir los costes del despido ilegal o improcedente, rebajando las indemnizaciones y suprimiendo los salarios de tramitación" (Attac 2012)

### 3.7.5. Tipos de contratos

Varios juzgados han puesto en entredicho el periodo de prueba de un año que la RL introdujo para el contrato de apoyo al emprendedor<sup>9</sup>. Así lo hicieron la sentencia del JS núm. 2 de Barcelona de diciembre de 2013 y del JS núm. 5 de Tenerife en mayo de 2014. Pero incluso lo hicieron después de que el TC lo avalara en julio de 2014. Posteriormente fue el JS núm. 1 de Toledo, en diciembre de 2014, quien aseguró que un periodo de prueba de tal duración vulnera la Carta Social Europea de 1961 y la Decisión de la UE de 23 de mayo de 2012 (Valverde 2015).

### 3.8. Conclusiones a la relación entre instituciones y resultados

Como se ha podido comprobar hasta aquí, puede afirmarse que, como mínimo, no está claro, no es una verdad de fe, que mayor regulación suponga peores resultados en el mercado laboral. Así, por concluir:

El Secretariado de Empleo de la OCDE promovió la desregulación como la medida más eficaz para crear empleo y disminuir el desempleo en 1994. El fracaso de tales medidas hizo que tal Secretariado reconociera más tarde, en 2006, que no había relación entre grado de regulación de un mercado de trabajo y tasa de desempleo de un país (OCDE 2006).

De la reevaluación que hace la OCDE sobre las instituciones del mercado de trabajo a partir de este año, se podrían clasificar sus estados miembros en varios grupos de los cuales dos de ellos, con instituciones del mercado de trabajo ampliamente dispares muestran resultados positivos en sus mercados de trabajo (bajo desempleo y alto empleo), como en la Tabla 6 puede observarse.

---

9 Sobre el contrato especial de "apoyo a emprendedores" el Manifiesto de los 55 catedráticos (Attac 2012) decía al respecto que: "su característica más llamativa reside en la posibilidad de despido libre durante un año de duración, y el encadenamiento de contratos de formación para los jóvenes, que pueden estar formándose hasta los 32 años en una misma empresa para el ejercicio de los más dispares e inconexos oficios".

Uno de los instrumentos favorecedores de la precariedad juvenil.

**Tabla 6. Régimen institucional y resultados en mercados de trabajo**

Instituciones del mercado de trabajo	Grupos de países		
	Gr.1	Gr.2	Gr.3
Protección del empleo (Coste de despido)	Bajo	Medio	Alto
Sistema de Prestaciones por desempleo	Bajo	Alto	Alto
Gasto en políticas activas de empleo	Bajo	Alto	Medio
Impuestos sobre el trabajo (Cotizaciones SS)	Bajo	Medio	Alto
Capacidad sindical	Bajo	Alta	Alto
Regulación del mercado de productos		Bajo	
Tasa de desempleo (Media 2000-05)	5,3%	4,8%	9%
Tasa de empleo (Media 2000-05)	70,9	71,9%	62,5%
Desigualdad distribución renta	Alta	Baja	Media

Fuente: *Adaptado de OCDE (2006)*.

Nota: Grupo 1. AU, CA, JP, KR, NZ, CH, UK y US; Grupo 2. AT, DK., NL, NO y SE; Grupo 3. BE, FI, FR, GE, IT, PT y ES.

El primero de estos grupos con muy poca regulación del mercado de trabajo (países anglosajones, Corea y Japón), el segundo grupo reúne países cuyos mercados de trabajo están más regulados (escandinavos, Austria y Holanda) en especial las prestaciones por desempleo, las políticas activas, con presencia sindical alta. Un tercer grupo de países muestra un alto grado de regulación junto con un bajo grado de políticas activas en el mercado de trabajo; tienen alta protección al empleo y baja intensidad competitiva son grandes países europeos occidentales (Centroeuropa y Mediterráneo) con alto desempleo comparativamente a los anteriores.

Estos resultados indican que hay diferentes formas de organización social de los mercados de trabajo que estimulan un nivel alto de empleo y bajo de desempleo. Esto tiene que ver, o es reflejo de diferentes tradiciones legales y diferentes preferencias acerca de la seguridad, la distribución de la renta, la influencia del estado y los bienes públicos. La elección de unas instituciones del mercado de trabajo u otras es una cuestión política.

En una revisión de estudios sobre mercado laboral, G. Betcherman del Banco Mundial, llegó a la conclusión de que el impacto de las instituciones del mercado laboral (salarios mínimos, protección de empleo o negociación colectiva) era más pequeño que el que en muchos estudios se mostraba, es decir, no correlacionaban al nivel que se pretendía teorizar.

"This paper reviews the findings of more than 150 studies on the impacts of four types of labour market institutions: minimum wages, employment protection regulation, unions and collective bargaining, and mandated benefits (...). Impacts studied are on living standards (employment and earnings effects), productivity, and social cohesion, to

the extent that this has been analysed. Strong and opposing views are held on the costs and benefits of labour market institutions. On balance, the results of this review suggest that, in most cases, the impacts of these institutions are smaller than the heat of the debates would suggest (...)" (Betcherman 2012)

Al mismo tiempo otros estudios como el de Sabina Avdagic de la Universidad de Sussex en cuyas conclusiones se afirmaba:

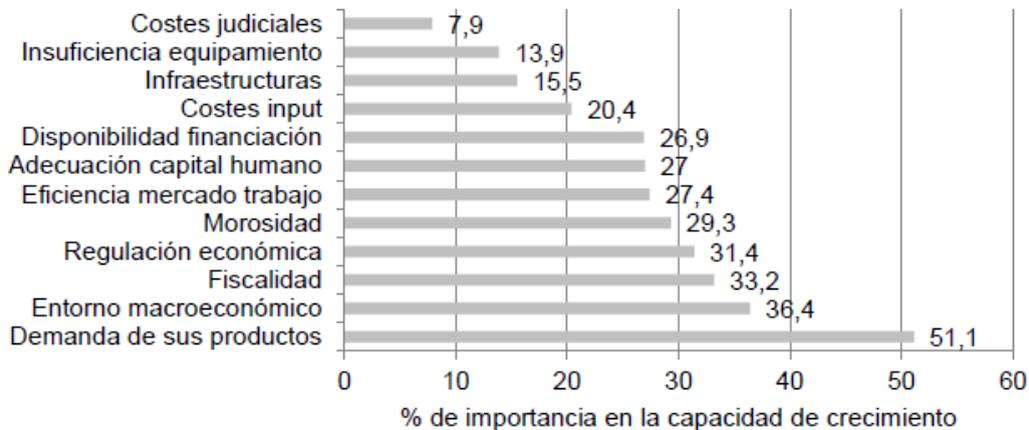
"(...) en la mayoría de los casos los efectos adversos de las instituciones desaparecen con pequeños cambios en la muestra (ampliar el número de casos) o el uso de estimadores y especificaciones alternativas (...). El impacto de las instituciones es particularmente débil en las nuevas economías de mercado (...)"

Ya que el desempleo está relacionado fundamentalmente con problemas de índole macroeconómico (Avdagic y Salardi 2013).

En un trabajo del ETUI (Theodoropoulou 2018:30-31), en el que se analizaban las políticas y reformas laborales desde la crisis, por un lado, se advertía de que el denominador común había sido las políticas de austeridad, que habían empeorado las perspectivas económicas, por otro, que las políticas expansivas no estaban siendo lo efectivas que podrían ser debido a su baja intensidad. Esto estaba afectando al mercado de trabajo, ya que los nuevos empleos que se generan en los países miembros de la UE cada vez son más precarios. Las políticas laborales liberalizadoras no están favoreciendo ni la consecución del pleno empleo, ni la generación de puestos de trabajo estables y de calidad.

No obstante, cuando se ha preguntado al empresariado por de sus preocupaciones, los resultados han sido claros.

**Figura 4. Componentes del entorno empresarial con importancia alta en la capacidad de crecimiento de 2018**



Fuente: *Adaptado de INE (2019).*

La principal preocupación, es la "demanda de sus productos" y en novena posición el "coste del input", en donde se encuentran recogidos los salarios (INE 2019). Esta información la encontramos en el indicador de confianza empresarial (ICE) que elabora anualmente el INE. La Figura 4 muestra tanto sus porcentajes de preocupación, como el orden relativo de las variables.

#### 4. Conclusiones

La comunicación ha pretendido dejar clara la existencia de una amplia variedad de posturas alternativas respecto de las relaciones laborales, que contrastan con la ortodoxia de nuestro manual de referencia en las aulas.

Existen multitud de posturas que no correlacionan la flexibilidad laboral con el desempleo; la correlación positiva respecto al empleo y al nivel salarial que tiene la negociación colectiva y los sindicatos, en definitiva. Sin embargo, para García y Myro (2017:169) los sindicatos tienen una "actitud responsable" al no cumplir con su papel, el de defender los intereses de los trabajadores.

Multitud de trabajos y académicos concluyen que:

a. Países con un alto nivel de sindicalización (afiliación, representación y cobertura de la negociación colectiva) tienen mayores tasas de empleo, mayor inversión en I+D, el doble de porcentaje de energías renovables respecto al consumo total, menor tasa de abandono escolar, mayor tasa de población con estudios y menor tasa de población

en riesgo de pobreza o exclusión es el caso de los países escandinavos y "continentales", respecto de los países mediterráneos, anglosajones y orientales.

b. El nivel de protección frente al despido individual y colectivo en España está por debajo de la media de la UE. Quince países tienen más protección frente al despido individual que España frente a cinco que tienen menos, con lo cual podemos decir que nuestro país no se caracteriza por tener excesiva rigidez en ese aspecto, si nos comparamos con nuestros vecinos más similares.

c. España, Grecia, Portugal, Francia y México tienen parecido índice de rigidez de protección laboral, sin embargo, tienen tasas de paro muy diferentes, entorno a diecisiete puntos porcentuales de diferencia. Es indicativo de que la protección laboral no tiene por qué tener relación con la tasa de paro.

d. No debemos considerar las directrices de los organismos económicos internacionales, tales como el FMI, como dogma de fe, ya que se pueden equivocar, con o sin intención. Véanse las diferentes posturas que tanto daño han causado a las economías que han seguido sus instrucciones a la vez que acallaban las posturas que lo advertían. Trabajos de la OIT y del FMI advierten que afirmar que la flexibilidad laboral influye positivamente en el empleo no tiene la robustez suficiente como para ser creíble.

e. Los efectos de las reformas estructurales dependen del tipo de reforma, de las condiciones económicas y del horizonte previsto. Así, con condiciones económicas débiles a corto y medio plazo, una reforma en las leyes de protección del empleo tendría un efecto negativo y muy negativo, respectivamente. Del mismo modo, ante las mismas condiciones, una reforma en las prestaciones por desempleo tendría un efecto negativo a corto plazo.

f. La reducción de salarios perjudica a la recuperación en caso de crisis, así como la prolonga.

g. La existencia de salarios mínimos, o bien, no influye sobre el mercado laboral, o bien, beneficia al trabajador, puesto que presiona al alza los salarios.

h. La principal preocupación del empresariado es la expectativa de venta (demanda) y no la regulación de las relaciones laborales (regulación económica) ni los costes del input (en donde se incluyen los salarios), situándose estas en un nivel de importancia inferior.

i. La Reforma Laboral de 2012 tiene graves contradicciones constitucionales, sobre todo en materia de negociación colectiva, como han mostrado sentencias de la Magistratura de Trabajo. Esta juega un papel muy importante, ya que las desregulaciones del mercado laboral, así como las reformas laborales, en numerosas ocasiones suponen quebrantos del orden constitucional o de los derechos laborales.

j. El impacto de las instituciones del mercado laboral (salarios mínimos, protección de empleo o negociación colectiva) es más pequeño que el que en muchos estudios se muestra, es decir, no correlacionan al nivel que se pretendía teorizar.

Hay diferentes formas de organización social de las relaciones laborales que estimulan un nivel alto de empleo. Esto tiene que ver con las diferentes tradiciones legales y diferentes preferencias acerca de la seguridad, la distribución de la renta, la influencia del Estado en la economía y la visión sobre los bienes públicos. La elección de unas instituciones laborales u otras es una cuestión meramente política e ideológica.

Entonces, si se trata de una elección política e ideológica, ¿por qué se le esconde al estudiantado? ¿Por qué no me contó todo esto mi profesor?

## **5. Referencias bibliográficas**

- Agenjo Calderón, A.; Bullejos Jiménez, A.; Martínez Erades, C. y Molero Simarro, R. (2017): "Manual de corrientes económicas heterodoxas", *Economistas sin Fronteras (EsF)*.
- Attac España (2012): *Manifiesto de 55 catedráticos de Derecho del Trabajo y la Seguridad Social*. Disponible en: <http://www.attac.es/2012/04/03/manifiesto-de->

55-catedraticos-de-derecho-del-trabajo-y-la-seguridad-social/. Consultado el 09/12/2018.

- Avdagic, S. y Salardi, P. (2013). "Tenuous link: labour market institutions and unemployment in advanced and new market economies", *Revisión socioeconómica* N° 11(2), pp. 739-769.
- Baker, D.; Glyn, A.; Howell, D. y Schmitt, J. (2004): "Unemployment and labor market institutions: the failure of the empirical case for deregulation", *OIT*, WP N° 43, pp. 22-24.
- Beneyto, P. J. (2010): "Afiliación y representación sindical en Europa". *Estudios* N° 37. *Fundación 1º de Mayo (CCOO)*, p. 3.
- Betcherman, G. (2012): "Labor market institutions: a review of the literature", *Policy Research Working Papers*, 6276, *Banco Mundial*.
- Cerrillo Vidal, J. A. (2009, 11 de febrero): "¿Qué fue de la lucha contra las ETT?", *Rebelión*. Disponible en: <http://www.rebellion.org/noticia.php?id=80631>. Consultado el 19/12/2018.
- Duval, R. y Furceri, D. (2016): "¿Es hora de estimular la oferta? Los efectos macroeconómicos de las reformas de los mercados de trabajo y de productos en las economías avanzadas." *Perspectivas de la economía mundial. Nota de prensa del capítulo 3 del FMI*, Disponible en: <https://www.imf.org/external/spanish/pubs/ft/weo/2016/01/pdf/sums.pdf> Consultado el 07/12/2018.
- Esser, I.; Ferrarini, T.; Nelson, K.; Palme, J. y Sjöberg, O. (2013): "Unemployment benefits in EU member states", *Comisión Europea*. ETUI (2010): "Benchmarking Working Europe". Disponible en: <https://www.etui.org/Publications2/Books/Benchmarking-Working-Europe-2010>. Consultado el 24/03/2019.
- (2016): "The German minimum wage: experiences and perspectives after one year". Disponible en: <https://www.etui.org/News/The-German-minimum-wage-experiences-and-perspectives-after-one-year> Consultado el 24/03/2019.
- (2017): "The state of labour market reforms - background summary". Disponible en: <https://www.etui.org/ReformsWatch/Germany/The-state-of-labour-market-reforms-background-summary> Consultado el 24/03/2019.
- Eurofound (2018): "Statutory minimum wages 2018", *Oficina de Publicaciones de la Unión Europea*, Luxemburgo, p. 25.

- Eurostat (2020): *Salarios mínimos mensuales - datos semestrales*, [http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=earn\\_mw\\_cur&lang=en](http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=earn_mw_cur&lang=en). (Última actualización: 27-02-2020) Consultado el 17/05/2020.
- FMI (2015): *España: Declaración Final de la Misión De la Consulta del Artículo IV de 2015*. Disponible en: <https://www.imf.org/es/News/Articles/2015/09/28/04/52/mcs060815>. Consultado el 07/12/2018.
- Freeman, R. (2000): "Single peaked vs. diversified capitalism: The relation between economics institutions and outcomes", *NBER*, 7556.
- García Crespo, M. (1985): "Las políticas tradicionales contra el paro: una visión crítica", *Ekonomiaz: Revista vasca de economía* Nº 1, pp. 115-126.
- García Delgado, J.L. y Myro Sánchez, R. (2017a): *Economía española. Una introducción*, 3ª ed., Editorial Civitas, Cap. 8, pp. 155-176.
- (2017b): *Lecciones de economía española*, 13ª ed., Editorial Civitas, Cap. 12, pp. 235-258.
- García Quero, F. y Ruiz Villaverde, A. (2016): "Una introducción a la economía crítica". *Economistas sin Fronteras (EsF)*.
- Godin, R. (2016, 3 de agosto): "Grecia: el FMI reconoce sus errores, pero todo sigue igual", en Revista Ctxt, <https://ctxt.es/es/20160803/Politica/7600/Grecia-deuda-FMI-acreedores-ajuste.htm>. Consultado el 23/03/2019.
- Gómez, M. (2010, 17 de octubre): "Reducir salarios no ayudará en nada", en El País [https://elpais.com/diario/2010/10/17/negocio/1287321267\\_850215.html](https://elpais.com/diario/2010/10/17/negocio/1287321267_850215.html). Consultado el 07/12/2018.
- González González, A. (2015): *Mitos del mercado de trabajo español*, Economistas Frente a la Crisis (EFC). Disponible en: <https://economistasfrentealacrisis.com/mitos-del-mercado-de-trabajo-espanol/>. Consultado el 24/03/2019.
- (2018): *La subida del SMI es necesaria y es beneficiosa*, Economistas Frente a la Crisis (EFC). Disponible en: <https://economistasfrentealacrisis.com/la-subida-del-smi-es-necesaria-y-es-beneficiosa/>. Consultado el 24/03/2019.
- Howell, D.; Baker, D.; Glyn, A. y Schmitt, J. (2007): "Are protective labour market institutions at the root of unemployment? A critical review of the evidence", *Capitalism and Society* Nº 2(1).

- INE (2019): "Indicador de Confianza Empresarial (ICE). Módulo de Opinión sobre Entorno Empresarial". *Nota de prensa del 7 de marzo de 2019*. [https://www.ine.es/prensa/ice\\_2018\\_m.pdf](https://www.ine.es/prensa/ice_2018_m.pdf). Consultado el 17/05/2020.
- Jaumotte, F. y Osorio, C. (2015): "El poder desde el pueblo", *Finanzas & Desarrollo (FMI)*, marzo 2015, p. 30.
- Lavoie, M. (2005): *La economía postkeynesiana. Un antídoto al pensamiento único*, Icaria Editorial, Barcelona, p. 17.
- (2011): "La enseñanza de Economía postkeynesiana en un departamento ortodoxo", *Revista de Economía Crítica* Nº 12, p. 180.
- Martínez Cortiña, R. (1983): "Los estudios de Estructura Económica en la Universidad española", *Economistas*, Madrid, p. 22.
- Martínez Sánchez, J. M. (2001): *Proyecto docente*, Universidad de Málaga, pp. 84-86.
- Molina Temborry, L. (2018): *El Banco de España y la subida del Salario Mínimo*, *Economistas Frente a la Crisis (EFC)*. Disponible en: <https://economistasfrentealacrisis.com/el-banco-de-espana-y-la-subida-del-salario-minimo/>. Consultado el 24/03/2019.
- OCDE (2006): *OECD Employment Outlook 2006*. Disponible en: <http://www.oecd.org/employment/emp/oecdemploymentoutlook2006.htm>. Consultado el 10/12/2018.
- (2014): *Estudios económicos de la OCDE España*. Disponible en: <https://www.oecd.org/eco/surveys/Spain-Overview-Spanish.pdf>, p. 30. Consultado el 05/04/2019.
- (2015): *Últimos datos sobre los indicadores de protección laboral de la OCDE*. Disponible en: <http://www.oecd.org/employment/emp/oecdindicatorsofemploymentprotection.htm>. Consultado el 05/12/2018.
- OMAL (2012): *Consenso de Washington*. Disponible en: <http://omal.info/spip.php?article4820>. Consultado el 13/03/2019.
- Polanyi, K. (1989): *La gran transformación*, Editorial La Piqueta, Madrid, pp. 123-136.
- Pou, L. y Negueruela, E. (2015): *El sistema de prestaciones por desempleo: ni generoso, ni inclusivo ni adaptado a nuestra realidad laboral*, Nueva Tribuna. Disponible en: <https://www.nuevatribuna.es/articulo/economia-social/sistema-prestaciones-desempleo-ni-generoso-ni-inclusivo-ni-adaptado-nuestra-realidad-laboral/20150417142306114864.html>. Consultado el 24/03/2019.

- Pozzi, S. (2015, 2 de junio): "*El FMI matiza el discurso de la austeridad*", en El País [https://elpais.com/economia/2015/06/02/actualidad/1433261034\\_891524.html](https://elpais.com/economia/2015/06/02/actualidad/1433261034_891524.html). Consultado el 07/12/2018.
- Real Decreto Legislativo 2/2015: Ley del Estatuto de los Trabajadores. Ministerio de Empleo y Seguridad Social, Madrid, 23 de octubre de 2015. Rodríguez, J. y Sanabria, A. (2012): *Reforma laboral: una decisiva contribución hacia la espiral griega de la economía española*, Economía crítica y crítica de la economía (ECCE). Disponible en: <http://www.economiacritica.net/?p=691>. Consultado el 03/01/2019.
- Ruesga Benito, S. (2014): *Economía del trabajo y política laboral*, 2ª ed., Pirámide, Madrid.
- Sampedro Sáez, J. L. y Martínez Cortiña, R. (1975): *Estructura económica: Teoría básica y estructura mundial*, Ariel, Barcelona, p. 29.
- SEPE (2019): *Evolución del paro registrado*. Disponible en: [https://www.sepe.es/contenidos/que\\_es\\_el\\_sepe/estadisticas/datos\\_avance/paro/index.html](https://www.sepe.es/contenidos/que_es_el_sepe/estadisticas/datos_avance/paro/index.html) Consultado el 24/03/2019.
- Stiglitz, J. (2002): *El malestar de la globalización*, Taurus, pp. 139-140, 150, 156-158, 167-169.
- Theodoropoulou, S. (2018): "Drifting into labour market insecurity? Labour market reforms in Europe after 2010", *ETUI, Working Paper 2018.03*, pp. 30-31. Torres Santomé, J. (1998): *El currículum oculto*, 6ª ed., Ediciones Morata, Madrid, pp. 19-20.
- Valverde, M. y Serraller, M. (2015, 13 de mayo): "*Las 5 medidas clave de la reforma laboral que han tumbado los jueces*", en Expansión <http://www.expansion.com/economia/2015/05/13/5553a6fb22601d86398b458e.html>. Consultado el 09/12/2018.
- Verdugo, B.; Lorenzo, E.; Davide, F. y Guillaume, D. (2013): "Banking crises, labor reforms, and unemployment", *Journal Comparative Economics* N° 41.

# PENSAMIENTOS HETERODOXOS

## **Algunos aspectos teórico-metodológicos de la aproximación antropológica a *lo económico*: tendiendo puentes con la economía (heterodoxa)**

**José Antonio Batista Medina (jbatisme@ull.edu.es)**

*Departamento de Sociología y Antropología (Área de Antropología Social). Universidad de La Laguna*

### Resumen:

En esta comunicación vamos a exponer brevemente los rasgos teórico-metodológicos generales de la Antropología Económica. Consideramos que esta debería tener un lugar y un papel relevantes en la Economía heterodoxa. Su conocimiento empírico de la diversidad económica, su forma de entender *lo económico*, su metodología, su perspectiva, su relativismo y su posicionamiento crítico frente a la Economía ortodoxa y su manera de entender la "economía" y su funcionamiento son, sin duda alguna, sólidos argumentos a favor de este enfoque sociocultural de las economías humanas.

Palabras clave: Economía humana, vida económica, Antropología, Economía heterodoxa, pluralismo.

Clasificación JEL: B29, B25, B41, Z13.

### **1. Introducción<sup>1</sup>.**

"El mercado y la comunidad no son dos territorios diferentes para ser discutidos exclusivamente por un discurso acotado, como el de la Economía convencional, sino por un lenguaje más amplio." (Gudeman 2005a: 141).

---

<sup>1</sup> La presente comunicación constituye una primera aproximación a la temática que se plantea, por lo que debe considerarse un "trabajo en progreso". Quiero mostrar mi agradecimiento a J. Rosa Marrero Rodríguez, compañera socióloga del Departamento de Sociología y Antropología, por su lectura de la primera versión de este texto y sus comentarios, y a Patricia China Pérez-Dionis, por sus siempre valiosas correcciones en la "forma". Por supuesto, los problemas y errores (en el contenido o en la forma) son solo míos. También quiero que conste mi gratitud al compañero, ya jubilado, Alberto Galván Tudela, catedrático de esta materia, del que heredé, entre otras cosas, una parte considerable de sus libros de Antropología Económica, algunos auténticas "joyas". Sabe que les daré "vida".

Consideramos que hay al menos dos argumentos sólidos para la defensa del pluralismo en el estudio y en el manejo de la economía. Uno es de carácter pragmático, pero también sociopolítico. Así, algo tan importante como la economía no puede dejarse, en su mayor parte, en las manos de una sola disciplina y, dentro de esta, de una corriente teórica dominante. Nos hallamos ante un dominio demasiado relevante, vital, para todos nosotros como para que la reflexión, el análisis y el diseño de políticas sobre él correspondan casi en exclusiva a los economistas ortodoxos y a los políticos asesorados principalmente por estos. Son indispensables más voces, más puntos de vista, más información real. Y esto nos lleva al segundo argumento, de carácter teórico.

La economía es una realidad compleja, multidimensional y cambiante en el tiempo y en el espacio. Las economías humanas requieren, por lo tanto, enfoques diversos que nos permitan mostrarlas y comprenderlas en toda su profundidad y complejidad. Y en esta tarea es necesario el concurso de todas las disciplinas de las Ciencias Sociales y las Humanidades que se han ocupado de una manera u otra de *lo económico*.

En esta comunicación queremos presentar someramente la aproximación de la Antropología a la economía. No es fácil resumir en unas pocas páginas un campo de investigación que, según el punto de referencia empleado, tiene un siglo o más de existencia. Por esta razón, nos centraremos en exponer los aspectos básicos (y comunes o transversales) de su enfoque para, a continuación, indicar las que entendemos que son las principales aportaciones de esta disciplina al amplio conjunto de la Economía heterodoxa.

## **2. La economía para la Antropología (Económica).**

Dada la existencia de diferentes corrientes teóricas en la Antropología Económica, no es sencillo ofrecer una definición de aceptación general de *lo económico*. No obstante, podríamos señalar sin muchos problemas que se asumiría la concepción sustantiva o real, la que se refiere a la economía como la producción, distribución/intercambio y consumo<sup>2</sup> de bienes y servicios esenciales para el sostenimiento y la reproducción de una sociedad<sup>3</sup>.

---

<sup>2</sup> Estamos de acuerdo con Nartozky (2001: 4069, 2003: 133) en que nos hallamos ante categorías analíticas de la tradición investigadora occidental, aunque reflejan procesos que se observan en todas las sociedades.

<sup>3</sup> Nartozky (1997, 2001, 2003) y Nartozky y Besnier (2014) insisten en la idea de la "reproducción social". Aquí hallamos el fin último de toda economía.

Brevemente, la economía, sería el modo de sustento o aprovisionamiento de una sociedad (Polanyi 2009 [1977]; Dalton 1961: 5-6)<sup>4</sup>.

Aunque hablemos habitualmente de "sistema económico" o de "economía", quizás el concepto que expresa mejor el sentido antropológico de este ámbito es el de "vida económica"<sup>5</sup>. Resulta menos formal y abstracto que el primero y más amplio que el segundo, al incluir todos los elementos, materiales e inmateriales, tangibles e intangibles, que aparecen implicados en el sostenimiento de un grupo, comunidad o sociedad. "Vida económica" se refiere así a las acciones, decisiones, elecciones, relaciones sociales (y ambientales), procesos, ideas, valores, significados... que se dan en nuestro día y a día y que tienen que ver con la satisfacción de las necesidades y deseos que nos mantienen y reproducen socialmente. Por último, el uso de la palabra "vida" otorga más realismo y dinamismo al concepto.

Lo expuesto significa que lo que denominamos "economía" no es, desde un punto de vista antropológico, un ámbito limitado a los aspectos materiales, tangibles, cuantificables (véase también Carrier 2005: 3). *Lo económico* es, como otros elementos de la realidad social, algo multidimensional, complejo y cambiante a lo largo del tiempo y en el espacio. La "economía", entendida antropológicamente, es un dominio en el que confluyen lo material, lo comportamental/relacional, lo político, lo simbólico y lo ideacional.

Una idea o principio básico en la Antropología Económica (también en Sociología Económica) es que la economía aparece *incrustada* o integrada en la sociedad/cultura<sup>6</sup>. Las economías "reales" están inmersas en un marco social y cultural concreto y, por consiguiente, enredadas, según los casos, con elementos sociales, políticos, religiosos,

---

<sup>4</sup> Ver también Stanfield (1982: 472), Halperin (1994: 8), Carrier (2005: 3), Narotzky (2001: 4069, 2003: 133, 2005)

<sup>5</sup> En este sentido, Carrier (2005: 1) nos dice que la Antropología Económica se dedica a la descripción y análisis de la "vida económica" (véase Aspers *et al.* 2007: 3). Esta expresión ha sido empleada con cierta regularidad por antropólogos y sociólogos para designar su campo de estudio.

<sup>6</sup> Ver Plattner (1989: 4), Comas (1998: 11), Bourdieu (2003: 13-28), Moreno Feliu (2011: 130-133), Applbaum (2015: 14), Earle (2018: 3244), Hann (2018: 2), Narotzky (2001: 4069; 2003: 134), Aspers *et al.* (2007: 3). En Sociología Económica, el uso de este concepto y su conversión en uno de sus principios básicos se debe a Granovetter (1985). Hay, sin embargo, una considerable discusión en torno a él. Ver, por ejemplo, Barber (1995), Krippner (2001), Beckert (2003), Krippner y Alvarez (2007), Gemici (2008), Cardoso (2011), Cangiani (2011). No hemos encontrado ese nivel de debate en la Antropología Económica, en la que se ha discutido mucho menos sobre tal idea

morales<sup>7</sup>... *Lo económico*, en este sentido, no existe como tal, sino que las funciones, relaciones, estrategias, creencias, normas, etc., que tienen que ver con el sustento y la reproducción social poseen un carácter más amplio, no son (o no son únicamente) "económicas".

Esta idea es "popularizada" por Polanyi (1976 [1957]: 295, 2009 [1977]: 111-123), pero fue sugerida mucho tiempo antes por antropólogos como Malinowski. En un artículo de 1921 sobre la economía de las Trobriand, decía: "Los elementos económicos entran en la vida tribal en todos sus aspectos (social, de costumbres, legal y mágico-religioso) y su vez están controlados por estos" (Malinowski 1921: 15-16). Polanyi y sus seguidores en Antropología Económica, los sustantivistas (p. ej., Dalton 1961), mantenían que esto era un fenómeno propio de las economías "primitivas". Sin embargo, la *incrustación* se da en cualquier sociedad, aunque, ciertamente, sea más evidente en las no industriales en las que, como han indicado repetidamente los antropólogos en sus estudios, es difícil separar *lo económico* del resto de los componentes de una sociedad y cultura y hallar fenómenos "económicos". Más claramente, no existen los hechos económicos "puros", porque no hay una economía "real" separada, autocontenida, "pura". Todas las economías están integradas o incrustadas (Barber 1995).

En términos antropológicos, sostendríamos que la economía forma parte de la cultura y, en consecuencia, aparece configurada por esta (véase también Zelizer 2013)<sup>8</sup>. La diversidad económica existente no es sino un reflejo o la concreción de las diferentes

---

<sup>7</sup> Como señalan Smelser y Swedberg (2005: 14-15), en Sociología Económica la idea de *embeddedness* tiene un sentido ligeramente diferente al de Antropología. En esta última disciplina, siguiendo el planteamiento de Polanyi, se refiere normalmente a la idea de ámbitos o esferas inmersas e interrelacionadas dentro de la totalidad social/cultural. En Sociología (ver, p. ej., Granovetter 1985; Carruthers y Babb 2000: 7-9, 222-225) tiene que ver más con relaciones y redes sociales. Luego, opera en niveles micro y meso, mientras que en la Antropología Económica heredera de Polanyi lo hace en el macro (Krippner y Alvarez 2007: 221) o a escala global (Moreno Feliu 2011: 132).

<sup>8</sup> La idea de cultura en relación con la economía ha sido, obviamente, una constante en la Antropología Económica, aunque su papel y su significación en el análisis antropológico de la vida económica han variado (ver Narotzky 2001: 4070, 2003: 135-136). Ha estado menos presente en la Sociología Económica (ver, p. ej., Zelizer 1988, 2013; DiMaggio 1994) y ha sido marginal en la Economía, salvo en la corriente institucionalista original (ver, p. ej., Mayhew 1987). En los últimos años, sin embargo, se observa un incremento del interés por la cultura en distintos campos de la Economía (ver, p. ej., Altman 2001; Goldschmidt 2006; Guiso *et al.* 2006; Guo 2012; Petrakis 2014; Karimzadi 2019). Cuestión aparte es el significado, el uso y el papel de lo cultural en esos estudios.

culturas que ha habido y hay en el mundo (sin dejar a un lado la clara incidencia de las variaciones medioambientales y de las trayectorias históricas particulares). Podría irse más allá en esta idea y afirmar que *lo económico* no es más que un conjunto de elementos (comportamientos, instituciones, organizaciones, ideas...) culturales<sup>9</sup>.

### 3. El estudio y el enfoque antropológico de la economía.

La Antropología Económica puede definirse como el campo de la Antropología Social (o Sociocultural) que estudia las economías (las diversas formas de vida económica) de manera transcultural. Y no es nuevo (si partimos de los trabajos de Malinowski [1921 y 2002/1922], tendría un siglo), por lo que resumir sus rasgos teórico-metodológicos no es una tarea sencilla ni está exenta de riesgos (generalizaciones excesivas, simplificación de algunas cuestiones...), pues, como en cualquier disciplina, existen distintos enfoques y posicionamientos, en algunos casos marcadamente diferentes.

Hay que tener presente que en este campo de la Antropología, al igual que ocurre en la Sociología Económica (Smelser y Swedberg 2005: 4), no hay una corriente teórica dominante, como sí pasa en la Economía, sino que a lo largo de su desarrollo histórico ha habido distintos enfoques<sup>10</sup>, mezclas de elementos de unos y otros, momentos de mayor o menor relevancia de unos frente a otros, sin que pueda hablarse de algo así como una teoría económica antropológica dominante o, más en general, de un acercamiento a *lo económico* "ortodoxo" en el sentido que tiene en la ciencia económica. En sus aspectos teórico-metodológicos, la Antropología Económica es heterogénea; la diversidad en este sentido ha sido su condición "normal". Aun así, podemos señalar unas características

---

<sup>9</sup> Fuera de la Antropología, pero también en algunas corrientes dentro de ella, tenemos que reconocer el carácter un tanto polémico de esta afirmación. Con ella no queremos decir (o al menos no ha sido esa la intención) que *lo económico* equivale a lo cultural o diluir los aspectos económicos en la cultura (el "absolutismo" cultural del que habla Zelizer 1988). Con esa idea tratamos, más bien, de remarcar la necesidad de reconocer que los aspectos económicos son culturales (socioculturales e históricos, si se quiere,) y que, por ello, no pueden entenderse al margen de la cultura (y el momento histórico) en la que se dan. Esto se ve más claramente si tenemos en cuenta las concepciones más generales o amplias de cultura, no las más estrechas que la vinculan a las representaciones mentales, a lo simbólico y a lo ideacional.

<sup>10</sup> Para una visión resumida del desarrollo teórico de la Antropología Económica, pueden consultarse los trabajos de Moreno Feliu (2011: 145-170), Molina y Valenzuela (2007: 57-91), Hann y Hart (2011: 37-99), Wilk y Cliggett (2007: 1-29).

comunes (transversales) del enfoque antropológico de la economía que servirán para introducirnos en él.

*Enfoque empírico y transcultural.*

La Antropología Económica, al igual que la Antropología Sociocultural en la que se integra como campo de estudio específico, formula sus conclusiones y teorías acerca de las economías humanas partiendo de investigaciones sistemáticas llevadas a cabo en distintas sociedades o comunidades observadas y estudiadas, mediante el trabajo de campo etnográfico fundamentalmente, en su funcionamiento *real*<sup>11</sup>. Esto significa que nos encontramos ante un enfoque de la economía claramente inductivo, en el que la clave está en los hechos y procesos económicos reales (véase también Gladwin 1989: 398, 423). Pero ello no supone que no haya teoría. La prioridad dada a la realidad no significa que lo teórico sea irrelevante o inexistente. Como dice Hodgson (1998: 174), respondiendo a esta misma crítica dirigida a los viejos institucionalistas, "[t]odos los análisis empíricos presuponen un conjunto de conceptos y una teoría implícita o explícita". No es posible, señala este economista, la comprensión y la explicación sin teoría. Al primar la realidad económica, el objetivo es fundamentar de manera empíricamente sólida los desarrollos teóricos realizados desde una corriente concreta<sup>12</sup>, no obviarlos ni minusvalorarlos.

---

<sup>11</sup> Carrier (2005: 2, 3, 6) habla, para referirse a este rasgo, de perspectiva naturalista o de "naturalismo empírico". Se observa, no obstante, un ligero incremento del uso de técnicas y metodologías experimentales, que, como bien señala Marroquín (2010: 34), son más novedosas por su empleo en Antropología que, al menos para los antropólogos económicos, por los resultados alcanzados (ver el análisis de Ensminger 2002 y los ejemplos de Henrich 2000; Henrich *et al.* 2001; Henrich *et al.* [eds.] 2004). Michael Chibnik (2005) se muestra más escéptico y menos entusiasmado que esos autores con el uso en Antropología Económica de las técnicas experimentales empleadas en Economía y Psicología.

<sup>12</sup> En esta línea debemos situar buena parte de la discusión entre el antropólogo Herskovits (1941) y el economista Knight (1941) en torno a la reseña de este del trabajo del primero, *The Economic Life of Primitive Peoples* (1940). Para Herskovits (1941: 269), ninguna ciencia social puede lograr sus fines si no tiene en cuenta el "primer mandamiento" de la ciencia en general: solo mediante una constante y continua referencia cruzada entre las hipótesis y los hechos pueden comprenderse los problemas de estudio y validar las interpretaciones de los datos. Los hallazgos, continúa este antropólogo (*ibíd.*, 273), han de basarse en los hechos, pues todo alejamiento de la realidad vicia la sostenibilidad de las conclusiones y de las propuestas políticas que pueden basarse en ellas. Salisbury (1968: 485), que planteaba la posibilidad de usar la teoría de juegos o, en general, la teoría económica formal en la Antropología Económica, reconocía, sin embargo, que los antropólogos se han mostrado reacios al uso de la "teorización deductiva" basada en supuestos ("como si"), prefiriendo "atenerse a los hechos". Este mismo planteamiento sigue siendo el dominante hoy en día.

En su análisis, la Antropología aplica una perspectiva basada en la investigación "desde dentro" (observando y participando, en la medida de lo posible, en las situaciones que estudia) y en un enfoque relativista. Los datos (cualitativos y cuantitativos) que se emplean provienen principalmente del trabajo de campo (ver también Dalton 1978: 23; Plattner 1989: 3), de la investigación directa (y casi siempre individual) sobre el terreno empleando diferentes técnicas de investigación cualitativa y cuantitativa, aunque destacan con claridad las primeras. Los antropólogos son, como nos dice Gladwin (1989: 422), "investigadores de campo", mientras los economistas son básicamente analistas de "despacho" (a medio camino entre ambos podríamos situar a los sociólogos económicos). Nos hallamos ante maneras de trabajar completamente distintas que marcan muchas diferencias en las formas de abordar *lo económico* y en los resultados de la labor investigadora. Esto, a su vez, hace difícil la labor conjunta entre la Antropología Económica y la Economía ortodoxa.

La Antropología Social es una disciplina de carácter *transcultural* y comparativo<sup>13</sup>. Ello quiere decir que se interesa por (y compara) todo tipo de sociedades, desde las más simples a las complejas, tanto del pasado como, sobre todo, del presente. Es verdad que ha destacado y se ha conocido por el estudio de *las otras* sociedades o comunidades (ver, p. ej., Gras 1927; Herskovits 1940, 1952; Dalton 1978; Posner 1980), pero también investiga de manera creciente la realidad económica de los países industriales en diferentes aspectos.

La *transculturalidad* es, sin duda, uno de los rasgos distintivos y más valiosos de la Antropología. Desde esta se ha partido siempre de la premisa de que no se puede entender la sociedad humana en ninguno de sus aspectos (en este caso, la economía) si nos limitamos a un solo tipo de sociedad. La única manera de comprender las economías

---

13 Al hablar de carácter comparativo no se hace referencia solo a una cuestión metodológica (el uso del método comparativo), sino también a un enfoque, una perspectiva o una manera de "ver" o entender antropológicamente las economías. Significa que los antropólogos tienen siempre presente la diversidad económica existente, la relatividad cultural e histórica de las economías y de la propia categoría "economía". De hecho, y como muy bien señalan Cook y Young (2016: 674), en la historia de este campo han sido mucho más abundantes los estudios de casos (etnografías) que los esfuerzos comparativos sistemáticos. Es decir, han destacado más los estudios etnoeconómicos (usando la expresión de Salisbury 1968: 479) que los de economía comparada, pero aun así no se duda de su carácter comparativo.

humanas es estudiando las existentes, no solo una<sup>14</sup>. Es la observación sistemática, la descripción detallada y el análisis comparativo de diversas realidades económicas, a la vez que la reflexión basada en ese material etnográfico, lo que nos permitirá lograr un conocimiento amplio de ellas y, tal vez, una teoría general de la economía (véase Stanfield 1982)<sup>15</sup>. Y aquí es donde reside el valor de la comparación transcultural.

Es importante señalar que el enfoque transcultural de las "economías" no solo resulta positivo al mejorar y ampliar nuestro conocimiento de la diversidad de sistemas que han empleado (y emplean) las sociedades y grupos humanos para sostenerse y reproducirse, sino que, precisamente por esa atención a la variación y a la diversidad, hace que comprendamos mejor el funcionamiento del nuestro (véase también Herskovits 1941: 277). En la medida que entendamos que nuestra economía (que también es internamente compleja y diversa) es una entre muchas, estaremos dispuestos a "verla" y analizarla de otra manera, desde una perspectiva más relativista o, si se prefiere, menos universalista.

*La cuestión de la diversidad económica y sus implicaciones teórico-metodológicas.*

Como se ha comentado, la Antropología Económica presta especial atención a la diversidad de modos de vida económica existentes. Las formas de producción, distribución/intercambio y consumo de bienes y servicios con las que las sociedades han hecho frente a sus diferentes necesidades (básicas y de otro tipo) han sido muy variadas desde un punto de vista espacial (transcultural) e histórico.

Tal diversidad económica plantea ciertos problemas y desafíos teóricos y hasta metodológicos muy relevantes, al menos para quienes se interesan por otras sociedades, y particularmente para los antropólogos que se han enfrentado a la compleja cuestión de cómo manejar y analizar teóricamente esta diversidad económica<sup>16</sup>. Para entenderla podemos plantear una pregunta sencilla: ¿hasta qué punto son aplicables universalmente las herramientas teóricas, conceptuales y metodológicas de la Economía (ortodoxa) cuando se ha basado, para el desarrollo de su *corpus* teórico y técnicas de análisis, en los

---

<sup>14</sup> Como indicaba Herskovits (1941: 275-276), las leyes económicas fundadas en una sola cultura (en este caso, la nuestra) son como un análisis estadístico basado en un único caso. Se apoyan, por lo tanto, en una base empírica no representativa.

<sup>15</sup> No obstante, los antropólogos, como señala Carrier (2005: 3), se muestran reacios a pensar en términos de leyes universales.

<sup>16</sup> Como apunta Narotzky (2001: 4069, 2003: 134), en esa enorme diversidad está el origen de buena parte de los debates teóricos en Antropología Económica.

sistemas económicos industriales, capitalistas, fundados en el mercado?<sup>17</sup> Ha de tenerse en cuenta que, como han mostrado los antropólogos, los historiadores económicos y los arqueólogos, estas economías no son ni universales ni cuentan con una larga historia. Además, el enfoque económico ortodoxo es extremadamente simplificador de la realidad económica, lo que, entre otras cosas, supone pasar por alto las diferencias, las especificidades, y quedarse en las similitudes superficiales entre sistemas (Earle 2018: 3246).

Las limitaciones y problemas del enfoque económico convencional se dan también en nuestra propia economía, que es bastante más compleja que lo que se reconoce. Frente a la tendencia a reducir la "economía" al "mercado", de tal manera que cuando se habla de ella se hace referencia básicamente a la "economía de mercado" (la "falacia económica" apuntada por Polanyi 2009 [1977]: 58)<sup>18</sup>, lo cierto es que el sostenimiento y la reproducción social en nuestra sociedad tienen lugar a través de patrones de producción, intercambio y consumo diversos que no pueden reducirse a *lo mercantil*. En este sentido, Gudeman (2001: 1-24, 2005b; ver también Narotzky y Besnier 2014: S5-S7; Gibson-Graham 2014) plantea que la economía se compone de dos ámbitos, la comunidad y el mercado. Este último es el de los intercambios impersonales, a corto plazo, regidos por los principios económicos, etc., mientras que el primero se basa en relaciones sociales más o menos duraderas, en valores definidos contextualmente... Se trata de dos dominios que no solo son diferentes en sus rasgos, aunque con complejas y cambiantes interacciones, sino que funcionan de acuerdo con lógicas distintas. Esto supone que las herramientas conceptuales, teóricas y metodológicas de la Economía ortodoxa fallan (o, según los casos, sencillamente no sirven) en el ámbito comunitario/social de la economía. Es más, la ciencia económica convencional nos muestra una imagen parcial, luego

---

17 Obviamente, la cuestión es mucho más compleja que lo que expresa esta pregunta simple, pero ha sido formulada así con el objetivo de plantear el problema de manera sencilla y directa. Se trata de una cuestión central en el debate, desarrollado durante los años sesenta del siglo XX, entre Polanyi y sus seguidores, los sustantivistas (Polanyi 1968, 1976 [1957], 2009 [1977]; Dalton, 1961, 1968, 1969; Fustfeld 1976 [1957]), y los que, como Firth (1927, 1929, 1965 [1939], 1967), Goodfellow (1939, 1968), Herskovits (1952), Burling (1962), Cook (1966, 1969), Leclair (1962), Berliner (1962), Schneider (1968) y otros, defendían, en mayor o menor grado, la aplicabilidad transcultural de la Teoría Económica. Para una síntesis de la controversia, véanse los trabajos de Kaplan (1968) y Cohen (1967), de esa misma época, y el más reciente de Balazote (1998).

18 Gibson-Graham (2014: S148) habla de "capitalocentrismo". El concepto es amplio y se vincula a la idea antropológica de etnocentrismo. Hace referencia, entre otros aspectos concretos, a la centralidad del capitalismo a la hora de conceptualizar la "economía".

incompleta, y distorsionada de nuestra propia economía, que acaba siendo reducida a una compleja construcción teórica, fruto, por un lado, del desarrollo de ciertos fenómenos económicos desde el siglo XIX (véase Polanyi 2003 [1944]), sobre todo, y, por otro, de la evolución, desde esa misma época, de la propia ciencia económica (véase, p. ej., Breslau 2003).

También encontramos problemas en la concepción ortodoxa del comportamiento económico, pues al partir de un modelo de agente racional y universal, se tiende a ver las motivaciones, las elecciones y conductas económicas como similares y simples, obviando la diversidad existente y la multiplicidad de factores no-económicos implicados. Sin embargo, distintas disciplinas, entre las que tenemos que incluir en los últimos tiempos la Psicología Económica y la Economía del Comportamiento<sup>19</sup>, rechazan tal visión del sujeto económico y su forma de tomar decisiones y actuar. La cuestión no solo es que se trata de una anomalía desde una perspectiva empírica o incluso de un mito (Rosenau 2006), sino también de una herramienta teórica (y docente)<sup>20</sup> bastante problemática. Es decir, incluso partiendo de que el *homo economicus* es un recurso analítico, se cuestiona su utilidad<sup>21</sup> para entender (y explicar) el funcionamiento de las economías.

Todo esto quiere decir, en resumen, que el uso de la Teoría Económica se encuentra con serias dificultades al salir de su contexto sociocultural, por lo que no puede ser la base teórica (o la única base) para el análisis y la comprensión de las economías humanas<sup>22</sup>. En muchos casos, el planteamiento es más radical y viene a sostenerse que si parte de la base teórica de la Antropología Económica ha de provenir de la Economía, ha de ser de las corrientes heterodoxas al resultar más cercanas y familiares en diversos aspectos.

---

<sup>19</sup> La bibliografía sobre esta cuestión es muy amplia. Como introducción, podrían recomendarse algunos trabajos de carácter general (síntesis y estados de la cuestión). Ver, por ejemplo, Rabin (1998, 2002), Kahneman (2003), Pascale (2007), Tomer (2007), Frey y Stutzer (eds., 2007), Cartwright (2014), Thaler (2015, 2018), Mathis y Steffen (2015), Campos Vázquez (2017), Akerlof y Shiller (2020 [2009])

<sup>20</sup> Herskovits (1941: 273) consideraba una "mala pedagogía" emplear una imagen de los humanos diferente de cualquier existencia humana conocida.

<sup>21</sup> Lo hace, por ejemplo, Herskovits en su "debate" con Knight (Herskovits 1941: 271, 273).

<sup>22</sup> El economista Joy, en el contexto del debate formalismo-sustantivismo, reconocía la limitación de los modelos teóricos económicos, ante lo que había que, por un lado, obtener conocimiento de un mayor número de economías y, por otro, recurrir a diferentes disciplinas (Joy 2004 [1967]: 37, 44).

*Enfoque holístico.*

Como se indicó antes, la economía es un ámbito multidimensional y complejo que aparece integrado o incrustado en una totalidad que es la sociedad/cultura, que, a su vez, forma parte del medioambiente. Partiendo de esta idea nuclear, en la Antropología Económica, al igual que en el institucionalismo "viejo" u original (ver, por ejemplo, Wilber y Harrison 1978), se sostiene que un sistema económico no puede explicarse ni tampoco entenderse en toda su complejidad si se aborda separadamente, desgajado del *todo* al que pertenece. Y ello es independiente de la economía concreta, pues, como ya comentamos, en ningún caso la economía existe o funciona realmente como algo aparte. Se puede analizar de manera separada, pues es lo que hace la Economía ortodoxa, pero dado su *status* ontológico, resulta más enriquecedor, esclarecedor y completo un análisis holístico (sistémico, en palabras de Carrier 2005, relacional, en las de Nash 1965: 125), es decir, un enfoque de *lo económico* realizado desde la totalidad en la que se integra o al menos llevado a cabo sin perder nunca esta perspectiva y, por lo tanto, el carácter *multifactorial* de los fenómenos económicos<sup>23</sup>.

Debemos reconocer que generalizar este rasgo en la Antropología Económica es más problemático que otros que estamos viendo. No podemos pasar por alto que ha habido y hay corrientes y enfoques en la Antropología Económica que parten de posiciones individualistas (o, mejor, limitadamente individualistas), aunque en un sentido metodológico, no ontológico. Los análisis formalistas (ver nota 17) y sus enfoques herederos, centrados en el estudio de la toma de decisiones en economías nativas, tradicionales y otras<sup>24</sup>, se basan en una perspectiva individualista, aunque esta, en un enfoque antropológico, nunca llega a los extremos de la Economía ortodoxa u otras disciplinas. Antes bien, lo que podemos identificar es una especie de mezcla o punto intermedio entre el individualismo y el holismo, esto es, análisis que llevan a cabo el

---

<sup>23</sup> Lo cual no significa que "todo" sea importante para analizar una economía. En este sentido, tiene razón Leclair (1962: 1187) cuando sostiene que frente al análisis económico convencional, que tiende a considerar irrelevantes las variables socioculturales (posiblemente de forma excesiva), tenemos el antropológico, que tiende (también de forma posiblemente excesiva) a asumir que prácticamente cualquier cosa es relevante.

<sup>24</sup> Ver, por ejemplo, Ortiz (ed. 1983, 2005), Cashdan (ed. 1989), Henrich (2002), Chibnik (2011).

estudio de las decisiones, acciones y estrategias económicas de los sujetos (la "agencia") enmarcadas social y culturalmente (la "estructura")<sup>25</sup>.

*La importancia de lo cualitativo y el punto de vista emic.*

En general, la Antropología se caracteriza por el estudio cualitativo de los fenómenos socioculturales (incluyendo los económicos). Ello no significa que no haya cuantificación o que se considere irrelevante, especialmente en este campo concreto. La finalidad es comprender, entender en toda su profundidad *lo económico*, y para ello hay que ir más allá de la cuantificación. No existe, podríamos decir, una "obsesión numérica". Se trata, en todo caso, de establecer un balance adecuado entre lo cuantitativo y lo cualitativo<sup>26</sup> o incluso, según el planteamiento de Ross *et al.* (2017), superar su división.

Otro rasgo muy importante y distintivo de la Antropología relacionado con su enfoque cualitativo es el papel que se otorga a los actores sociales, a los hombres y mujeres que protagonizan los hechos que interesan y que se investigan. Las personas que construyen y dan forma a las economías reales no son solo suministradores de datos (informantes) que con posterioridad organizará y analizará, desde un marco teórico concreto, un investigador. Sobre todo en la aproximación culturalista (ver Gudeman 1986, 2005a; Gudeman y Rivera 2007 [1990]; Fernández de Rota 2000), se consideran sumamente relevantes los puntos de vista, las opiniones, los discursos, las ideas, las visiones, etc., de los sujetos económicos reales<sup>27</sup>, es decir, lo que dicen (y la manera de decirlo) y piensan los no-expertos (los actores económicos) sobre la economía<sup>28</sup>. Con ello

---

25 Bunge (2000a) habla de "sistemismo" para referirse a esta posición. En otro trabajo del mismo año (2000b), emplea el concepto de "holividualismo". En el ámbito de la Economía Institucional, Corrales-Quesada (2000) y Toboso (2001) utilizan la expresión "individualismo institucionalista".

26 De hecho, la formación "cuantitativa" en los estudios oficiales de Antropología Social es menor que la que se imparte en Sociología y muy inferior a la de Economía.

27 Gudeman habla de "modelos" (1986: 28): "[...] cualquier modelo, sea local o universal [p. ej., el marxismo o la corriente neoclásica] es una construcción del mundo; no es una transcripción o una representación de una realidad ya dada. Un modelo local o cultural se compone de las creencias y prácticas que constituyen el mundo de la gente."

28 Se están dando también algunos pasos interesantes en esta línea en la propia Economía. Así, se cuenta con algunos trabajos enmarcados en lo que se llama Economía folk (algo así como Economía popular), partiendo del artículo seminal de Rubin (2003), que incluye tanto a economistas como a psicólogos y sociólogos (ver Boyer y Petersen 2018; Swedberg 2018). No enmarcado exactamente en este terreno, pero de interés, es el exitoso trabajo del Nobel de

no solo conseguimos una visión (o mirada) más directa, rica, profunda y personal de los fenómenos económicos, sino que nos permitirá distinguir entre el ámbito de las ideas, creencias, representaciones de los actores sociales, etc., y el de las acciones y comportamientos observados, lo que es fundamental en los estudios antropológicos (véase también Carrier 2005: 2)<sup>29</sup>.

En el lenguaje antropológico, sostenemos que el enfoque más rico para entender un aspecto de la realidad es el que combina la perspectiva del investigador (punto de vista *etic*) y la de los sujetos antropológicos (*emic*).

### **Enfoque relativista y teoría en Antropología Económica**

El relativismo es uno de los elementos centrales, uno de los rasgos característicos, de la perspectiva antropológica ante la diversidad cultural y, por lo tanto, económica (véase también Hann y Hart 2011: 1). En un sentido teórico-epistemológico-metodológico, supone que los rasgos y elementos de las diferentes culturas (en este caso, economías) han de estudiarse, explicarse y/o entenderse, en la medida de lo posible, en su contexto cultural. Tal planteamiento no ha de llevarse al extremo, como a veces se ha criticado injustamente, y pensar que con su aplicación se impide todo tipo de comparación, cualquier intento de formulación de generalizaciones, etc., debiendo quedarnos en la descripción de casos con sus singularidades o especificidades. Desde una versión que podríamos llamar moderada, el objetivo de la perspectiva relativista es evitar imponer o encajar las explicaciones y las categorías propias en situaciones notablemente diferentes (p. ej., "ver" al *homo economicus* en todas las sociedades). Y para ello hay que priorizar la investigación sistemática, directa y desde dentro de los sistemas económicos que interesan, procurando que manden los hechos sobre las teorías y los grandes conceptos de la ciencia económica, no lo contrario, como ha sucedido en la Economía y que tanto han criticado los antropólogos y los historiadores económicos desde el conocimiento que da haber tratado con realidades económicas diferentes transcultural e históricamente.

Siguiendo a Gibson-Graham (2014), se trataría de combinar las descripciones etnográficas "densas" con un marco teórico "débil", que nos ofrezca al menos una guía

---

Economía Robert Shiller (2019) sobre los efectos económicos de las "historias virales", es decir, de lo que piensa, cuenta y difunde la gente sobre determinados hechos.

29 Carrier (2005: 2) considera que esta distinción puede conceptuarse como "cultura", por un lado, y "práctica", por otro.

conceptual-teórica y unas herramientas analíticas básicas para abordar la "vida económica". Consideramos que esa guía se ha de construir partiendo de la propia Antropología (no solo Económica), de la Sociología y de las corrientes heterodoxas en Economía. No obstante, no hay que descartar la incorporación de determinados elementos de la Economía ortodoxa que se consideren útiles. No podemos olvidar que una visión o perspectiva amplia, plural, o multidimensional de la economía, basada en un trabajo colaborativo y en el diálogo, requiere un lenguaje común y unos principios teóricos básicos. No es posible conversar si no se emplea el mismo "idioma" o al menos se entienden los que se usan, lo que requiere, como mínimo, conocerlos.

#### **4. La Antropología Económica y su aportación a la Economía heterodoxa.**

¿Por qué la Economía heterodoxa? Expuestos someramente los rasgos generales de la Antropología Económica, parece claro que se siente más cómoda con los enfoques integrados en las corrientes y aproximaciones heterodoxas de la Economía que con la ortodoxa, pues son numerosas las coincidencias desde un punto de vista teórico y metodológico<sup>30</sup>, mucho menores en este último caso.

En ambos campos se reconoce el valor de la diversidad disciplinar, el pluralismo, la riqueza que deriva de enfrentar distintos puntos de vista sobre las economías humanas y de emplear las aportaciones de otras ciencias. De hecho, la Economía heterodoxa está formada por un conjunto bastante variado de enfoques, corrientes y hasta disciplinas. La Antropología, por su parte, ha sido desde sus inicios una ciencia social o humana con límites borrosos, con fronteras bastante permeables, entre otras razones por la amplitud de su objeto de estudio (la cultura) y por la formación original de muchos de sus integrantes (Filosofía, Economía, Sociología, Historia...). Además, la falta de un paradigma teórico dominante, como señalamos antes, favorece, sin duda, la comunicación y el diálogo, que se ven impedidos o muy limitados si se mantienen posturas cerradas o dogmáticas. Los antropólogos, como nos recuerdan Hann y Hart (2011: 169), siempre han gozado de cierta "libertad intelectual" y esto es positivo para establecer conversaciones interdisciplinarias.

---

30 Resulta de mucho interés el reciente trabajo de Lee y Cronin (eds., 2016) y, dentro de él, los de Lee (2016), Morgan (2016) y Szostak (2016). Ver también Lawson (2006), Slade-Caffarel (2019) y Dequech (2008), este último de gran utilidad, sobre todo para los no-economistas, al comparar brevemente los diferentes enfoques económicos.

Cuando no ha habido mutuo desconocimiento, las relaciones con la Economía ortodoxa han sido, por lo general<sup>31</sup>, distantes, tensas y hasta de abierta confrontación. De hecho, la Antropología Económica muestra desde su nacimiento una clara oposición a la Economía (ortodoxa). Y, efectivamente, si comparamos ambas disciplinas, las diferencias han sido y son notables en aspectos diversos y fundamentales: la forma de concebir *lo económico*, la metodología empleada para su estudio, la perspectiva de análisis, los sistemas estudiados... Podríamos decir que la Economía ortodoxa y la Antropología Económica se hallan en extremos opuestos. Ello, sin embargo, no ha impedido que los llamados formalistas, como apuntamos con anterioridad, hayan defendido, con algunas limitaciones, la utilidad de la Teoría Económica y su aplicabilidad transcultural.

Lo que acabamos de exponer hace que el diálogo con la Economía ortodoxa sea mucho más difícil. En otros términos, y jugando con el subtítulo de este trabajo, las posibilidades de tender puentes entre las orillas representadas por ambas disciplinas son reducidas. Como se acaba de decir, los antropólogos han criticado duramente a los economistas convencionales y estos han ignorado a los primeros o, cuando los han tenido presentes, los han criticado por falta de rigor, por su enfoque descriptivo, por su pobreza teórica y otras razones en esta línea (véase, p. ej., Knight 1941).

Cuando ha existido una relación más positiva entre ambas disciplinas, lo habitual es que la dirección de la influencia haya sido desde la Economía (ahora nos referimos a la ciencia económica en general) a la Antropología Económica. De alguna manera, esta, como campo de una disciplina "menor" de las ciencias sociales, ha mirado a la primera, una ciencia "grande", en busca de herramientas teórico-metodológicas (ha sido así en los formalistas y en los interesados por los procesos de decisión económicos) y hasta de inspiración, pues es la que, en definitiva, se ha ocupado y ocupa en exclusiva de *lo económico*. Pero aquí nuestra perspectiva es la opuesta: vamos a exponer brevemente qué puede aportar nuestro "pequeño" y bastante desconocido campo de investigación (pese a tener un siglo de existencia si contamos desde Malinowski) a los ámbitos de la Economía

---

31 Introducimos esta puntualización porque, como señalan Cook y Young (2016: 657), la Economía convencional (neoclásica, para ser más claros) también tenía el atractivo de su integridad lógica, de su precisión analítica y de su claridad explicativa. Un ejemplo de autores atraídos por todo ello fueron los formalistas y, más recientemente, los estudiosos de los procesos de toma de decisiones económicas.

situados al margen de la ortodoxia y también, hasta cierto punto, a los que se ubican dentro de ella.

En este sentido, consideramos que la Antropología puede contribuir de diversas y valiosas formas a la Economía heterodoxa. Presentaremos cuatro contribuciones que, aunque expuestas separadamente por motivos de claridad, guardan estrecha relación entre sí.

En primer lugar, la aportación más evidente y la más citada es la que tiene que ver con los datos, la información y, en suma, el *conocimiento empírico* que ofrece la Antropología Económica sobre *otras* economías y sociedades (Gras, 1927: 22; Dalton 1978: 23; Stanfield 1982), y, poco a poco, también sobre la nuestra. De acuerdo con esto, parece claro que, en un sentido aplicado, ha de recurrirse (o al menos sería lo recomendable) a la Antropología cuando se trabaja en estos entornos económicos tan extraños para los "occidentales" o en las áreas, cada vez más importantes para la subsistencia y reproducción social de numerosos grupos, que están fuera del foco económico convencional. Pero la contribución también es muy valiosa en un ámbito teórico. El ingente volumen de conocimiento empírico antropológico, junto con el que debemos a los historiadores y arqueólogos, es la mejor base con la que contamos para entender transcultural e históricamente las economías humanas. Y, en este sentido, constituye también la mejor fuente de información de casos reales, "una especie de laboratorio natural" (Dowling 1982: 481), para contrastar las teorías y principios económicos y, desde luego, la propia idea de *lo económico*<sup>32</sup>.

Es destacable, en segundo lugar, la aportación metodológica. Y aquí hemos de referirnos al *trabajo de campo etnográfico* (véase, p. ej., Basole y Ramnarian 2016). La moderna Antropología Social se basa en periodos de investigación más o menos largos en los que los antropólogos estudian directamente los aspectos de su interés en unidades de observación generalmente pequeñas o medianas. Para ello se han empleado técnicas como la observación, la observación participante, las entrevistas en profundidad y otras compartidas con disciplinas de las Ciencias Sociales y las Humanidades. Se trata de una metodología costosa en tiempo y con limitaciones en cuanto a su escala (pequeña), que

---

32 Pero no se trata de que los antropólogos se conviertan en suministradores de datos para la Economía, en que su labor investigadora sea una especie de "acto de altruismo" científico (Cook y Young 2016: 672). La Antropología Económica no puede ser una disciplina auxiliar de la Economía.

hace que se pierda la gran imagen o la visión del conjunto (Hann y Hart 2011: 13), pero que, en el lado positivo, ofrece una información cualitativa enormemente detallada, que es esencial para *comprender* el funcionamiento real de un sistema económico. Con mucha frecuencia, los detalles que revela el trabajo de campo etnográfico, la mirada "microscópica" y pausada del antropólogo, son muy significativos y relevantes en el análisis de los fenómenos socioeconómicos<sup>33</sup>.

En tercer lugar, planteamos el valor del *punto de vista* antropológico. La formación teórica de los antropólogos y su metodología de investigación característica generan una particular perspectiva sobre *lo económico* que se ha reconocido como enormemente valiosa. Y aquí nos referimos a su forma de entender las economías y abordar su análisis. La idea de la incrustación de la economía en la sociedad/cultura, el análisis holístico, la combinación de las perspectivas *etic* y *emic*, la *transculturalidad* y el relativismo dan forma a una manera de observar, entender y explicar *lo económico* que no se da en otras disciplinas sociales y humanísticas. La concepción de la economía que surge como resultado de la combinación de esos elementos no solo es, como se ha dicho, detallada, profunda, sino también multidimensional (abarca aspectos ecológicos, tecnológicos, sociales, políticos, morales, ideológicos...). Es, además, diversa, tal y como muestra la perspectiva transcultural. No hay una economía o una forma de vida económica, sino diferentes (nuestra propia economía es profundamente heterogénea). Es cambiante, dinámica. La visión diacrónica, vinculada a algunos enfoques de la Antropología Económica (p. ej., la Economía Política)<sup>34</sup>, pone de manifiesto la historicidad de los hechos económicos y, por lo tanto, la necesidad de situarlos y analizarlos en marcos temporales más o menos amplios.

Finalmente, la Antropología, en este caso la Económica, es una disciplina, en general, crítica, *relativizadora*, que cuestiona los hechos que observamos y consideramos familiares, que duda de las "normalidades". Con algunas excepciones (p. ej., la corriente formalista y los estudios de toma de decisiones económicas), ha sido muy crítica con la Economía ortodoxa en numerosos aspectos: su idea de *lo económico*, su punto de vista, sus supuestos, su metodología, sus objetivos (teóricos y de otro tipo) y hasta su aplicación,

---

33 Como ejemplo de lo que exponemos, es muy interesante el estudio de caso de Kock y Sprague (2014), donde contrastan el enfoque habitual en Sociología Económica con el etnográfico.

34 Ver, por ejemplo, Léons y Rothstein (1979), Roseberry (1988, 1989), Comas (1998: 55-80), Robotham (2005).

cuando nos referimos al desarrollo económico. La realidad económica plural y multidimensional que revelan las investigaciones antropológicas llevadas a cabo a lo largo de un siglo nos lleva, casi necesariamente, a relativizar las categorías, los principios teóricos y las conclusiones de la ciencia económica "normal", a cuestionarlos, a repensarlos (Gibson-Graham 2014; véase también 2008) y, con mucha frecuencia, a rechazarlos<sup>35</sup>. La Antropología Económica, en este sentido, tiene una función "deconstructiva", pero que va más allá y se orienta a la "construcción", en un plano teórico y práctico, de una nueva forma de entender la economía que trasciende las versiones basadas en el mercado, "capitalocentristas" (Gibson-Graham 2014). Estamos de acuerdo con Gibson-Graham (*ibíd.*, 152) en que el replanteamiento de la "economía" (repensarla) es una labor revolucionaria, no solo en el sentido teórico-metodológico, sino también en el "performativo", es decir, en las formas de actuar y relacionarnos (incluido con el medioambiente) para sosteneros y reproducirnos socialmente, para tener un presente y un futuro.

En un plano sociopolítico, la crítica de diversos problemas ligados a determinados sistemas económicos como el capitalista ha sido, por distintas razones, menos habitual que la teórica. Se reivindica su lugar en la Antropología (p. ej., Hann y Hart 2011) y, sin duda, aumentará a medida que, como viene ocurriendo desde hace ya un tiempo, los antropólogos se impliquen más en la investigación de las economías capitalistas en las propias sociedades occidentales y en otras en donde ha ido penetrando, sobre todo en las últimas décadas.

## 5. Conclusiones.

Dentro del amplio y diverso terreno que es la Economía heterodoxa, la Antropología Económica, sobre todo aquellas corrientes más ligadas al institucionalismo original ("viejo"), a la Economía Política y a los enfoques culturalistas, debería tener un lugar y un papel relevantes, desde luego mucho mayor que el logrado hasta ahora. Su amplio (y largo en el tiempo) conocimiento empírico de la diversidad económica, su forma de entender *lo económico*, su metodología (el trabajo de campo etnográfico), su perspectiva (la "mirada" antropológica), su relativismo y su posicionamiento crítico frente a la

---

35 Como dice Gudeman (2005a: 112): "Para mí, la Antropología Económica es fascinante porque nos fuerza a examinar nuestro lenguaje, valores y categorías cotidianas, especialmente en las sociedades de mercado en donde el espíritu económico es prominente en las prácticas y narrativas sobre la vida".

Economía ortodoxa son, sin duda alguna, sólidos argumentos a favor de este (desconocido aún) enfoque sociocultural de las economías humanas.

## 6. Bibliografía.

- Akerlof, George A. y Robert J. Shiller (2020 [2009]): *Animal Spirits. Cómo influye la psicología humana en la economía*, Barcelona: Gestión 2000.
- Altman, Morris (2001): "Culture, Human Agency, and Economic Theory: Culture as a Determinant of Material Welfare", *Journal of Socio-Economics*, 30, pp. 379-391.
- Applbaum, Kalman (2015): "Economic Anthropology", en Wright, J.D. (ed.) *International Encyclopedia of the Social and Behavioral Sciences* (Second Edition) (vol. 7), Elsevier, pp. 12-20.
- Aspers, Patrick; Darr, Asaf y Kohl, Sebastian (2007): "An Economic Sociological Look at Economic Anthropology", *Economic Sociology-The European Electronic Newsletter*, 9(1), pp. 3-10.
- Balazote, Alejandro (1998): "El debate entre formalistas y sustantivistas y sus proyecciones en la Antropología Económica", en Trincherro, Héctor Hugo *Antropología Económica. Ficciones y producciones del hombre económico*, Buenos Aires: Eudeba, pp. 145-166.
- Barber, B. (1995): "All Economies Are 'Embedded': The Career of a Concept, and Beyond", *Social Research*, 62(2), pp. 387-413.
- Basole, Amit y Ramnarain, Smita (2016): "Qualitative and Ethnographic Methods in Economics", en Lee, Frederic S. y Cronin, Bruce (eds.) *Handbook of Research Methods and Applications in Heterodox Economics*, Cheltenham: Edward Elgar, pp. 135-164.
- Beckert, Jens (2003): "Economic Sociology and Embeddedness: How Shall We Conceptualize Economic Action?", *Journal of Economic Issues*, 37(3), pp. 769-787.
- Berliner, Joseph S. (1962): "The Feet of the Natives Are Large: An Essay on the Anthropology by an Economist", *Current Anthropology*, 3(1), pp. 47-77.
- Bourdieu, Pierre (2003): *Las estructuras sociales de la economía*, Barcelona: Anagrama.
- Boyer, Pascal y Petersen, Michael B. (2018): "Folk-Economic Beliefs: An Evolutionary Cognitive Model", *Behavioral and Brain Sciences*, 41, pp. 1-65.

- Breslau, Daniel (2003): "Economics Invents the Economy: Mathematics, Statistics, and Models in the Work of Irving Fisher and Wesley Mitchell", *Theory and Society*, 32, pp. 379-411.
- Bunge, Mario (2000a): "Systemism: The Alternative to Individualism and Holism", *Journal of Socio-Economics*, 29, pp. 147-157.
- (2000b): "Ten Modes of Individualism -None of Which Works- and Their Alternatives", *Philosophy of the Social Sciences*, 30(3): 384-406.
- Burling, Robbins (1962): "Maximization Theories and the Study of Economic Anthropology", *American Anthropologist*, 64(4), pp. 802-821.
- Campos Vázquez, R.M. (2017): *Economía y psicología. Apuntes sobre economía conductual para entender problemas económicos actuales*, México: Fondo de Cultura Económica.
- Cangiani, Michele (2011): "Karl Polanyi's Institutional Theory: Market Society and Its 'Disembedded' Economy", *Journal of Economic Issues*, 45(1), pp. 177-197.
- Cardoso Machado, Nuno Miguel (2011): "Karl Polanyi and the New Economic Sociology: Notes on the Concept of (Dis)embeddedness", *RCCS Annual Review*, 3, pp. 119-140.
- Carrier, James G. (2005): "Introduction", en Carrier, James G. (ed.) *A Handbook of Economic Anthropology*, Cheltenham: Edward Elgar, pp. 1-9.
- Carruthers, Burce G. y Babb, Sarah L. (2000): *Economy/Society. Markets, Meanings, and Social Structures*, Thousand Oaks: Pine Forge Press.
- Cartwright, Edward (2014): *Behavioral Economics*, Londres: Routledge (2ª Ed.).
- Cashdan, Elizabeth (Ed.) (1989): *Risk and Uncertainty in Tribal and Peasant Economies*, Boulder: Westview.
- Chibnik, Michael (2005): "Experimental Economics in Anthropology: A Critical Assessment", *American Ethnologist*, 32(2), pp. 198-209.
- (2011): *Anthropology, Economics, and Choice*, Austin: University of Texas Press.
- Cohen, Percy S. (1967): "Economic Analysis and Economic Man. Some Comments on a Controversy", en Firth, Raymond (ed.) *Themes in Economic Anthropology*, Londres: Tavistock, pp. 91-118.
- Comas d'Argemir, Dolors (1998): *Antropología económica*, Barcelona: Ariel.
- Cook, Scott (1966): "The Obsolete 'Anti-Market' Mentality: A Critique of the Substantive Approach to Economic Anthropology", *American Anthropologist*, 68, pp. 323-345.

- (1969): "The 'Anti-Market' Mentality Re-Examined: A Further Critique of the Substantive Approach to Economic Anthropology", *Southwestern Journal of Anthropology*, 25(4), pp. 378-406.
- Cook, Scott y Young, Michael M. (2016): "Malinowski, Herskovits, and the Controversy over Economics in Anthropology", *History of Political Economy*, 48(4), pp. 657-679.
- Corrales-Quesada, Jorge (2000): "Apuntes sobre el individualismo metodológico: su aplicación en las Ciencias Sociales y particularmente en la Economía", *Acta Académica*, 26, pp. 173-186.
- Dalton, George (1961): "Economic Theory and Primitive Society", *American Anthropologist*, 63, pp. 1-25.
- (1968): "Economics, Economic Development, and Economic Anthropology", *Journal of Economic Issues*, 2(2), pp. 173-186.
- (1969): "Theoretical Issues in Economic Anthropology", *Current Anthropology*, 10(1), pp. 63-102.
- (1978): "Is Economic Anthropology of Interest to Economists?", *The American Economic Review*, 68(2), pp. 23-27.
- Dequech, David (2008): "Neoclassical, Mainstream, Orthodox, and Heterodox Economics", *Journal of Post-Keynesian Economics*, 30(2), pp. 279-302.
- DiMaggio, Paul (1994): "Culture and Economy", en Smelser, Neil J. y Swedberg, Richard (eds.) *The Handbook of Economic Sociology*, Princeton: Princeton University Press, pp. 27-57.
- Dowling, John H. (1982): "The Relationship between Anthropology and Economics", *Journal of Economic Issues*, 16(2), pp. 481-484.
- Earle, Timothy (2018): "Economic Anthropology", en *The New Palgrave Dictionary of Economics*, Palgrave-Macmillan (Third Edition), pp. 3242-3249.
- Ensminger, Jean (2002): "Experimental Economics: A Powerful New Method for Theory Testing in Anthropology", en Ensminger, Jean (ed.) *Theory in Economic Anthropology*, Walnut Creek: Altamira Press, pp. 59-78.
- Fernández de Rota y Monter, José Antonio (2000): "Interpretación antropológica y economía", en Lisón Tolosana, Carmelo (ed.) *Antropología: horizontes interpretativos*, Granada: Universidad de Granada y Diputación Provincial de Granada.

- Firth, Raymond (1927): "The Study of Primitive Economics", *Economica*, 21, pp. 312-335.
- (1929): *Primitive Economics of the New Zealand Maori*, Londres: Routledge and Sons.
- (1965 [1939]): *Primitive Polynesian Economy*, Londres: Routledge & Kegan Paul.
- (1967): "Themes in Economic Anthropology: A General Comment", en Firth, Raymond (ed.) *Themes in Economic Anthropology*, Londres: Tavistock, pp. 1-28.
- Frey, Bruno y Stutzer, Alois (Eds.) (2007): *Economics and Psychology. A Promising New Cross-Disciplinary Field*, Cambridge (Mass.): The MIT Press.
- Fusfeld, Daniel B. (1976 [1957]): "La teoría económica descaminada: la subsistencia en la sociedad primitiva", en Polanyi, Karl, Arensberg, Conrad M. y Pearson, Harry W. (dirs.) *Comercio y mercado en los imperios antiguos*, Barcelona: Labor, pp. 389-401.
- Gemici, Kurtulus (2008): "Karl Polanyi and the Antinomies of Embeddedness", *Socio-Economic Review*, 6, pp. 5-33.
- Gibson-Graham, J.K. (2008): "Diverse Economies: Performative Practices for 'Other Worlds'", *Progress in Human Geography*, 32(5), pp. 613-632.
- (2014): "Rethinking the Economy with Thick Description and Weak Theory", *Current Anthropology*, 55, supplement 9, pp. S147-S153.
- Gladwin, Christina (1989): "On the Division of Labor between Economics and Economic Anthropology", en Plattner, S. (ed.) *Economic Anthropology*, Stanford: Stanford University Press, pp. 397-425.
- Goldschmidt, Nils (2006): "A Cultural Approach to Economics", *Intereconomics*, July/August, pp. 176-182.
- Goodfellow, David M. (1939): *Principles of Economic Sociology. The Economics of Primitive Life as Illustrated from the Bantu Peoples of South and East Africa*, Londres: Routledge.
- (1968): "The Applicability of Economic Theory to So-Called Primitive Communities", en Leclair, Edward y Schneider, Harold (eds.) *Economic Anthropology. Readings in Theory and Analysis*, Nueva York: Holt, Rinehart and Winston, Inc., pp. 55-65.
- Granovetter, Mark (1985): "Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness", *American Journal of Sociology*, 91, pp. 481-510.

- Gras, N.S.B. (1927): "Anthropology and Economics", en Fielding Ogburn, William y Goldenweiser, Alexander (eds.) *The Social Sciences and Their Interrelations*, Londres: George Allen & Unwin Ltd., pp. 10-23.
- Gudeman, Stephen (1986): *Economics as Culture. Models and Metaphors of Livelihood*, Londres: Routledge & Kegan Paul.
- (2001): *The Anthropology of Economy. Community, Market, and Culture*, Oxford: Blackwell Publishing.
- (2005a): "Realism, Relativism and Reason: What's Economic Anthropology All About?", en Löfving, Staffan (ed.) *Peopled Economies. Conversations with Stephen Gudeman*, Uppsala: Interface, pp. 111-155.
- (2005b): "Community and Economy: Economy's Base", en Carrier, James G. (ed.) *A Handbook of Economic Anthropology*, Cheltenham: Edward Elgar, pp. 94-106.
- Gudeman, Stephen y Alberto Rivera (2007 [1990]): *Conversations in Colombia. The Domestic Economy in Life and Text*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Guiso, Luigi, Sapienza, Paola y Zingales, Luigi (2006): "Does Culture Affect Economic Outcomes?", *Journal of Economic Perspectives*, 20(2), pp. 23-48.
- Guo, Rongxing (2012): *Introduction to Intercultural Economics*. Heidelberg: Springer.
- Halperin, Rhoda (1994): *Cultural Economies. Past and Present*, Austin: University of Texas Press.
- Hann, Chris (2018): "Economic Anthropology", en Callan, H. (ed.) *The International Encyclopedia of Anthropology*, John Wiley & Sons, pp. 1-16.
- Hann, Chris y Keith Hart (2001): *Economic Anthropology. History, Ethnography, Critique*, Cambridge: Polity Press.
- Henrich, Joseph (2000): "Does Culture Matter in Economic Behavior? Ultimatum Game Bargaining among the Machiguenga of the Peruvian Amazon", *The American Economic Review*, 90(4), pp. 973-979.
- (2002): "Decision Making, Cultural Transmission, and Adaptation in Economic Anthropology", en Ensminger, Jean (ed.) *Theory in Economic Anthropology*, Walnut Creek: Altamira Press, pp. 251-295.
- Henrich, Joseph; Boyd, Robert; Bowles, Samuel; Camerer, Colin; Fehr, Ernst; Gintis, Herbert y McElreath, Richard (2001): "In Search of *Homo Economicus*: Behavioral Experiments in 15 Small-Scale Societies", *The American Economic Review (Papers and Proceedings)*, 91(2), pp. 73-78.

- Henrich, Joseph; Boyd, Robert; Bowles, Samuel; Camerer, Colin; Fehr, Ernst y Gintis, Herbert (Eds.) (2004): *Foundations of Human Sociality. Economic Experiments and Ethnographic Evidence from Fifteen Small-Scale Societies*, Oxford: Oxford University Press.
- Herskovits, Melville J. (1940): *The Economic Life of Primitive Peoples*, Nueva York: Alfred A. Knopf
- (1941): "Economics and Anthropology: A Rejoinder", *Journal of Political Economy*, 49(2), pp. 269-278.
- (1952): *Economic Anthropology. A Study in Comparative Economics*, Nueva York: Alfred A. Knopf.
- Hodgson, Geoffrey M. (1998): "The Approach of Institutional Economics", *Journal of Economic Literature*, 36(1), pp. 166-192.
- Joy, Leonard (2004 [1967]): "One Economist's View of the Relationships between Economics and Anthropology", en Firth, Raymond (ed.) *Themes in Economic Anthropology*, Londres: Routledge, pp. 29-46.
- Kahneman, Daniel (2003): "A Psychological Perspective on Economics", *American Economic Review*, 93(2), pp. 162-168.
- Kaplan, David (1968): "The Formal-Substantive Controversy in Economic Anthropology: Reflections on Its Wider Implications", *Southwestern Journal of Anthropology*, 24(3), pp. 228-251.
- Karimzadi, Shahzavar (2019): "Culture in Economics", *Advances in Economics and Business*, 7(1), pp. 39-54.
- Knight, Frank H. (1941): "Anthropology and Economics", *Journal of Political Economy*, 49(2), pp. 247-268.
- Kock, Shelley L. y Sprague, Joey (2014): "Economic Sociology vs. Real Life: The Case of Grocery Shopping", *American Journal of Economics and Sociology*, 73(1), pp. 237-263.
- Krippner, Greta R. (2001): "The Elusive Market: Embeddedness and the Paradigm of Economic Sociology", *Theory and Society*, 30, pp. 775-810.
- Krippner, Greta R. y Alvarez, Anthony S. (2007): "Embeddedness and the Intellectual Projects of Economic Sociology", *Annual Review of Sociology*, 33, pp. 219-240.
- Lawson, Tony (2006): "The Nature of Heterodox Economics", *Cambridge Journal of Economics*, 30(4), pp. 483-505.

- Leclair, Edward E. Jr. (1962): "Economic Theory and Economic Anthropology", *American Anthropologist*, 64, pp. 1179-1203.
- Lee, Frederic S. (2016): "Critical Realism, Method of Grounded Theory, and Theory Construction", en Lee, Frederic S. y Cronin, Bruce (eds.) *Handbook of Research Methods and Applications in Heterodox Economics*, Cheltenham: Edward Elgar, pp. 35-53.
- Lee, Frederic S. y Cronin, Bruce (Eds.) (2016): *Handbook of Research Methods and Applications in Heterodox Economics*, Cheltenham: Edward Elgar.
- Léons, Madeline B. y Rothstein, Frances (1979): "Introduction", en Léons, Madeline B. y Rothstein, Frances (eds.) *New Directions in Political Economy. An Approach from Anthropology*, Westport: Greenwood Press, pp. xv-xxviii.
- Malinowski, Bronislaw (1921): "The Primitive Economics of the Trobriand Islanders", *The Economic Journal*, 31(121), pp. 1-16.
- (1922 [2002]): *Argonauts of the Western Pacific. An Account of Native Enterprise in the Archipelagoes of the Melanesian New Guinea*, Londres: Routledge.
- Marroquín Gramajo, Andrés (2010): "Economic Anthropology: Past and Future", *Laissez-Faire*, 32, pp. 29-40.
- Mathis, Klaus y Steffen, Ariel David (2015): "From Rational Choice to Behavioural Economics. Theoretical Foundations, Empirical Findings and Legal Implications", en Mathis, Klaus (ed.) *European Perspectives on Behavioural Law and Economics*, Heidelberg: Springer, pp. 31-48.
- Mayhew, Anne (1987): "Culture: Core Concept under Attack", *Journal of Economic Issues*, 21(2), pp. 586-603.
- Molina, José Luis y Valenzuela, Hugo (2007): *Invitación a la antropología económica*, Barcelona: Bellaterra.
- Moreno Feliu, Paz (2011): *El bosque de las Gracias y sus pasatiempos. Raíces de la antropología económica*, Madrid: Trotta.
- Morgan, Jamie (2016): "Critical Realism as a Social Ontology for Economics", en Lee, Frederic S. y Cronin, Bruce (eds.) *Handbook of Research Methods and Applications in Heterodox Economics*, Cheltenham: Edward Elgar, pp. 15-34.
- Narotzky, Susana (1997): *New Directions in Economic Anthropology*, Londres: Pluto Press.

- (2001): "Economic Anthropology", en Smelser, Neil J. y Baltes, Paul B. (eds.) *International Encyclopedia of the Social and Behavioral Sciences*, Oxford: Elsevier, pp. 4069-4073.
- (2003). "Economía y cultura: la dialéctica de la Antropología Económica", *Quaderns de l'Institut Català d'Antropologia*, 19, pp. 133-143.
- (2005) "Provisioning", en Carrier, James G. (ed.) *A Handbook of Economic Anthropology*, Cheltenham: Edward Elgar, pp. 78-93.
- Narotzky, Susana y Besnier, Niko (2014): "Crisis, Value, and Hope: Rethinking the Economy", *Current Anthropology*, 55, supplement 9, pp. S4-S16.
- Nash, Manning (1965): "Economic Anthropology", *Biennial Review of Anthropology*, 4, pp. 121-138.
- Ortiz, Sutti (Ed.) (1983): *Economic Anthropology. Topics and Theories*, Lanham: University Press of America.
- (2005): "Decisions and Choices: The Rationality of Economic Actors", en Carrier, James G. (ed) *A Handbook of Economic Anthropology*, Cheltenham: Edward Elgar, pp. 59-77.
- Pascale, Ricardo (2007). "Del 'hombre de Chicago' al 'hombre de Tversky-Kahneman'", *Quantum*, II(1), pp. 15-28.
- Petrakis, Panagiotis E. (2014): *Culture, Growth and Economic Policy*, Berlin: Springer.
- Plattner, Stephen (1989): "Introduction", en Plattner, S. (ed.) *Economic Anthropology*, Stanford: Stanford University Press, pp. 1-20.
- Polanyi, Karl (1968): "Anthropology and Economic Theory", en Fried, Morton H. (ed.) *Readings in Anthropology. Volume II: Cultural Anthropology*, Nueva York: Thomas Y. Crowell Company, pp. 215-238.
- (1976 [1957]): "La economía como actividad institucionalizada", en Polanyi, Karl, Arensberg, Conrad M. y Pearson, Harry W. (dirs.) *Comercio y mercado en los imperios antiguos*, Barcelona: Labor, pp. 289-315.
- (2003 [1944]): *La gran transformación. Los orígenes políticos y económicos de nuestro tiempo*, México: Fondo de Cultura Económica.
- (2009 [1977]): *El sustento del hombre*, Madrid: Capitán Swing.
- Posner, Richard A. (1980): "Anthropology and Economics", *Journal of Political Economy*, 88(3), pp. 608-616.
- Rabin, Matthew (1998). "Psychology and Economics", *Journal of Economic Literature*, 36(1), pp. 11-46.

- (2002): "A Perspective on Psychology and Economics", *European Economic Review*, 46, pp. 657-685.
- Robotham, Don (2005): "Political Economy", en Carrier, James G. (ed.) *A Handbook of Economic Anthropology*, Cheltenham: Edward Elgar, pp. 42-58.
- Roseberry, William (1988): "Political Economy", *Annual Review of Anthropology*, 17, pp. 161-185.
- (1989): *Anthropologies and Histories. Essays in Culture, History, and Political Economy*, New Brunswick: Rutgers University Press.
- Rosenau, Pauline V. (2006): "Is Economic Theory Wrong About Human Nature?", *Journal of Economic and Social Policy*, 10(2), pp. 1-17.
- Ross, Sandy; Schmidt, Mario; Koskinen, Ville (2017): "Overcoming the Quantity-Quality Divide in Economic Anthropology", *Social Analysis*, 61(4), pp. 1-16
- Rubin, Paul H. (2003): "Folk Economics", *Southern Economic Journal*, 70(1), pp. 157-171.
- Salisbury, Richard F. (1968): "Anthropology and Economics", en Leclair, Edward E. Jr. y Schneider, Harold K. (eds.) *Economic Anthropology. Readings in Theory and Analysis*, Nueva York: Holt, Rinehart and Winston, Inc., pp. 477-485.
- Schneider, Harold K. (1968): "Economics in East African Aboriginal Societies", en Leclair, Edward y Schneider, Harold (eds.) *Economic Anthropology. Readings in Theory and Analysis*, Nueva York: Holt, Rinehart and Winston, Inc., pp. 426-445.
- Shiller, Robert J. (2019): *Narrative Economics. How Stories Go Viral & Drive Major Economic Events*, Princeton y Oxford: Princeton University Press.
- Slade-Caffarel, Yannick (2019): "The Nature of Heterodox Economics Revisited", *Cambridge Journal of Economics*, 43, pp. 527-540.
- Smelser, Neil J. y Swedberg, Richard (2005): "Introducing Economic Sociology", en Smelser, Neil J. y Swedberg, Richard (eds) *The Handbook of Economic Sociology*, Princeton y Oxford: Princeton University Press (segunda edición), pp. 3-25.
- Stanfield, James R. (1982): "Learning from Primitive Economies", *Journal of Economic Issues*, 16(2), pp. 471-479.
- Swedberg, Richard (2018): "Folk Economics and Its Role in Trump's Presidential Campaign: An Exploratory Study", *Theory and Society*, 47, pp. 1-36.
- Szostak, Rick (2016): "An Interdisciplinary Perspective on Heterodoxy", en Lee, Frederic S. y Cronin, Bruce (eds.) *Handbook of Research Methods and Applications in Heterodox Economics*, Cheltenham: Edward Elgar, pp. 54-69.

- Thaler, Richard (2015): *Misbehaving. The Making of Behavioral Economics*, Nueva York: Norton & Company.
- (2018): "Economía del comportamiento: pasado, presente y futuro", *Revista de Economía Institucional*, 20(38), pp. 9-43.
- Toboso, Fernando (2001): "Institutional Individualism and Institutional Change: The Search for a Middle Way Mode of Explanation", *Cambridge Journal of Economics*, 25, pp. 765-783.
- Tomer, John F. (2007): "What's Behavioral Economics?", *Journal of Socio-Economics*, 36, pp. 463-479.
- Wilber, Charles K. y Harrison, Robert S. (1978): "The Methodological Basis of Institutional Economics: Pattern Model, Storytelling, and Holism", *Journal of Economic Issues*, 12(1), pp. 61-89.
- Wilk, R y Cliggett, Lisa C. (2007): *Economies and Cultures. Foundations of Economic Anthropology*, Boulder: Westview Press.
- Zelizer, Viviana A. (1988): "Beyond the Polemics on the Market: Establishing a Theoretical and Empirical Agenda", *Sociological Forum*, 3(4), pp. 614-634.
- (2013): *Economic Lives. How Culture Shapes the Economy*, Princeton: Princeton University Press.

## **Panteísmo, naturaleza y economía. La alternativa humanista de la economía de Engels y Marx a la percepción de la naturaleza como una mercancía**

**Baruc Jiménez Contreras<sup>1</sup> (barucjim@ucm.es)**

*Universidad Complutense de Madrid*

### Resumen:

La teoría económica ha desarrollado un análisis basado en el individualismo metodológico, en el que la sociabilidad se simplifica en un conjunto de transacciones que pretenden maximizar los intereses de cada individuo, reduciendo las interacciones humanas al mercado. El sujeto se concibe como un átomo que se aísla de la sociedad y de la naturaleza. La naturaleza es extraña para el sujeto, se trata de un apéndice que adquiere el carácter de mercancía. Las manifestaciones teóricas de este enfoque se han planteado en lo que se conoce como “economía de los recursos naturales”.

Esta investigación propone una alternativa teórica sobre la noción del sujeto humano y la naturaleza, presentando los aportes del enfoque humanista en el materialismo histórico como una antítesis epistémica al individualismo metodológico. Se tiene por objetivo mostrar que la concepción de Marx y Engels mantiene un trasfondo panteísta, caracterizada por el hecho de que el sujeto humano (concreto) y la naturaleza (concreta) forman parte de la misma totalidad (dialéctica). Este enfoque critica al panteísmo espiritualista de Hegel, el cual se manifiesta como un proceso abstracto de unificación de todo lo existente en la idea del Absoluto. Se plantea que, a través de la “filosofía de la praxis”, el materialismo histórico pretende restaurar el metabolismo entre el sujeto humano y la naturaleza. Por último, se muestra que este enfoque ha sido fructífero porque denuncia los problemas ecológicos del sistema capitalista para conservar la vida en la tierra, en contraste con la economía ortodoxa.

---

<sup>1</sup> El autor agradece la financiación para realizar esta investigación al programa de becas de formación de personal investigador de la Universidad Complutense de Madrid y la Fundación Banco Santander.

## Introducción

La formalización de los desarrollos económicos neoclásicos trajo consigo la fundamentación del mercado como el mecanismo más eficiente de asignación de recursos. En la teoría económica, la interacción humana se constriñe al intercambio de mercancías. Se proponen un conjunto de abstracciones, en las que el sujeto humano siempre se comporta siguiendo las pautas de la racionalidad económica. La sociabilidad se expresa en términos de intercambios de mercancías en el mercado. El análisis de la teoría económica ha promovido la especialización de la economía como una disciplina centrada en los criterios de eficiencia y racionalidad atribuidos a los sujetos, así como en los beneficios asociados con la idea del mercado como un ente maximizador de la utilidad individual y social.

En su planteamiento más elemental, la teoría económica presenta a los sujetos abstraídos de cualquier realidad física o social circundante. El ser humano, es un átomo que únicamente interacciona con otros sujetos, con el objetivo de maximizar su utilidad. El análisis del sujeto se presenta en términos de alienación de su “realidad física y social”. Por lo que, las circunstancias biológicas que afectan el desarrollo humano no forman parte del núcleo explicativo central de la teoría económica. Sin embargo, como respuesta a la crisis ambiental y de los recursos naturales se han generado un conjunto de propuestas vinculadas con la aplicación de criterios de racionalidad económica y asignación de los recursos. La solución a la crisis ambiental se vincula a la eficiencia de los mecanismos de mercado, evitando plantear cuestionamientos sustanciales al modelo de consumo social, prevaleciendo las máximas de conservar el *estatus quo*, que forman parte de la premisa ortodoxa planteada por Pareto.

La economía ambiental y de los recursos naturales ha seguido dos desarrollos teóricos básicos, el primero se cimenta en torno al examen de las externalidades y el análisis costo-beneficio, asociados a cuestiones sobre impuestos “eficientes” para reducir la contaminación y la generación de mercados para actividades contaminantes. El segundo refiere a la gestión “óptima” de los recursos naturales vía la asignación de precios y la creación de mercados futuros.

Un referente para la constitución de la economía ambiental fue Pigou (1920), en *The Economics of Welfare*, por su aportación a la noción de “externalidades” y la corrección de éstas mediante impuestos. La economía ambiental considera como parte de su núcleo epistémico fundacional, los aportes realizados por Hotelling (1931:157) respecto a la

“economía de los recursos agotables”, planteando la posibilidad de obtener una “senda óptima” de explotación de los recursos no renovables, a través de un mecanismo de precios. Solow (1974: 12) profundiza en el planteamiento de Hotelling (1931) y asegura que para que exista un “óptimo intertemporal de las asignaciones” de los recursos naturales no renovables del mercado, éste debe “descontar los beneficios futuros a la misma tasa que la sociedad desee descontar el bienestar de los habitantes futuros del planeta”. Solow (1974: 12) prevé que el mercado tenderá a consumir rápidamente los recursos o renovables, para lo cual será necesario que se otorguen “subsidios a la conservación” o “un sistema de impuestos graduados al consumo” que “disminuya a través del tiempo”. También propone la organización de “mercados futuros”, en los que “se negocien productos de los recursos naturales” (Solow, 1974: 14).

Se asumen como constitutivos los avances de Hicks (1939) y Kaldor (1939), en tanto a la reasignación de recursos de manera óptima, asumiendo que los individuos que se encuentran en una situación desfavorable (debido a una externalidad negativa como la contaminación) pueden ser compensados por otros individuos, para los que dicha externalidad es beneficiosa, resultando una situación óptima si después de la compensación sigue siendo rentable continuar con la actividad que causa la externalidad (en este caso la contaminación). La contribución de Coase (1960) en “El problema del coste social”, debate con Pigou (1920) la relevancia de llegar a acuerdos privados sin la necesidad de incurrir en la intervención impositiva estatal, porque ésta tiene costes asociados (análisis coste-beneficio).

La posibilidad de contaminar el ambiente se enmarca en procesos de negociación (a través del mercado) y maximización de la utilidad individual. Mientras que la gestión de los recursos naturales se asocia a la optimización de beneficios inherentes al mercado, así como a la creación de mercados futuros. Por lo tanto, las propuestas fundamentadas en la economía ortodoxa son muy restrictivas en el terreno de la acción humana, y condicionan al sujeto a perpetuar el modelo de consumo y acumulación capitalista.

Sin embargo, el pensamiento económico ha desarrollado propuestas alternativas a la economía ortodoxa, manifestándose en concepciones antitéticas a la relación restrictiva del sujeto, el mercado y la naturaleza. Como alternativa teórica, a este análisis se presenta la obra de Engels y Marx, del cual se puede inferir una denuncia a la economía ortodoxa por perpetuar la explotación de los recursos naturales y del sujeto humano. En este trabajo se asocia como contrapunto al análisis maximizador de la utilidad, la perspectiva

humanista marxiana que contempla en el sujeto humano un ser teleológico que busca mantener el metabolismo vital del sujeto humano y la naturaleza, entendido como una totalidad panteísta, atea, no fetichista.

En la primera sección de este artículo se exponen las raíces filosóficas del panteísmo en Marx, asociados a los debates de la filosofía hegeliana. En la segunda parte de este trabajo se analiza la proposición derivada de la visión humanista de la obra de Marx, que asume un vínculo indisoluble entre el sujeto y la naturaleza. Se explica que el sujeto humano y la naturaleza son lo mismo, en este sentido se hace una propuesta panteísta sobre la relación de la naturaleza y el sujeto humano en la obra Marx y Engels. En la última parte del artículo se aborda la denuncia al modo de producción capitalista, en *El capital*, del cual se deduce que la preservación de la naturaleza debe ser un imperativo para el pensamiento económico.

### **Las raíces filosóficas del panteísmo en Marx**

La noción panteísta atea, que se atribuye a Marx, en este artículo, responde a la totalidad dialéctica de la naturaleza (que incluye al sujeto humano). Esta idea proviene de un conjunto de debates filosóficos en torno al idealismo, al materialismo y al humanismo. Hegel, maestro de Marx, desarrolló un sistema filosófico panteísta que estuvo influenciado por Baruch Spinoza<sup>2</sup>.

El marco panteísta de Hegel se caracterizó por ser “sistemático” y por “distanciarse” del sistema racionalista de Spinoza (Popejoy, 2019: 117). Popejoy (2019: 117) demuestra que la filosofía de Hegel es necesariamente panteísta. Esta característica se manifiesta principalmente en la noción del “espíritu absoluto”, diferenciándose del panteísmo de Spinoza porque considera a “Dios (o al espíritu absoluto) como sujeto y no simplemente como sustancia”<sup>3</sup>. Consecuentemente, el sistema filosófico hegeliano implica la comprensión de la totalidad. La filosofía hegeliana tiene como objetivo conocer lo Absoluto (la esencia de todas las cosas), “como una totalidad que constituye la esencia inmanente de todo” (Popejoy, 2019: 120). La concepción sobre lo Absoluto o el espíritu

---

<sup>2</sup> Popejoy (2019: 117) concibe a la filosofía de Hegel como “la culminación del intenso interés en el panteísmo de Spinoza”, el cual había sido provocado por “el entusiasmo de Lessing” en la “refrescante concepción del Dios-Naturaleza de Spinoza”.

<sup>3</sup> Esta reflexión la plantea Hegel en el Prólogo a la segunda edición de la *Enciclopedia de las ciencias filosóficas* ([1827] 2005: 66)

absoluto, lo abarca todo y se trata de la “entidad más elevada”<sup>4</sup> en su filosofía, remplazándolo en ocasiones por la noción de Dios (Popejoy, 2019: 120).

El espíritu absoluto no es “externo a otras entidades”, sino que siempre constituye “su esencia en algún sentido” (Popejoy, 2019: 120). En consecuencia, todo debe “entenderse a través de lo Absoluto”, porque “todo” se encuentra “fundamentado” en esta noción. Lo Absoluto refiere a todo lo existente y tiene una conexión necesaria con lo “divino”, sin embargo, lo “divino”, no es algo exterior, es parte de nosotros mismos, de nuestra propia conciencia, mente o espíritu.

El mundo natural en Hegel es entendido como “lo Absoluto en su externalidad inmediata” (Popejoy, 2019: 134). De esta manera, “la preocupación de la cognición filosófica” se basa en “reconocer” y “comprender” la “sabiduría de lo Absoluto (Dios)” en la naturaleza, en términos de un “sistema u organización”, que se llega a comprender filosóficamente mediante “la razón”. Lo “superior” o “divino” en el “mundo natural” se encuentra “estructurado” para que sea accesible y se llegue a poder razonar (Popejoy, 2019: 134-136). El mundo natural, es entendido como “racional”, con lo cual puede ser asimilado por los seres humanos, en la misma medida en que se comprende a lo Absoluto. El sujeto humano, como parte de la naturaleza, se concibe como una manifestación del “espíritu absoluto consciente de sí mismo”, el cual se encuentra en un “continuo progreso pedagógico” (Piñón, 1995: 36-37). El espíritu Absoluto, en un estado inicial de la conciencia humana se encuentra alienado. Nuestra conciencia se encuentra enajenada de sí misma, no puede comprender la “naturaleza verdadera”, para ello es necesario que la conciencia desarrolle un conocimiento (o autoconocimiento) sobre lo Absoluto para superar la autoalienación (Debnath, 2020: 1).

La crítica que presenta Feuerbach al sistema filosófico Hegeliano, es considerada por Engels “como el eslabón intermedio” entre la propuesta de Hegel y el proyecto materialista histórico. Feuerbach era uno de los estudiantes de Hegel, y centró su investigación en criticar la “perpetuación de la formalidad teológica especulativa y

---

<sup>4</sup> Este argumento se encuentra respaldado en la *Enciclopedia de las ciencias filosóficas*, § 112, Hegel ([1827] 2005: 209-210) afirma que “la esencia es, por consiguiente, el ser en tanto parecer dentro de sí mismo”, por lo tanto, “lo absoluto es la esencia”. Es una definición más elevada porque “la esencia es el ser que ha ido adentro de sí, es decir, que [ahora] la simple referencia a sí del ser es esta [misma] referencia [pero] puesta como la negación de lo negativo, como mediación de sí, dentro de sí, consigo” (Hegel, [1827] 2005: 210).

abstracta en la filosofía alemana” (López, 2018: 39). Feuerbach analiza al sujeto humano real, como contrapunto a la noción hegeliana que partía del Absoluto, introduciendo en la filosofía alemana una posición humanista, materialista y antropológica.

Feuerbach se esforzó por entablar una noción materialista, que negaba el materialismo en su estado “puro y abstracto”, tal y como lo había concebido Hobbes y Descartes. Sin embargo, su alternativa se centró en el “sensismo”, confrontando “la esencia humana a la esencia abstracta del espíritu”, como “clave para el desarrollo dialéctico” (Foster, 2004: 24). No obstante, en las *Tesis sobre Feuerbach* (1845) Marx plantea que el materialismo de Feuerbach debe abandonar el carácter contemplativo. Se trata, por lo tanto, de dirigir al materialismo a la *praxis* (Foster, 2004: 24). Foster (2004: 24) destaca que “Marx nunca abandonó su compromiso... con una concepción materialista de la naturaleza”, por lo tanto, la mantiene como una “categoría ontológica y epistemológica”.

La crítica a la religión, el materialismo y el ateísmo de Feuerbach influirían en la percepción que Marx asumiría sobre el sujeto humano y la naturaleza. Marx adopta de Hegel el método dialéctico; de Feuerbach el materialismo, el humanismo (superando el carácter contemplativo feuerbachiano, pasando a la acción práctica); constituyendo su propio sistema filosófico que deviene en un proyecto panteísta, en el sentido del propio método dialéctico de Hegel, pero negando el carácter fetichista atribuido a la divinidad de lo Absoluto.

Los estudios de Marx, que introducen en 1844 la crítica a la economía política y que se complejizan con la publicación (junto a Engels) de *El capital*, se vinculan con un panteísmo ateo (concibiendo como totalidad a la naturaleza y como parte de ésta al sujeto), cuya finalidad se centra en reestablecer el metabolismo vital entre la naturaleza y el ser humano, que ha sido alterado históricamente por la falsa naturaleza instaurada por el sistema capitalista de producción, la cual se ve legitimada en los desarrollos contemporáneos de la economía ortodoxa.

### **Panteísmo, sujeto humano y naturaleza en Marx**

La definición de Marx, respecto a la relación entre el sujeto humano y la naturaleza, provienen de un análisis necesariamente humanista, materialista y naturalista que crítica el proceso de enajenación entre la naturaleza y el sujeto humano, en la dinámica

establecida en el sistema capitalista de producción a través de la crítica al trabajo enajenado.

Su primer acercamiento a esta relación se caracteriza por la denuncia al proceso de separación del trabajador de los recursos naturales esenciales para mantener su vida (Marx, [1932] 1980: 107). La existencia humana requiere de los medios de subsistencia naturales, se trata de un conjunto de “víveres” que permiten la supervivencia humana, sin ellos, los sujetos quedan desprovistos de la posibilidad de ejercer su trabajo y poder vivir (Marx, [1932] 1980: 107).

El capitalismo es criticable porque el proceso de trabajo derivado de este deviene en una apropiación privada de los “víveres”, mediante el trabajo del obrero, que al mismo tiempo suponen una privación para su propia existencia. Marx detecta que en condiciones capitalista existe una transformación del sujeto, porque el trabajador es convertido en “siervo de su objeto” porque sólo puede existir, como “sujeto físico”, si existe como “trabajador” (Marx, [1932] 1980: 107). Es decir, el acceso a los recursos naturales que permite la existencia del trabajador queda condicionada por su papel como obrero.

Marx considera “el acto de la enajenación de la actividad humana” en cuatro “aspectos” (Marx, [1932] 1980: 109). El primero refiere a la relación del “producto del trabajo como un objeto ajeno que lo domina”. Para Marx, esta relación se traslada también al plano de los recursos naturales, apareciendo como algo “extraño” y hostil para el sujeto (Marx, [1932] 1980: 109-110).

El segundo aspecto alude al vínculo del “trabajo” con “el acto de la producción del trabajo” (Marx, [1932] 1980: 110). La actividad que realiza el trabajador le resulta “extraña”, se trata de una actividad “que no le pertenece” y que va dirigida en su contra (Marx, [1932] 1980: 110).

El tercero manifiesta que el capitalismo ha transformado la capacidad genérica del ser humano, despojándolo de la naturaleza y de “sus facultades espirituales genéricas”. El ser humano, se reduce a la simple “existencia individual” (Marx, [1932] 1980: 113)

El ser humano es un “ser genérico”, debido a que se relaciona “consigo mismo como un ser universal y por eso libre” (Marx, [1932] 1980: 110). Por lo tanto, el sujeto humano, en cuanto ser universal, “vive de la naturaleza inorgánica”; en este sentido el proceso de desarrollo humano indica que en la medida en que el ser humano es más universal, mayor es “el ámbito de la naturaleza inorgánica de la que vive” (Marx, [1932] 1980: 110).

La naturaleza constituye “una parte de la conciencia humana”<sup>5</sup>, así como “una parte de la vida y de la actividad humana. Marx recurre a un postulado físico y biológico; y asegura que la existencia del ser humano depende de los recursos naturales y la “universalidad” humana se manifiesta en la relación que establece el sujeto con la naturaleza (Marx, [1932] 1980: 110). La naturaleza es “un medio de subsistencia inmediato” y el trabajo, la actividad vital humana, que sólo puede manifestarse a través de los recursos naturales (Marx, [1932] 1980: 111).

Marx define a “la naturaleza como el *cuerpo inorgánico*” del ser humano. Es una totalidad concreta universal; el hecho de que el sujeto “viva” de la naturaleza supone que la “naturaleza es su cuerpo” (Marx, [1932] 1980: 111). El sujeto humano depende de la relación continua con la naturaleza para “no morir”. Consiguientemente, la naturaleza se concibe como una totalidad y el ser humano como parte de ésta (Marx, [1932] 1980: 111). Por lo tanto, cualquier aspecto de “la vida física y espiritual” del ser humano tiene un vínculo inherente a la naturaleza (Marx, [1932] 1980: 111). Se trata de una visión panteísta (atea), materialista y humanista. La naturaleza, se manifiesta como una totalidad concreta (objetiva), de la cual forma parte el sujeto humano. Es un panteísmo ateo, porque la naturaleza no entraña ninguna figura divina, sin embargo, la idea del panteísmo, como una categoría filosófica, es valiosa porque explica que en el pensamiento marxiano el sujeto humano y la naturaleza forman parte de la misma totalidad. De tal forma, que el ser humano no ve en la naturaleza una otredad, sino que la naturaleza forma parte del “cuerpo inorgánico” de los sujetos. Este planteamiento, llevado a los términos del pensamiento económico, supone la crítica a la economía ortodoxa por teorizar en torno a la naturaleza y a los recursos naturales como una “externalidad”, distinta a los sujetos.

Para Marx, la situación que vive el ser humano en el capitalismo es criticable, porque la escisión objetiva del sujeto y la naturaleza constituye una alteración a la noción inherente de la naturaleza y el ser humano, como parte de la misma totalidad concreta. La denuncia de Marx se fundamenta en la conversión de la naturaleza en mercancía y del sujeto humano, supone la existencia de un sistema plenamente cosificado y fetichista, que interrumpe el metabolismo vital y pone en riesgo la existencia humana.

---

<sup>5</sup> Debido a que pueden aparecer como “objetos de la ciencia natural” o “como objetos del arte” (Marx, [1932] 1980: 110).

De esta manera, en el capitalismo, el trabajo sólo es el medio para la satisfacción de una “necesidad”, la simple manutención de la “vida física”, Sin embargo, el trabajo para Marx y Engels tiene una dimensión más amplia, es una actividad que permite al ser humano, regular el metabolismo con la naturaleza, lo cual implica que pueda mantener su vida física. También le permite al sujeto realizarse ontológicamente; porque es a través del trabajo que el sujeto humano, en cuanto a su condición de ser teleológico, puede objetivar en la naturaleza “su voluntad y su conciencia”, lo cual constituye su “vida espiritual” (Marx, [1932] 1980: 111). Lo que Marx denomina como “la actividad vital consciente” es la diferencia entre los sujetos y los animales (Marx, [1932] 1980: 111).

Engels publicó en 1876, *El papel del trabajo en la transformación del mono en hombre*. En este texto se explica la influencia biológica que tuvo el trabajo para que el hombre se desarrollara plenamente. En la obra de Engels ([1876] 2010), la idea panteísta atea, de la naturaleza como un todo, del cual forma parte el ser humano se encuentra presente. Se asume que la evolución humana está ligada inherentemente al proceso metabólico que supone la aparición del trabajo como actividad creativa del ser humano. Por lo tanto, en esta investigación Engels, extiende la denuncia de Marx al capitalismo por haber instituido un conjunto de condiciones alienantes que deterioran la naturaleza, y que lastran el desarrollo evolutivo natural del sujeto.

Marx explica que el ser humano es parte de la naturaleza, y a través de ella “produce un mundo objetivo”; se trata de una producción “universal”. Para Marx, la producción “real” de los sujetos, sólo se alcanza en el momento en que el ser humano se encuentra “liberado” de la necesidad física; es decir, cuando puede manejar, libre de cualquier vínculo de dominación, su relación con la naturaleza y satisfacer su “vida física”, que genera las bases para la verdadera creación humana, manifestándose como la satisfacción de su “vida espiritual”.

Marx considera que es “sólo” en la producción del “mundo objetivo” que el sujeto humano puede afirmarse “realmente como un ser genérico”. La producción es, por lo tanto, “la vida genérica activa”. El papel de la naturaleza es central, porque el sujeto humano es parte de la naturaleza, pero al modificarla mediante el trabajo, se transforma también así mismo. La naturaleza, es al mismo tiempo “su obra y su realidad” (Marx, [1932] 1980: 112).

El cuarto aspecto, en referencia a la enajenación del trabajo es que, como consecuencia de la enajenación de la naturaleza, de los productos derivados del trabajo,

de la posibilidad de dirigir el proceso trabajo y por ende de su “ser genérico”; el sujeto humano se encuentra enajenado también de otros sujetos. En el capitalismo los sujetos se encuentran enfrentados. El extrañamiento reduce a los sujetos a su propia existencia individual; de manera que éste se da en los siguientes términos:

los sujetos se encuentran enfrentados en cuanto a sujetos poseedores y sujetos desposeídos,

los sujetos poseedores se enfrentan a través de la competencia, de la carrera tecnológica descrita en *El capital*, y también mediante los mecanismos de concentración y centralización de capital.

los sujetos desposeídos están enfrentados por las condiciones que supone el mercado laboral, y

todos los sujetos, se encuentran enfrentados a la naturaleza, porque la conversión de los recursos naturales y del propio sujeto a la acumulación capitalista, supone un enfrentamiento del modo de producción al metabolismo que permite la existencia del ser humano.

El trabajo enajenado, genera una relación de dominación, en palabras de Marx, se explica como un “poder extraño y hostil”, entre el trabajador (desposeído) y el capitalista (poseedor) (Marx, [1932] 1980: 115). La propiedad privada, se trata necesariamente del resultado “trabajo enajenado” y manifiesta “la relación externa del trabajador con la naturaleza y consigo mismo” (Marx, [1932] 1980: 116). La propiedad privada es el resultado de la enajenación de la relación vital entre el sujeto humano y la naturaleza, así como del ser humano consigo mismo y con los otros (Marx, [1932] 1980: 116).

El sistema capitalista, al instituir la propiedad privada, se erige como un sistema cósico, en el que la naturaleza y el ser humano (como parte de ella) se constriñen al papel de mercancías. Se pone en riesgo el vínculo que permite la reproducción vital del sujeto humano y al mismo tiempo de la naturaleza. El ser humano, transformado en mercancía, puede ser explotado, de la misma forma que los recursos naturales son exfoliados irracionalmente, en beneficio de la reproducción abstracta del capital. La racionalidad, en Marx, se explica en términos de la libertad que poseen los sujetos para gestionar libremente los recursos y el metabolismo natural, sin que medien relaciones sociales de explotación alienación, o de perjuicio en contra de la naturaleza, porque la naturaleza es el cuerpo inorgánico del ser humano.

En el capitalismo, el trabajo aparece como una actividad totalmente extraña al sujeto humano (en cuanto a su característica de ser teleológico), como los recursos naturales (la naturaleza en general) es convertida en mercancía; ésta también resulta extraña a los sujetos. El extrañamiento se objetiva (socialmente) en la aparición de la propiedad privada.

Sin embargo, el capitalismo transforma las relaciones sociales y funda una realidad “enajenada”, que se separa del proceso básico y necesario para que los sujetos humanos puedan vivir libremente. Esta realidad enajenada, es una condición fetichista, que coincide con el origen de una falsa conciencia, en el que la “enajenación”, la apropiación”, y el “extrañamiento” son concebidos como procesos naturales, inherentes a la condición social humana (Marx, [1932] 1980: 118). Consecuentemente, el capitalismo funda una falsa “naturaleza”, en la que la explotación irracional de los recursos, y del ser humano son entendidas como procesos naturalizados. El sistema capitalista es criticable por suplantar la naturaleza objetiva, y generar una falsa naturaleza que subsume la reproducción humana y la existencia de la totalidad concreta (la naturaleza) a la acumulación capitalista.

El capital y su reproducción representan para Marx la pérdida total de humanidad, el trabajador convertido en mercancía expresa la negación de la capacidad teleológica humana y la pérdida del vínculo esencial para reproducir su vida física, y espiritual de manera racional (Marx, [1932] 1980: 123). La irracionalidad capitalista se manifiesta en la subsunción de los recursos naturales y del sujeto humano (la totalidad concreta denominada naturaleza), lo cual resulta en una cosificación de lo existente, porque el capitalismo es capaz de transformar todo lo socialmente útil y valioso en mercancía.

Marx presenta en los *Manuscritos*, como la producción abstracta del capital, alude ineludiblemente a la extinción de cualquier objetivación “natural y social” de la producción, en el que el sujeto “se ha perdido”, invirtiendo el proceso racional de reproducción social humana, asumiendo como objetivo de la explotación de los recursos naturales y del sujeto, la reproducción capitalista en abstracto (Marx, [1932] 1980: 125). Para Marx, la falsa naturaleza que ha generado el capitalismo es el culmen de la propiedad privada, así como la “cúspide y decadencia” de la relación del sujeto con la naturaleza y la sociedad (Marx, [1932] 1980: 125).

Por ello, tanto en los *Manuscritos* como en *La situación de la clase obrera en Inglaterra* es posible identificar, de forma temprana, la denuncia proveniente de Engels y

Marx a la contaminación que genera el capitalismo, así como la irracionalidad que supone el modo de producción capitalista para la existencia de la vida.

### **La denuncia ecológica de la economía de Engels y Marx**

La noción panteísta de la totalidad del del sujeto humano con la naturaleza no se pierde en la elaboración de la concepción propia de la economía política de Engels y Marx en *El capital*, por el contrario, existe una conexión filosófica que mantiene esta totalidad panteísta, atea; y, por lo tanto, no fetichista que se presenta a lo largo de *El capital*, como un análisis complejo de las transformaciones asociadas al sujeto humano, a la naturaleza y a la sociedad como consecuencia del modo de producción capitalista.

El estudio de la mercancía alcanza un grado más elaborado en *El capital*. Marx y Engels descubren que existe una condición de dominio del valor de cambio sobre el valor de uso, lo cual conlleva a la falsa “naturaleza”, que había adelantado en los *Manuscritos*. Las mercancías, representan la cúspide de la “deshumanización” de la naturaleza, porque aparecen separadas del trabajo, del sujeto humano que las crea y son concebidas de manera irracional, para la acumulación en abstracto del sistema capitalista.

En *El capital*, se narra la manera en que el trabajo humano y los recursos naturales (la naturaleza) son cosificados, relegados al papel de una mercancía. Marx y Engels (2014: 48) aluden directamente al proceso de trabajo, como “una necesidad natural eterna para que opere el cambio de materias” entre el sujeto humano y la naturaleza, se trata de una necesidad básica que asegura la existencia vital humana. De esta manera, Marx rescata el naturalismo=humanismo, o humanismo=naturalismo, esbozado en los *Manuscritos* (Marx, [1932] 1980: 143).

La denuncia humanista en *El capital* responde al hecho de que el sujeto humano, en cuanto ser teleológico, se subyuga a un objetivo extraño de sí mismo y despojado de los resultados de su proceso productivo, se ve impelido a enajenar la naturaleza y su existencia misma a la obtención de plusvalía. La denuncia humanista en *El capital* se hace explícita mediante el análisis materialista histórico, advirtiendo que en el capitalismo los objetivos sociales no existen, ni tampoco la satisfacción de las necesidades humanas; por lo tanto, el capitalismo representa para Marx un sistema que se debe transformar. En este sentido, la economía política de Engels y Marx pone en el centro de su cuerpo teórico la reproducción vital de la naturaleza y el sujeto humano.

La noción sobre la hambruna de plusvalía, en *El capital*, refiere ineludiblemente a un patrón de acumulación irracional, en el que la totalidad de la realidad natural y, por lo tanto, social se ha encausado a la obtención de plusvalía. La explicación sobre la obtención de la plusvalía absoluta, como la ampliación de la jornada laboral hasta los límites de la extenuación humana, supone que el capitalismo no respeta los límites naturales de la vida misma. La aparición de la plusvalía relativa y la existencia de la carrera tecnológica, revelan que el capitalismo llevará la explotación de los recursos naturales a un nivel superior, correspondiente con un patrón de consumo irracional.

La teorización que realiza la teoría económica representa en el mejor de los casos, regular mediante impuestos pigouvianos o a través de mecanismos de mercado, maximizadores de la utilidad, el caos sistémico del modo de producción capitalista. La explotación de la naturaleza y la del sujeto humano no son asumidos como un objetivo a eliminar. Contrariamente, la *filosofía de la praxis*, procedente de la perspectiva humanista del materialismo histórico, asume que los sujetos deben superar estas barreras alienantes que conlleva la irracionalidad capitalista. De tal forma, que la conciencia fetichista, que impone el análisis de la teoría económica ortodoxa, debe ser sustituido por un planteamiento de sociedad antitéticamente distinto al capitalismo.

La propuesta marxiana para evitar el modelo irracional que conlleva a la exfoliación de la naturaleza, y del sujeto humano se expresa en el comunismo; como “superación positiva de la propiedad privada”; es decir, como vencimiento del “autoextrañamiento” humano. Se trata de “la reintegración” del sujeto “en cuanto ser social”, como antítesis a los procesos de alienación capitalista, porque el ser humano retoma racionalmente el mecanismo de interacción con la naturaleza y la sociedad (Marx, [1932] 1980: 143).

La noción panteísta atea de la naturaleza en Marx se expresa en el comunismo, visto “como completo naturalismo=humanismo”, o “humanismo=naturalismo” (Marx, [1932] 1980: 143). En el que el conflicto generado por el capitalismo se resuelve, porque:

se elimina la condición subalterna de mercancía, sobre la naturaleza y, por lo tanto, también sobre los sujetos,

el sujeto recupera su capacidad genérica porque es capaz de gestionar el trabajo y el metabolismo con la naturaleza libremente,

la administración libre del trabajo implica necesariamente que se genere un uso racional de los recursos naturales, porque la naturaleza se concibe como “el cuerpo inorgánico” del ser humano,

la actividad vital del sujeto se encausa a la realización ontológica humana, no a la reproducción del capital en abstracto,

los sujetos desarrollan su trabajo en un plano verdaderamente social, que implica la superación de la producción exclusiva para la subsistencia individual.

Marx señala que la sociedad comunista (como antítesis de la capitalista) es “la plena unidad esencial del hombre con la naturaleza”; se trata de la “verdadera resurrección de la naturaleza”, o del “naturalismo realizado” en el ser humano, así como del “humanismo de la naturaleza”. Esto significa que el proyecto de una sociedad comunista se encuentra asociado inherentemente a una noción humanista en Marx, y al vínculo indisoluble de la naturaleza y el sujeto humano como una totalidad panteísta (atea), porque en la medida en que el sujeto humano realiza su trabajo, transforma a la naturaleza, y al mismo tiempo se modifica la propia existencia humana.

## **Conclusiones**

La percepción panteísta (atea) de la naturaleza y el sujeto, en Engels y Marx, presenta una alternativa que el pensamiento económico debe considerar como un imperativo crítico, de análisis el capitalismo y de la teoría económica ortodoxa. Esta interpretación permite pasar del terreno de la contemplación a la acción. Asumiendo que la economía debe ser transformada, como una disciplina que permita superar los lastres que el capitalismo impone al desarrollo natural humano.

La interpretación de la teoría económica ortodoxa, en su forma de economía de los recursos naturales y economía ambiental, representa en términos marxianos una falsa conciencia o una conciencia fetichista, porque impone en el mejor de los casos la maximización de la utilidad como un supuesto “maximizador” del bienestar social. En contraste, la economía de Engels y Marx representa una verdadera apreciación ecológica sobre el desarrollo del sujeto social humano.

La economía marxiana debe contemplar seguir la senda de la *filosofía de la praxis*, porque en la recuperación del humanismo=naturalismo, o del naturalismo=humanismo se encuentra una alternativa al sistema capitalista de producción, en el que es posible detener la explotación de la naturaleza y del sujeto humano. Por ello, es necesario que los

desarrollos de la economía marxista contemporánea reconsideren las categorías filosóficas básicas, de la fundación del materialismo histórico: y expandan el objetivo del análisis económico, que contempla exclusivamente la identificación de las leyes y tendencias del sistema capitalista de producción.

#### Bibliografía

- Coase, R. H. (1960). The Problem of Social Cost. *The Journal of Law & Economics*, 3, 1-44. <http://www.jstor.org/stable/724810>
- Debnath, S. (2020). Concept of Alienation in Hegel's Social Philosophy. *Journal of Indian Council of Philosophical Research*, 1-16.
- Engels, F., & Díaz, L. (1976). *La situación de la clase obrera en Inglaterra* (Vol. 29). Madrid: Akal.
- Foster, J. B. (2004). *La ecología de Marx materialismo y naturaleza*. El Viejo Topo.
- Frederick Engels. [1876] (2010). The Part Played by Labour in the Transition from Ape to Man. In Cohen Jack, M. Cornforth, M. Dobb & E. Hobsbawm (Eds.), *Marx & Engels Collected Works Vol 25* (pp. 452-464). Lawrence & Wishart.
- Hegel, G. W. F. [1827] (2005). *Enciclopedia de las ciencias filosóficas en compendio: para uso de sus clases*. Alianza.
- Hicks, J. R. (1939). The Foundations of Welfare Economics. *The Economic Journal*, 49(196), 696-712.
- Hotelling, H. (1931). The Economics of Exhaustible Resources. *Journal of Political Economy*, 39(2), 137-175. <http://www.jstor.org/stable/1822328>
- Kaldor, N. (1939). Welfare Propositions of Economics and Interpersonal Comparisons of Utility. *The Economic Journal*, 49(195), 549-552. <https://10.2307/2224835>
- López Bolívar, M. C. (2018, Feuerbach: el giro antropológico de la teología. *Perseitas*, 6, 319-350.
- Marx, K. [1932] (1980). *Manuscritos: economía y filosofía*. Alianza Editorial.
- Pigou, A. C. (1920). *The economics of welfare*. Macmillan.
- Piñón, F. (1995). Hegel y el fenómeno de la religión. *Revista Mexicana De Ciencias Políticas Y Sociales*, 40(159), 33-52.
- Popejoy, M. (2019). *Pantheism in Spinoza, Hegel, and Contemporary Philosophy of Religion*. doi: 10.25394/PGS.11312714.v1
- Solow, R. M. (1974). The Economics of Resources or the Resources of Economics. *The American Economic Review*, 64(2), 1-14. <http://www.jstor.org/stable/1816009>

## **Una crítica de suficiencia a la teoría neoclásica respecto al fenómeno de la desigualdad**

**César Mirafuentes de la Rosa (cesar.mirafuentesuamx@gmail.com)**

*Estudiante del posgrado Doctorado en Ciencias Económicas de la Universidad Autónoma Metropolitana Unidades Azcapotzalco, Iztapalapa y Xochimilco*

### Resumen:

El presente artículo realiza un análisis teórico sobre el fenómeno de la desigualdad, a partir de una reflexión crítica hacia la teoría económica neoclásica u ortodoxa, respecto a la suficiencia que posee su esquema de análisis para determinar las causas de dicho fenómeno. La pregunta de investigación de la cual se parte es: ¿El esquema de análisis económico de la teoría neoclásica goza de suficiencia para precisar el origen de la desigualdad y, por ende, es un referente idóneo para la gestión de soluciones que impacten significativamente sobre ella? Para dar respuesta a esta interrogante se analizan los principios que definen el esquema de análisis neoclásico y se estudian dos propuestas que han derivado de aquel en torno a la desigualdad; las cuales tienen sus bases en los estudios empíricos de la teoría del crecimiento neoclásica. El fin último de esta investigación es abrir el debate teórico para buscar nuevas alternativas que tengan mayor alcance explicativo sobre la desigualdad, y para ello se propone que en el análisis económico de este fenómeno la variable central sea el excedente, acompañada de los criterios de equidad e igualdad, así como de las categorías analíticas de justicia social e ideología, ya que probablemente al hacerlo sea posible vislumbrar las causas que la producen y, en consecuencia, se pueden formular cursos de acción que tengan una incidencia positiva en su contención y disminución.

Palabras clave: Desigualdad, eficiencia, equidad y teoría neoclásica.

Clasificación JEL: B40, D31, D50 y D63.

### Summary:

This article carries out a theoretical analysis on the phenomenon of inequality, based on a critical reflection on neoclassical or orthodox economic theory, regarding the sufficiency of its analysis scheme to determine the causes of said phenomenon. The

research question from which it starts is: Is the economic analysis scheme of neoclassical theory sufficient to specify the origin of inequality and, therefore, is it an ideal reference for the management of solutions that significantly impact it? To answer this question, the principles that define the neoclassical analysis scheme are analyzed and two proposals that have derived from it regarding inequality are studied; which have their bases in the empirical studies of neoclassical growth theory. The ultimate goal of this research is to open the theoretical debate to seek new alternatives that have a greater explanatory scope on inequality, and for this it is proposed that in the economic analysis of this phenomenon the central variable is surplus, accompanied by the criteria of equity and equality, as well as the analytical categories of social justice and ideology, since probably by doing so it will be possible to glimpse the causes that produce it and, consequently, courses of action can be formulated that have a positive impact on its containment and reduction.

Key words: Inequality, efficiency, equity and neoclassical theory.

Clasificación JEL: B40, D31, D50 y D63.

## **Introducción**

La desigualdad es un fenómeno que trasciende las fronteras del ámbito económico, ya que también incide sobre la estructura social y el medio ambiente. En un estudio realizado por la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (2018) y otro elaborado por la organización no gubernamental Oxfam (Coffey, *et al.*, 2020), se reconoce que problemas como la injusticia social, la violencia de género y la emergencia ambiental tienden a agudizarse con el crecimiento de la desigualdad. Respecto a sus efectos en el plano económico, el autor Brian Keeley (2018) menciona que, entre mayor desigualdad existe el crecimiento económico se desacelera, al igual que la movilidad social, pero, sobre todo, se debilita el tejido social y la confianza en las instituciones. En consecuencia, se trata de un fenómeno multidimensional y, por lo tanto, la búsqueda de sus causas, así como la de un tratamiento que incida favorablemente en su disminución, debe ir más allá de variables y categorías procedentes de la ciencia económica, pero partiendo de aquéllas. Ya que sólo así se logrará tener un análisis satisfactorio acerca de este fenómeno.

Es importante tener en cuenta que, al analizar la desigualdad, desde la ciencia económica, se debe partir de la concentración del ingreso y la riqueza, ya que son las dos

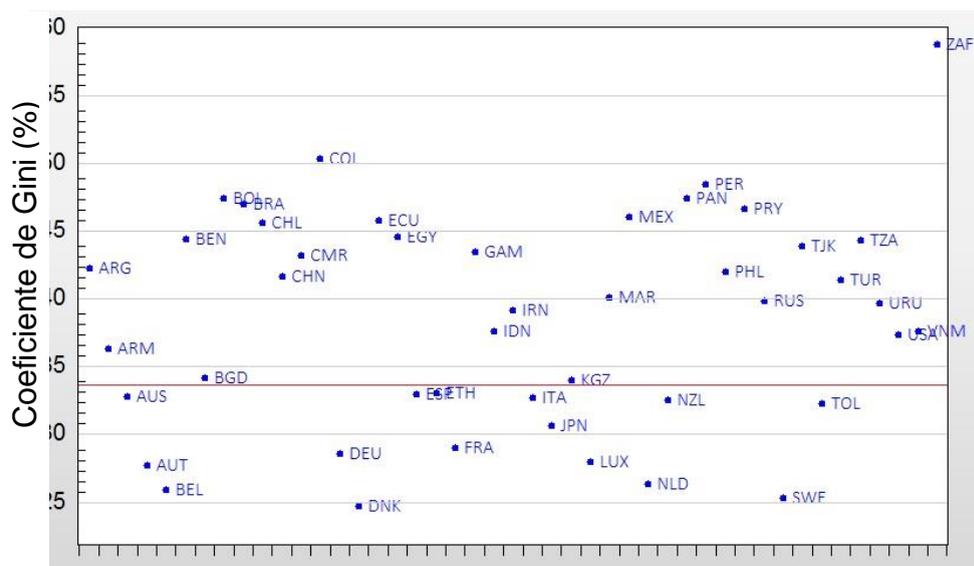
principales variables económicas en las que se manifiesta dicho fenómeno. El grado de concentración del ingreso y la riqueza reflejan dos magnitudes distintas de la desigualdad, ya que ambas son variables de diferente orden. El ingreso es una variable flujo, en tanto que la riqueza es una variable stock; para Piketty (2014) la primera está compuesta por la remuneración al trabajo y al capital, y la segunda hace referencia al capital acumulado y apropiado, o en otros términos a la cuantía de capital que se posee<sup>6</sup>.

Una exploración general de la desigualdad ilustra un aumento significativo de este fenómeno en gran parte del mundo durante las últimas décadas. Respecto a la magnitud de la desigualdad por riqueza, de acuerdo con el informe *Tiempo para el cuidado. El trabajo de cuidados y la crisis global de desigualdad* (Coffey, et al., 2020), en 2019 había un total de 2,153 millonarios alrededor del mundo, los cuales poseían más riqueza que 4,600 millones de personas; también se estimó que si una persona hubiese ahorrado \$10,000.00 dólares, a partir de que se construyeron las pirámides de Egipto, hoy día tendría, aproximadamente, una quinta parte del promedio de la fortuna de los 5,000 millonarios más ricos del mundo. Por último, dicho informe determinó que el 1 por ciento más rico de la población posee más del doble de la riqueza que 6,900 millones de personas. Así mismo, Brian Keeley (2018) señala que, para el año 2012, a nivel mundial, cerca del 10 por ciento más rico tenía el control de la mitad del patrimonio familiar total, mientras que el 1 por ciento más adinerado poseía el 18 por ciento, lo cual marca una abismal diferencia en comparación con el 3 por ciento que le pertenecía a el 40 por ciento de la población más pobre. En tanto a la magnitud de la desigualdad por ingreso, empíricamente se observa que los esfuerzos por reducirla han sido poco fructíferos, pues es mínimo el número de países que han logrado contenerla a un nivel bajo o muy bajo, tal como lo muestra la siguiente figura:

---

<sup>6</sup> A lo largo del desarrollo de este trabajo se hace uso del término capital en el mismo sentido que lo hace Piketty (2014), es decir como el valor total, a precios de mercado, del patrimonio adquirido, ya que es una definición pertinente para el análisis que se llevará a cabo más adelante.

**Figura 1. Desigualdad por ingreso en 45 países determinada con base al promedio del coeficiente de Gini durante el periodo 2004-2014.**



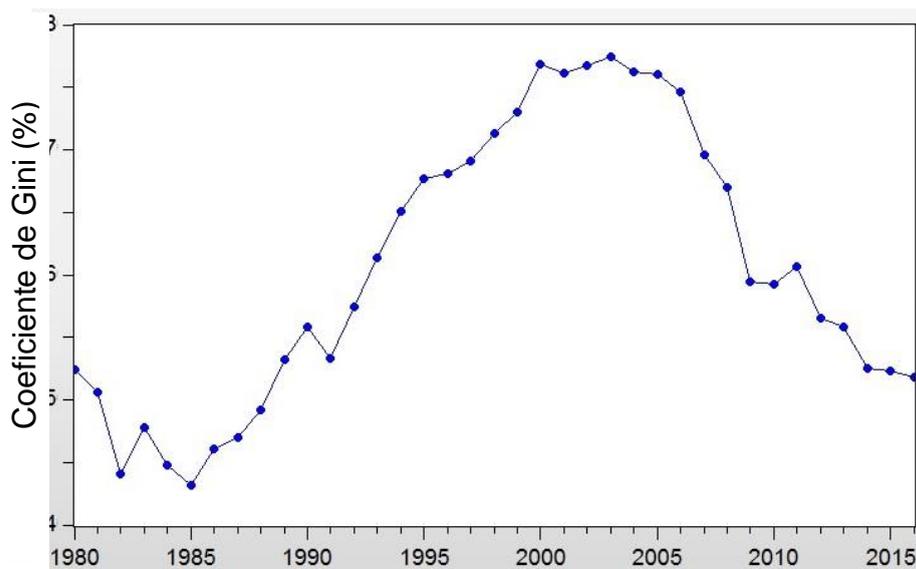
Fuente: Elaboración propia con base en Solt, Frederick (2016): The Standardized World Income Inequality Database v1-v7. Disponible en: <https://doi.org/10.7910/DVN/WKOKHF>. Harvard Database, v20<sup>7</sup>.

El coeficiente de Gini ilustrado en la figura 1 es una medida sintética, construida a partir de la curva de Lorenz, que determina la magnitud de la desigualdad con base en el grado de concentración del ingreso, y se expresa en términos porcentuales en una escala que va de 0 a 100 (Atuesta, *et al.*, 2018; Medina, 2001). El Banco Mundial clasifica de la siguiente manera la magnitud de la desigualdad de acuerdo al coeficiente de Gini: i) Menor a 29 por ciento: Muy baja; ii) En el intervalo de 29.00 a 33.60 por ciento: Baja; iii) En el intervalo de 33.60 a 39.50 por ciento: Media; iv) En el intervalo de 39.50 a 44.70 por ciento: Alta; v) Mayor a 44.70 por ciento: Muy alta. La inspección visual de la figura

<sup>7</sup> Observación metodológica: El autor construyó su base de datos tomando información de 192 países a partir de 1960 hasta el último año en que se disponía de información y datos. Sus fuentes incluyen la base de datos de distribución del ingreso (IDD) de la OCDE, la base de datos socioeconómicos para América Latina y el Caribe elaborada por CEDLAS y el Banco Mundial, la base de datos sobre la pobreza del Banco Mundial, la base de datos sobre la desigualdad de la CEPAL, estadísticas oficiales emitidas por cada país, y el estudio Luxemburgo respecto al ingreso. El criterio que se utilizó para la construcción de la figura 1 fue establecer un conjunto de países cuyo último dato del coeficiente de Gini correspondiera al año más cercano a 2016, última observación disponible en la base de datos, de tal suerte que la serie configurada fuese homogénea para un periodo mínimo de diez años, esto con finalidad de tener una imagen clara y actual de la desigualdad económica en distintas regiones del mundo. El resultado de aplicar dicho criterio fue la selección de 45 países durante el periodo 2004-2014. La nomenclatura de los países se haya en el anexo de este documento.

1 ilustra que es mayor el número de países con desigualdad media, alta y muy alta; sólo el 33.33 por ciento de los países incluidos está en el rango de desigualdad baja o muy baja. El escenario internacional es aún más alarmante, pues de 1980 a 2016 la desigualdad por ingreso en el mundo ha sido muy alta, según se observa a continuación:

**Figura 2. Desigualdad mundial por ingreso en términos del coeficiente de Gini durante el periodo 1980-2016.**



Fuente: Elaboración propia a partir de datos tomados de la World Inequality Database.  
Disponible en: [https://wid.world/es/series/#countriestimeseries/gptinc\\_p0p100\\_z/US;FR;DE;CN;ZA;GB;WO/1930/2018/g/k/p/yearly/g](https://wid.world/es/series/#countriestimeseries/gptinc_p0p100_z/US;FR;DE;CN;ZA;GB;WO/1930/2018/g/k/p/yearly/g).

Este breve análisis empírico confirma que el actual panorama mundial exige nuevas reflexiones teóricas en torno a la desigualdad, capaces de llevar a cabo un diagnóstico certero acerca de sus causas, pues tal parece que el enfoque teórico utilizado hasta el momento no ha mostrado ser un referente idóneo en el diseño de cursos de acción que puedan contener su latente crecimiento. Es importante destacar que, cuando se habla del enfoque teórico utilizado hoy en día para el análisis de la desigualdad, se está haciendo alusión a la teoría neoclásica. Esto es así dado que la economía, de la mayor parte de los países, se rige por modelos económicos cuyas bases teóricas se hallan en la teoría neoclásica, también llamada convencional u ortodoxa (Lavoie, 2007; Robinson, 1976a).

La presente investigación tiene como objeto de estudio la desigualdad, ya que se considera sigue siendo un hecho vigente en la agenda de investigación de la ciencia económica. Así mismo, la selección de este objeto de estudio corresponde al impulso de

poner en evidencia que los planteamientos más influyentes de la teoría neoclásica, acerca de la desigualdad, han fracasado porque su análisis económico es insuficiente para ofrecer conclusiones satisfactorias sobre las causas de este fenómeno. Por otra parte, el análisis se estructura alrededor de esta teoría debido a su desafortunada dominación sobre el sector académico, económico, político y social –lo cual no debe ser motivo para despreciar sus aciertos y avances–, en tanto al establecimiento de un programa de investigación holístico, cuyos defensores, sin cuestionamiento alguno, respaldan muchas de las soluciones que de ella derivan, aspecto que resulta bastante inquietante porque se olvida que toda teoría posee límites y esto puede desembocar en daños irreparables en la práctica; Ackerman y Nadal han hecho hincapié en este aspecto al mencionar que:

“Dentro de la esfera pública, los argumentos basados en la economía han ido cobrando cada vez más importancia y están transformando la política ambiental y social, reorganizando las relaciones internacionales, ejerciendo presión a favor de las privatizaciones y el adelgazamiento del sector público... por mencionar sólo algunos de sus principales efectos. En todos estos ámbitos, el análisis económico y las recetas políticas siempre se fundamentan en la vieja teoría simplista de la mano invisible (teoría neoclásica), la creencia de la optimalidad de los resultados de mercado no reglamentados<sup>8</sup>” (Ackerman y Nadal, 2013: 17).

Bajo este contexto surge la necesidad de formular la siguiente pregunta de investigación: ¿El esquema de análisis económico de la teoría neoclásica goza de suficiencia para precisar el origen de la desigualdad y, por ende, es un referente idóneo para la gestión de soluciones que impacten significativamente sobre ella? Para dar respuesta a este cuestionamiento, se debe proceder mediante la identificación de los elementos que definen el alcance explicativo del esquema analítico neoclásico y, posteriormente, reflexionar si estos le dotan de atributos suficientes para llevar a cabo un diagnóstico satisfactorio en torno al fenómeno de la desigualdad. Con base a la pregunta de investigación formulada, se estableció la siguiente hipótesis: El esquema de análisis neoclásico u ortodoxo está configurado con base en una serie de principios que le imponen hacer uso *ad hoc* del criterio de eficiencia, a fin de resolver el principal problema de su agenda de investigación teórica, es decir encontrar un sistema de precios de equilibrio. En consecuencia, su análisis explicativo se acota a un conjunto de fenómenos económicos,

---

<sup>8</sup> El contenido del paréntesis es propio, el texto original no lo incluye.

de entre los cuales queda excluido el de la desigualdad, dado que la eficiencia no determina distribuciones económicas equitativas, por lo tanto, es insuficiente para ofrecer un diagnóstico satisfactorio sobre su origen y de encausar la formulación de soluciones que incidan positivamente en su disminución.

La agenda de investigación que se ha llevado a cabo para comprobar o refutar esta hipótesis procede definiendo el problema económico de la teoría ortodoxa, con el objetivo de vislumbrar los principios<sup>9</sup> que sostienen el esquema analítico a partir del cual se le da solución; ya que a través de él esta teoría estudia y analiza cualquier fenómeno económico. Posteriormente, se determina las razones y argumentos que justifican por qué la desigualdad está fuera de su alcance explicativo. Así mismo, se analizan dos desarrollos por medio de los cuales la teoría neoclásica intentó abordar la desigualdad, cuyas bases están dadas por los estudios empíricos procedentes de la teoría del crecimiento ortodoxa. Por último, se lleva a cabo una reflexión en torno a cuál puede ser la variable económica central, y los posibles criterios y categorías analíticas, para obtener un análisis teórico robusto de la desigualdad, pero se omite la formulación de un planteamiento alternativo formalizado.

El fin último de esta investigación es llevar el debate teórico de la desigualdad hacia una reflexión crítica, estructurada con base en las consideraciones más relevantes que deben incluirse en su comprensión y tratamiento. Este objetivo se logra al cuestionar la suficiencia explicativa del análisis económico neoclásico, ya que a partir de él se han realizado los planteamientos más influyentes sobre las causas que producen dicho fenómeno, mismos que han resultado poco fructíferos. En este sentido, la pregunta e hipótesis de investigación acotan los esfuerzos analíticos hacia aspectos netamente teóricos. Se trata, en última instancia, de un ejercicio que desarticula el objeto de estudio para clarificar su naturaleza.

La estructura de este artículo se compone de dos secciones y una conclusión. En la primera sección se desarrolla una crítica de suficiencia al análisis económico neoclásico, con la finalidad de estructurar los elementos teóricos que ponen a prueba la hipótesis; se concluye con una breve reflexión de los resultados obtenidos. La búsqueda de nuevas alternativas teóricas para la comprensión y análisis de la desigualdad requiere definir

---

<sup>9</sup> Se entiende por principios o fundamentos aquellas premisas que siempre están presentes, explícita o implícitamente, en las condiciones iniciales e hipótesis del análisis económico.

variables, criterios y categorías analíticas acordes a este fin. En este sentido, la sección dos hace un esfuerzo teórico al respecto, pues determina que es el excedente (variable económica), la equidad y la igualdad (criterios normativos), y la justicia social e ideología (categorías analíticas) los elementos con los cuales se podría construir un análisis económico consistente y suficiente de la desigualdad. Finalmente, las conclusiones advierten que, probablemente, las respuestas acerca de la desigualdad se hayan buscado en el lugar incorrecto todos estos años. Se reconoce que, debido a la complejidad de la desigualdad, las reflexiones finales pueden resultar cuestionables y debatibles, pero precisamente esta es la forma en que se podrán llegar a otras más satisfactorias, porque esta investigación da pauta para ello.

### **El fenómeno de la desigualdad en la teoría económica neoclásica**

En esta sección se realiza una exploración crítica del esquema analítico de la teoría neoclásica, en su forma más general, con el fin de vislumbrar los principios que lo rigen, pues se intuye que estos determinan su alcance explicativo. Aunado a lo anterior, y retomando la reflexión de Víctor Beker (2002) respecto a la cuestión metodológica en la ciencia económica, se ha optado por prescindir de las elaboraciones formales provenientes de las escuelas que constituyen la economía neoclásica, respecto a la modelación de variables involucradas en la desigualdad, dado que conservan los fundamentos ortodoxos intactos, y si existe alguna diferencia substancial entre ellas es sólo en los instrumentos que han desarrollado para anular los efectos producidos por diversos fenómenos económicos, problematizados como anomalías y cuya existencia impide alcanzar el resultado fundamental de este enfoque, es decir el equilibrio de mercado<sup>10</sup>. En consecuencia, los esfuerzos teóricos realizados por dichas escuelas se han orientado a preservar la consistencia lógica del análisis económico neoclásico.

#### *Los límites analíticos de la teoría economía neoclásica: el surgimiento de un problema a partir de un resultado*

Previamente se planteó que la concentración del ingreso y la riqueza es el principal efecto producido por la desigualdad, esto supone que dentro de la economía hay un conjunto de agentes cuya participación en los ingresos es mayor y, a su vez, son dueños

---

<sup>10</sup> Siempre que se haga referencia al equilibrio o equilibrio de mercado es en el sentido de Pareto; vale la pena tener presente esta observación porque es importante dentro del análisis, tal como se hace notar más adelante.

de una buena parte del stock de capital existente. Si efectivamente la situación descrita está dada por la desigualdad, la génesis de este fenómeno se encuentra en la asignación inequitativa de los recursos económicos y, en particular, está determinada por la forma en que se distribuye la producción. Simon Kuznets ya había identificado esto al afirmar que “las fuentes de las desigualdades entre la renta en el sistema económico, (deben buscarse) considerando la distribución cuantitativa como un efecto<sup>11</sup>”, por lo tanto, “la importancia de la desigualdad radica en su fundamento económico, que tiene su origen en la producción...” (1970: 341 y 350). La evidencia empírica sugiere que esta idea acerca del origen de la desigualdad es factible, pero si se evalúa de manera formal, a partir de la economía neoclásica, es necesario identificar si el criterio de equidad es parte de su esquema analítico y, posteriormente, verificar que determinadas distribuciones son inequitativas, pero si no es posible emprender esta empresa entonces se tiene que recurrir a otro diagnóstico acerca de dicho fenómeno.

A continuación, se procede a dilucidar los principios que delinean el esquema de análisis neoclásico, con la finalidad de comprobar si éstos le imponen hacer uso de criterios específicos, limitando así su capacidad explicativa. Esta labor se lleva a cabo mediante la identificación del problema económico que busca resolver la teoría neoclásica u ortodoxa.

De acuerdo a Klimovsky (1999) en el contexto de una sociedad de mercado, con plena descentralización sobre las decisiones económicas, los agentes determinan independientemente unos de los otros qué, cuánto, dónde y cómo producir y consumir. En consecuencia, estas decisiones son, en principio, incompatibles entre sí, lo cual supondría la inexistencia de coordinación y estabilidad en la estructura social, impidiendo así su adecuado funcionamiento. Sin embargo, empíricamente esto no sucede. Bajo este contexto, la economía neoclásica definió su programa de investigación en torno a la compatibilización de las decisiones económicas, con la finalidad de hallar el mecanismo que permite llegar a esta situación, la cual se denominó equilibrio. El ulterior desarrollo del esquema de análisis neoclásico concluyó que este mecanismo es el sistema o vector de precios. Klimovsky y Bidard (2014) sostienen que la solución al problema económico aludido, independientemente del enfoque teórico del cual se parta, está vinculada directamente con la visión de la sociedad, el comportamiento de los agentes y la función

---

<sup>11</sup> El contenido del paréntesis es propio, no se encuentra en el texto original.

que desempeña el mercado, a lo que también se podría agregar la concepción del equilibrio, pues este es el resultado al que se busca llegar. Teniendo en cuenta estos cuatro elementos es posible desentrañar los principios que son el armazón de cualquier análisis económico.

La teoría neoclásica concibe a la sociedad capitalista como simétrica, pues considera que todos los agentes son iguales en cuanto a su comportamiento económico, basado en el axioma de racionalidad, y lo único que los hace diferentes son sus preferencias y dotaciones iniciales; así mismo, atribuye al mercado un papel central, cuya labor es llevar a cabo la asignación eficiente de los recursos económicos<sup>12</sup>, dado que en él se confrontan las decisiones de los agentes y esto da como resultado el vector de precios que permite llegar a una situación de equilibrio (Klimovsky, 1999; Noriega, 1994, 2015); en tanto al equilibrio, la economía neoclásica lo define como:

“... un sistema de precios no negativos, asignaciones de consumo que maximizan la función de utilidad de cada agente bajo su restricción presupuestaria, y asignaciones de producción que maximizan la ganancia de cada empresa bajo la restricción de la técnica, tales que la demanda agregada de cada bien no excede a su disponibilidad, la cual resulta de sumar la cantidad inicial del mismo y su producción neta” (Klimovsky, 1999: 81).

A partir de la descripción de este conjunto de elementos, se deduce que el análisis económico de la teoría neoclásica, en términos generales, se rige bajo los siguientes fundamentos: i) Las libres fuerzas del mercado son una condición de eficiencia y coordinación económica; y ii) La racionalidad es el eje rector del comportamiento económico. De tal suerte que las condiciones iniciales e hipótesis, que organizan el esquema analítico neoclásico, son acordes con los principios enunciados, pues de no ser así serían parte de otro enfoque teórico o, en su caso, se llegarían a resultados diferentes a los habitualmente obtenidos (Noriega, 1994). *Grosso modo* las condiciones iniciales deben garantizar el contexto ideal de libre mercado, es decir, una sociedad con competencia perfecta, situación en donde los agentes reconocen que los precios están dados y son independientes de sus decisiones económicas, plena descentralización y de propiedad privada (Benetti, 1990; Klimovsky, 1999; Noriega, 2015), mientras que las

---

<sup>12</sup> Una asignación eficiente de los recursos económicos es aquella en donde cada consumidor maximiza su utilidad y cada productor maximiza sus beneficios (Pérez y Jiménez, 1997), en consecuencia, se tiene que la distribución económica también es eficiente; esta situación sólo ocurre en equilibrio de mercado, posición de máximo bienestar.

hipótesis están encaminadas a reflejar la racionalidad económica, en tanto al comportamiento individual maximizador de consumidores y productores, o en otros términos a la consecución de la utilidad superior y el mayor de los beneficios respectivamente (Benetti y Cartelier, 1984; Pérez y Jiménez, 1997; Robinson, 1976 b). De tal suerte que el esquema de análisis económico neoclásico puede ser concebido como un sistema deductivo, edificado sobre una serie de premisas apriorísticas, con lo cual sus resultados están condicionados (Ackerman y Nadal, 2013; Beker, 2002; Robinson 1976 b). Un sistema deductivo es aquel que “parte de una regla, examina un caso de esa regla e infiere automáticamente un resultado necesario” (Eco, 1990: 249). En palabras de Benetti y Cartelier:

“En resumen: el discurso económico, lejos de poder pretender una representación total de la sociedad, no es sino la racionalización de “reglas de juego” dentro de las cuales “ni un solo átomo de sustancia natural forma parte” (Marx). La base material de la sociedad –la ecología, la producción como proceso físico, etc.- siguen siendo impenetrables a toda teoría de economía racional” (Benetti y Cartelier, 1984: 15).

La demostración del equilibrio general, realizada por Arrow y Debreu en 1954, evidenció que efectivamente el análisis económico neoclásico se comporta como un sistema deductivo, por ello sus resultados están subordinados *a priori*. En este sentido la idea que se desarrolló al inicio de la sección, sobre el origen de la desigualdad, tiene que ser rechazada o tomada como falsa, porque se basa en el criterio de equidad, con el cual se puede o no llegar a distribuciones eficientes, pero es sólo una posibilidad y no una garantía, por lo tanto, la situación de equilibrio dada por las libres fuerzas del mercado sería poco factible. La equidad tiene que ser rechazada del análisis neoclásico porque de la economía que se parte quedan excluidos criterios y categorías analíticas que determinan las relaciones sociales que dan cohesión al tejido social. Por otra parte, se advierte que en la economía neoclásica la igualdad está dada en términos de la libre voluntad que tienen los individuos para concretar planes de consumo y de producción, sus dotaciones iniciales y preferencias pueden ser desiguales, pero esto *a priori* es irrelevante para el esquema de análisis ortodoxo, ya que, tanto en una economía de intercambio puro como en una con producción, el flujo de un conjunto de bienes se expresa en una relación de equivalencia, que va de un agente económico a otro, la cual se manifiesta en el mercado, pues es allí donde la equivalencia se transforma en igualdad numérica (Benetti y Cartelier, 1984); por lo tanto, el mercado carece de efectos redistributivos del ingreso y la riqueza. En

conclusión, la desigualdad es un fenómeno económico ajeno a la teoría neoclásica, y si unos agentes obtienen más beneficios que otros se debe a las características del sistema productivo, en tanto a las condiciones iniciales e hipótesis que lo soporten, siempre y cuando sean acordes a los principios que definen el esquema de análisis neoclásico.

El razonamiento expuesto hasta el momento conduce a la siguiente reflexión: Si efectivamente la desigualdad corresponde a una distribución económica inequitativa, entonces el esquema de análisis neoclásico es insuficiente, dado que sus principios dirigen las condiciones iniciales e hipótesis hacía un resultado que excluye la posibilidad de ser evaluado bajo el criterio de equidad. De ser así la desigualdad tendría que ser un resultado para la economía neoclásica, pero esto es inconcebible; aunque se puede aceptar la idea de una distribución ineficiente, si, y sólo si, existen imperfecciones de mercado o información asimétrica.

#### *El diagnóstico de la teoría neoclásica sobre la desigualdad*

La sección precedente esclareció por qué para el análisis neoclásico la desigualdad es un fenómeno fuera de su alcance y, por lo tanto, es insuficiente para determinar sus causas, si esto es así ¿Cuál es el diagnóstico de la teoría ortodoxa respecto a este hecho? Llegar a una condición de equilibrio no es un obstáculo para reconocer la posibilidad de que este resultado ha proporcionado condiciones más ventajosas entre unos cuantos agentes, que los hace más aptos para enfrentar situaciones desfavorables con respecto a otros, esta observación es válida porque el sistema económico no está aislado de otros sistemas, como el social o el ambiental, e ignorar un contexto como el señalado produce inestabilidad social e ineficiencia económica (CEPAL, 2018; Kuznets, 1975; Milanovic, 2017; Piketty, 2015; Stiglitz, 2015), por ello es necesario implementar mecanismos de redistribución.

De acuerdo a Piketty (2015), en la ciencia económica se distinguen dos tipos de redistribución, la pura y la eficaz. La primera se lleva a cabo cuando existe equilibrio de mercado, pero se reconoce la existencia de la desigualdad en atención a un criterio de justicia social, y la segunda se aplica en el contexto de una economía con imperfecciones de mercado, pues se considera que éstas son las causantes de la desigualdad. En los términos expuestos por Piketty, las causas de la desigualdad tendrían que rastrearse tanto en la esfera social como en la esfera económica; sin embargo, la argumentación de la teoría ortodoxa se inclina más por la primera. Para esclarecer el razonamiento que le

permiten a la teoría neoclásica dirigir las causas de la desigualdad hacia factores más sociales que económicos, se toma el criterio de justicia social, al que alude Piketty, y el caso de la redistribución pura. Se ha prescindido de analizar la desigualdad por causa de distorsiones de mercado porque se considera es un caso redundante, pues para la teoría ortodoxa las imperfecciones de mercado constituyen una situación que impide llegar al equilibrio y, por lo tanto, al corregirlas se llega a él, pero esto no asegura que la distribución resultante elimine la presencia de la desigualdad.

Al hacer uso del criterio de justicia social la teoría ortodoxa evita, de manera ingeniosa, poner de manifiesto algún vínculo entre el equilibrio y la desigualdad. Esta maniobra es posible gracias a las propiedades que posee el equilibrio de mercado en el sentido de Pareto y las funciones que desempeña el sistema de precios. Se dice que se ha llegado a un equilibrio de mercado en términos de Pareto cuando “en la posición del máximo es imposible mejorar la situación de un individuo cualquiera, sin empeorar la de otro” (Bergson, 1974: 25). Si el equilibrio satisface la condición de Pareto los agentes se encuentran en el mejor estado de bienestar, ya que obtienen el beneficio y/o la utilidad que les permite satisfacer su comportamiento maximizador. En su análisis sobre el bienestar, Abram Bergson señala que “en la posición máxima, el bienestar económico marginal, “por peso”, es el mismo respecto a todos los individuos. De otro modo, de acuerdo con esa regla, alguna otra distribución sería preferible” (1974: 34). Por su parte, Oscar Lange (1974) observa que cuando se logra el máximo bienestar se crean condiciones que no son posibles de cambiar porque aseguran la existencia de un vector de utilidades tal que, resulta imposible incrementar cualquiera utilidad individual a consecuencia de disminuir la de alguien más, en términos formales:  $U^E = \text{Max } si \neq U^{E'}$  donde  $U^E$  es el vector de utilidades de equilibrio y  $U^{E'}$  es cualquier otro vector de utilidades distinto de aquél.

Por otra parte, el esquema analítico neoclásico establece que dentro del proceso productivo a cada factor se le remunera de acuerdo a su productividad marginal; en el caso de los factores trabajo y capital las remuneraciones son el salario y la ganancia respectivamente (Pérez y Jiménez; 1997; Piketty, 2015; Robinson, 1976 b). A decir de Abram Bergson “el principio de que el salario de cada tipo de trabajo debe ser igual al valor de su productividad marginal, puede interpretarse en el sentido de que el producto marginal de un tipo de trabajo, que se emplea en la producción de un bien dado, debe ser igual a la tasa marginal de sustitución de ese bien, por ese tipo de trabajo” (1974: 25), lo

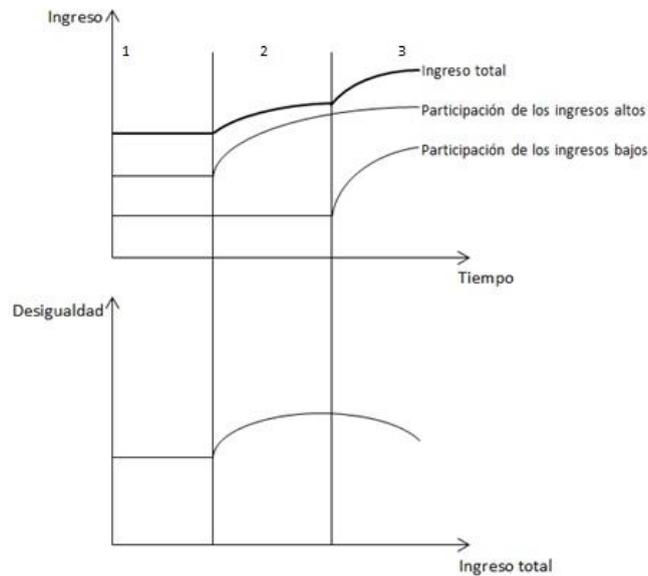
que refleja la necesidad de esta condición para llegar al equilibrio de mercado y, a su vez, éste pueda asegurar una posición de máximo bienestar. De este modo, al hacer uso de determinadas cantidades de los factores productivos, trabajo y capital, las empresas remuneran a cada uno de ellos con base en su productividad marginal. Ahora bien, si para una empresa es posible llevar a cabo el proceso productivo con distintas combinaciones de trabajo y capital, entonces el vector de precios de equilibrio cumple forzosamente una función distributiva y asignativa (Piketty 2015) con base en la productividad marginal.

Dadas las propiedades del equilibrio de mercado en el sentido de Pareto y las funciones del sistema de precios, cualquiera que sea la configuración de una distribución eficiente no habrá otra superior a ella en términos económicos, aunque sea percibida como socialmente injusta. Pese a ello, dado que ninguna economía debe permanecer indiferente a la percepción de justicia social, si la distribución eficiente se juzga como socialmente injusta porque produce ventajas y desventajas económicas, es decir crea desigualdad, en consecuencia, será necesario hacer uso de algún mecanismo de redistribución para evitar repercusiones negativas en términos sociales, ambientales y económicos. Bajo este contexto la redistribución debe evitar un cambio drástico del sistema de precios de equilibrio, ya que una manipulación directa o indirecta sobre él podría tener efectos contraproducentes. Por ejemplo, si se detecta que en una economía la desigualdad se corrige incrementando las remuneraciones al trabajo, existen dos opciones: la primera opción es subir los salarios de los trabajadores en forma directa, mediante un decreto o ley, pero como dicha remuneración no corresponde a la productividad marginal del trabajo se produciría desempleo, porque las empresas observan que la oferta de trabajo ahora es más cara y es posible que intenten reemplazar el trabajo que ya no pueden costear por capital; la segunda opción es indirecta y consiste en fijar un impuesto a las ganancias del capital, y con lo recaudado llevar a cabo transferencias a los trabajadores, pero existe la probabilidad de que esta acción, sino es bien implementada, merme la capacidad de inversión en el stock capital de las empresas, con lo cual se desaceleraría la actividad económica. Tal como se ha expuesto en el ejemplo, sería preferible incidir sobre variables sociales que, en variables económicas, pues se puede salir de la situación de equilibrio; al menos esta ha sido la defensa argumentativa que han utilizado los creyentes de la teoría ortodoxa, aunque esto no ha evitado llevar a cabo esfuerzos para incidir sobre la desigualdad con base en instrumentos económicos, pero siempre bajo la lógica de preservar una situación de equilibrio.

*El análisis de la desigualdad desde la evidencia empírica con base en la teoría neoclásica del crecimiento*

Dentro de la economía neoclásica hubo dos formulaciones elementales que intentaron explicar las causas de la desigualdad, pero fracasaron rotundamente al ser contrastadas con datos empíricos; probablemente no fueron las únicas, pero sí las más influyentes por décadas (Milanovic, 2017; Piketty 2015), además, resulta interesante hacer notar que ambos planteamientos se dan en términos de la desigualdad por ingreso, haciendo un lado la desigualdad por riqueza. El primer esfuerzo formal por esclarecer el origen de la desigualdad fue puesto en marcha por Simon Kuznets (1955, 1970), quien incluye factores económicos y sociales en su análisis. Kuznets (1955) parte de una economía en donde ya existe cierto nivel de desigualdad por ingreso, el cual se mantiene constante mientras no haya crecimiento económico (cuadrante 1 de la figura 3), pero tiene la hipótesis de que al iniciar un periodo de crecimiento económico la brecha de desigualdad crece en una primera etapa, que es cuando el proceso se empieza a desarrollar (cuadrante 2 de la figura 3), dado que los ingresos más altos experimentan un incremento más rápido con respecto a los ingresos más bajos, sin embargo, conforme pasa el tiempo y el crecimiento económico comienza a expandirse y a desarrollarse cada vez más en toda la economía, los ingresos comienzan a igualarse (cuadrante 3 de la figura 3) y, en consecuencia, la brecha de desigualdad comienza a disminuir. La hipótesis de Kuznets explica el incremento y la reducción de la desigualdad por ingresos, pero para dar causa de ésta en la situación inicial recurre a argumentos sociales y demográficos.

**Figura 3. El argumento de la hipótesis de Kuznets.**



Fuente: Tomada de James K. Galbraith y Pedro Conceição (en Galbraith y Berner, 2001); se modificó el termino renta por ingreso, dado que el artículo hace alusión a este primer concepto en relación a salarios percibidos por la remuneración al trabajo.

En relación a la explicación de por qué hay personas cuya participación en el ingreso es mayor, Kuznets (1970) apunta que esto se debe a la profesionalización. Para él las personas cuyo ingreso es más alto se debe a que poseen un trabajo más especializado o que implica mayores responsabilidades, pues las empresas ofrecen mejores salarios a las personas con capacidades y habilidades más desarrolladas, y, a la vez, depende de la localización, pues los datos empíricos que él analizó lo llevaron a concluir que las personas con ingresos más bajos residen en zonas rurales, en comparación con aquellas que viven en la ciudad. *Grosso modo* su argumento radica en la importancia de la industrialización. Con respecto a las personas con una participación menor en los ingresos, Kuznets señala que hay cuatro conjuntos de personas en esta situación: i) Personas que inician su vida laboral; dada su falta de experiencia y especialización; ii) Personas que están al final de su vida laboral; cuya productividad es menor; iii) Personas que provienen de núcleos familiares desechos; dado que su contexto les impide adquirir conocimientos y habilidades para lograr acceder a salarios altos; y iv) Personas cuya actividad económica es atrasada o anticuada; ya que son actividades con baja productividad.

Simon Kuznets (1970) admite que la desigualdad por ingreso es producto de la distribución y por ello señala tres criterios que deben tomarse en cuenta para su análisis,

los cuales son: i) Adecuación. Se asume que dentro de la economía hay personas cuya situación económica y social es precaria, esto las pone en desventaja para hacer frente a distintas circunstancias, lo cual es inaceptable por las consecuencias potencialmente perjudiciales que se producen para la sociedad y la economía (este criterio puede ser interpretado como justicia social); ii) Equidad. En toda sociedad las personas deben tener acceso a la satisfacción de sus preferencias individuales y a las mismas oportunidades para lograr sus planes de vida; y iii) Eficiencia. Si se ha de valorar una distribución como eficiente, debe ser con base en una meta económica, es decir evaluar si la desigualdad que es producto de la distribución actúa de manera positiva o negativa en la consecución de un objetivo económico establecido.

La segunda explicación proviene de un argumento de cambio tecnológico sesgado, cuyos precursores de acuerdo a Piketty (2015) y Milanovic (2017) son Gary Becker y Jan Tinbergen, quienes propusieron que la desigualdad tiene su origen en la especialización. A medida que el cambio tecnológico sigue su marcha la educación se vuelve más importante y la brecha de desigualdad por ingreso crece si las personas carecen de una educación que les permita profesionalizarse para insertarse en el mercado laboral, el cual exige mayor grado de especialización. En este sentido, la desigualdad es producto de un deficiente capital humano, o en otros términos se debe a la carencia de habilidades y conocimientos necesarios acordes al desarrollo tecnológico.

Ambas explicaciones de la desigualdad carecieron de éxito, porque empíricamente se comprobó la persistencia de la desigualdad en países que habían incurrido en periodos de crecimiento económico y cuyo nivel de capital humano era acorde al cambio tecnológico. Esto es un síntoma de que el esquema de análisis neoclásico, además de ser insuficiente para explicar la desigualdad, fracasa en sus intentos de incorporar, adecuadamente, variables sociales en su teoría. El hecho de que la teoría ortodoxa ponga énfasis variables sociales, como la educación o las capacidades y habilidades de las personas, es una virtud, porque toma en cuenta que el fenómeno de la desigualdad es multidimensional, sin embargo, su error radica en tomarlas como causas, dejando intactas las variables económicas, cuando realmente son variables que contribuyen a su reproducción y continuidad.

### **La búsqueda de alternativas dejando atrás la luz de la farola neoclásica**

Esta sección lleva a cabo una reflexión acerca de cuál podría ser la variable central del análisis económico de la desigualdad para ser satisfactorio, así como los criterios y categorías analíticas que deben acompañarlo para lograr dicho objetivo. La consecución de este fin retoma parte de la discusión expuesta en la sección precedente y se hace uso de algunos de los argumentos que la economía ecológica radial ha desarrollado.

Aunque hoy día las explicaciones dominantes sobre la desigualdad, que provienen de la economía neoclásica, ya han sido desechadas, algunos de los diagnósticos actuales sobre este fenómeno continúan preservando la eficiencia como eje rector. Ejemplo de ello es el documento denominado *La ineficiencia de la desigualdad*, elaborado por la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) en 2018, cuya finalidad es demostrar, a través de un análisis teórico y empírico, que la presencia de la desigualdad obstaculiza la eficiencia económica, y por ende es preciso implementar acciones que la reduzcan a un nivel muy bajo, previa evaluación de las causas que pueden estar detrás de ella.

Básicamente la CEPAL (2018) señala que en toda sociedad que carezca de igualdad de medios, oportunidades, capacidades y reconocimiento se encuentra en una condición de desigualdad. La igualdad de medios hace referencia a una distribución equitativa del ingreso y la riqueza, así como a la mayor participación de la masa salarial sobre el producto; la igualdad de oportunidades se traduce en el acceso a distintas posiciones sociales, económicas y políticas; la igualdad de capacidades ocurre cuando todas las personas logran adquirir los conocimientos y habilidades que les permiten llevar a cabo el plan de vida deseado; y la igualdad como reconocimiento es aquella en donde las personas reconocen que en su situación actual las circunstancias que afronten no serán las mismas de las futuras generaciones, y por ello debe haber una equidad intergeneracional entre costos y beneficios, así mismo ésta apela al reconocimiento de las minorías como parte fundamental de la sociedad, por lo cual no deben ser excluidas de la economía.

Continuando con su análisis de la desigualdad, la CEPAL advierte que este fenómeno disminuye la eficiencia económica en el sentido de que reduce la productividad de las personas, desacelera los procesos de innovación e impide la absorción de nuevas innovaciones tecnológicas, lo cual se traduce en una menor actividad económica y, en consecuencia, incremental los costos sociales y ambientales. Las acciones que la CEPAL recomienda para reducir la desigualdad están orientadas a lograr una macroeconomía

estable, de la economía real y financiera, promover un Estado del bienestar y reducir la brecha digital.

La reflexión que hace la CEPAL sobre la desigualdad tiene aspectos positivos y negativos. Respecto a los primeros reconoce que buena parte de las desigualdades en el mundo son producto del modelo económico neoliberal, el cual intentó reproducir fielmente una situación de libre mercado, tal como lo establece la teoría neoclásica, esperando que el virtuosismo de este mecanismo se hiciera presente. Sin embargo, esto no ocurrió y lo único que provocó fue ampliar más la brecha de desigualdad y reducir al mínimo las funciones del Estado. La CEPAL también reconoce el papel de las instituciones como fundamental en el combate a la desigualdad y esto representa otro aspecto positivo. Por otra parte, la CEPAL sigue viendo a la economía desde la perspectiva de la teoría neoclásica, es decir en términos de eficiencia de mercado, y ya se ha señalado que cuando se apela a este criterio difícilmente se tendrá éxito sobre el fenómeno de la desigualdad, por esa razón muchas de sus recomendaciones están enfocadas a mejorar aspectos sociales que incrementen el tejido productivo de la economía, con ayuda de las instituciones sociales y el Estado, pero manteniendo la estabilidad macroeconómica, es decir tendiendo al equilibrio, idea que resulta contraproducente, porque nuevamente se deja intacto al sistema de precios y al stock de capital. Es claro que el esquema de análisis neoclásico aún sigue estando presente, tal vez ya no en su forma extensa, pero sí en sus particularidades que le distinguen.

Pese a que la CEPAL no es el único organismo que ha realizado estudios e investigaciones recientes sobre la desigualdad, la mayor parte de los que se encuentran disponibles aún siguen tomando como referencia a la economía neoclásica, a pesar de haber mostrado su incapacidad para hacer frente a este fenómeno; por ejemplo, un desarrollo teórico más reciente acerca de la desigualdad es el de Branco Milanovic (2017), que es una reformulación de la hipótesis de Kuznets. Por otra parte, hay investigaciones como las de Piketty (2014, 2015, 2019) o estudios realizados por Oxfam que toman una postura fuera de la economía neoclásica para analizar la desigualdad, pero por más satisfactorios que sean sus resultados, sino se toma en cuenta que en el actual contexto es necesario transitar hacia otros principios de justicia social y otra ideología que no sean *ad hoc* a la economía neoclásica, estos esfuerzos probablemente resultarán ser poco exitosos.

Se reconoce que hay alternativas más factibles para analizar la desigualdad, pero tal como se indicó en la introducción de esta investigación, la labor de buscar y evaluar una

propuesta formal está fuera de la agenda planteada. Sin embargo, lo que sí es posible hacer, con base al análisis teórico realizado, es establecer una serie de criterios y categorías analíticas que deben incluirse en el análisis de la desigualdad, y que pueden solventar las insuficiencias del esquema de análisis neoclásico. A continuación, se exponen algunos argumentos de la economía ecológica radical que se consideran son relevantes como justificación de la selección de los criterios y categorías analíticas que se enuncian.

La economía ecológica radical tiene sus bases teóricas en economistas como Nicholas Georgescu-Roegen y Karl Polanyi, y su desarrollo epistemológico ha sido una labor realizada principalmente por Barkin (2017). Por otra parte, la economía ecológica radical surge como una respuesta epistemológica a la catástrofe ambiental y social que el capitalismo ha producido en todo el mundo, pero además constituye una vía que busca, en conjunto con los grupos sociales, establecer alternativas al capitalismo (Barkin 2017). Los grupos sociales que analiza son aquellos que forman comunidad. De la economía ecológica radical es de interés su argumento sobre el excedente, ya que para esta escuela del pensamiento económico heterodoxo definir la función del excedente es elemental. En principio, la economía ecológica radical analiza cómo es la organización de los recursos sociales y productivos que crean el excedente dentro de la comunidad, porque esto marca una clara oposición al capitalismo; en el capitalismo el excedente es necesario para la reproducción de la clase dominante (Klimovsky y Bidard, 2014), lo que le impide movilizarlo en forma colectiva, como sucede en las comunidades (Barkin y Lemus, 2015), esto es de suma relevancia porque ya se ha señalado que la desigualdad se debe a una distribución inequitativa, en lo referente al ingreso y la riqueza. Así mismo, la economía ecológica radical hace hincapié en la gobernanza colectiva, es decir en la administración y gestión de los recursos económicos, sociales y ambientales, un aspecto que deja de lado la economía neoclásica y que es fundamental para cerrar la brecha de desigualdad.

Hasta este punto se ha expuesto que la desigualdad es un fenómeno económico, social y político, y que el esquema de análisis de la economía neoclásica es incapaz de abordar satisfactoriamente; por las razones ya desarrolladas con anterioridad. Bajo este contexto, se considera que, el análisis económico de la desigualdad debe tener como variable central el excedente, con el fin de determinar cómo se genera y de qué manera se gestiona y administra su distribución, cuestión que, como se ha expuesto a partir de la economía ecológica radical, es de suma importancia en el proceso de reproducción

económica, social y ambiental. Al incorporar esta variable se incluye el ingreso y la riqueza, dos variables que son fundamentales para comprender la desigualdad. Esta tarea es fundamental porque el excedente permite la reproducción social, y conocer la forma en que se distribuye conduce a vislumbrar si es posible su movilización entre todas las clases sociales. Por otra parte, el estudio del excedente ofrece una alternativa para explicar los procesos de acumulación en el stock capital, lo cual podría señalar posibles rutas para la reducción de la desigualdad por riqueza. La incorporación del excedente en el análisis de la desigualdad sólo puede lograrse fuera de la economía neoclásica, pues ésta no cuenta con el esquema de análisis económico adecuado para llevar a cabo dicha labor. Por lo tanto, definir la naturaleza del excedente económico es fundamental para crear soluciones que permitan cerrar la brecha de desigualdad y generar mecanismos de redistribución. Así mismo, se considera que los criterios y categorías analíticas que deben incorporarse a cualquier investigación teórica sobre la desigualdad son:

i) Equidad e igualdad (criterios normativos). Probablemente el criterio de equidad resulta ambiguo, en términos económicos, pero es importante su incorporación en el análisis económico de la desigualdad porque con él sería posible evaluar si la distribución económica es tal que, satisface planes de vida colectivos e individuales; ya que el criterio de eficiencia está acotado en función de utilidades y beneficios, los cuales pueden ser incompatibles con deseos y ambiciones particulares y compartidos. En tanto al criterio de igualdad, se parte del hecho de que la sociedad capitalista es asimétrica y está configurada por clases sociales; en específico, se trata de un contexto en donde existe una clase dominante que goza de privilegios e impide la movilidad social, es por ello que el criterio de igualdad se vuelve indispensable. Alcanzar la igualdad requiere crear una situación que elimine las asimetrías entre clases sociales, en tanto a privilegios económicos, políticos y sociales. El criterio de igualdad se incorpora al análisis económico cuando el modelo que surge de éste crea las condiciones adecuadas en las que es posible diluir la concentración del ingreso y la riqueza, ya que este efecto de la desigualdad conduce a la formación de élites cuyo poder económico se refleja en el ámbito político, económico, social y ambiental.

iii) Justicia social e ideología (categorías analíticas). Estas dos categorías son fundamentales en el análisis de la desigualdad, pues a través de ella se incorporan las relaciones sociales en la teoría económica, con el objetivo de definir el contexto en el cual dicho fenómeno es capaz, o no, de reproducirse. Se debe contemplar si la justicia social

y la ideología que están vigentes son las adecuadas para la contención de la desigualdad. La identificación de una combinación de ideología con un tipo de justicia social es determinante en la adopción de una teoría económica que ofrezca mejores conclusiones sobre la desigualdad, pues ambas variables condicionan su éxito o su fracaso. Aunque la incorporación de la justicia social y la ideología en la economía puede resultar una labor sumamente complicada, como mínimo se deben tener en consideración para evaluar si las soluciones que se gestionen para reducir y mitigar la desigualdad tendrán un impacto significativo.

Tal vez estos criterios y categorías analíticas resulten insuficientes, pero es evidente que son elementales y dejarlos fuera significaría acotar el análisis de la desigualdad a simples cuestiones técnicas, como lo ha hecho la economía neoclásica. Su incorporación, en un esquema de análisis económico, dirige la búsqueda hacia mejores alternativas que den respuestas satisfactorias acerca de la desigualdad, y probablemente de esta manera evitemos caer en la situación cómica de la farola, en donde un hombre ebrio está buscando sus llaves que extravió y cuando alguien se acerca a preguntar en dónde las había perdido, él responde que cerca de un callejón, pero las está buscando cerca de la farola porque ahí hay más luz.

## **Conclusiones**

El análisis teórico realizado reafirma que la desigualdad es un fenómeno cuyo origen está dado por la distribución económica. De esta manera se verifica que, indudablemente, la hipótesis de investigación planteada responde de manera satisfactoria a la pregunta de investigación, esto es así porque se ha puesto en evidencia que el análisis económico neoclásico tiene un alcance explicativo limitado, debido a los principios sobre los que se sustenta, con los cuales es imposible explicar el fenómeno económico de la desigualdad. En concreto, es el criterio de eficiencia lo que impide al esquema de análisis ortodoxo ofrecer conclusiones satisfactorias acerca de la desigualdad, ya que aquél no permite discernir cuando una distribución, que proviene del equilibrio de mercado en el sentido de Pareto, satisface el criterio de equidad, fuente de este fenómeno.

Tal parece que los economistas neoclásicos siempre fueron conscientes acerca de que la desigualdad procede de la distribución, sea o no eficiente, sin embargo, reconocer no es lo mismo que explicar; si en una noche de tormenta cae un rayo, muchas personas sabrán reconocer que se trata de un fenómeno natural, pero es probable que muy pocas

tengan la capacidad de explicar las causas de su naturaleza. Bajo este contexto, la teoría neoclásica buscó elementos dentro del ámbito social que le permitieran construir causas de la desigualdad *ad hoc*, capaces de ser insertadas en su esquema de análisis, es así que surgieron las hipótesis de Kutznet y de cambio tecnológico sesgado; las cuales tomaron al crecimiento y a la tecnología como principales variables explicativas de la desigualdad. Sin embargo, ambas hipótesis fracasaron al ser confrontadas con datos empíricos. En la actualidad aún no ha llegado alguna otra hipótesis hegemónica, por parte de la economía neoclásica, que supla a las que ya han sido desechadas, pero esto no ha impedido que las recomendaciones de cursos de acción que están orientados a la disminución y mitigación de la desigualdad sigan basándose en la economía neoclásica.

Existen otros elementos que quedaron fuera del análisis realizado, por ejemplo, el examen de los resultados empíricos que han derivado de las soluciones propuestas desde la economía neoclásica, así como algunos desarrollos teóricos provenientes de las escuelas del pensamiento económico que la constituyen, o la exposición de alguna alternativa desde la teoría heterodoxa. Sin embargo, el fin último de esta investigación fue exponer, a partir de la exploración del esquema analítico ortodoxo, que para buscar una explicación clara y razonable sobre la desigualdad el análisis económico debe incorporar criterios y categorías analíticas consistentes y suficientes que así se lo permitan. En este sentido, sin duda alguna creemos que este análisis sienta las bases para llevar a cabo futuras investigaciones que sean más fructíferas y de mayor éxito en la empresa de la desigualdad, lo cual es urgente dado que la crisis provocada por dicho fenómeno económico parece ser incontenible.

Tener presente que la economía es fundamentalmente una ciencia social, cuya principal herramienta de análisis ha sido la matemática, es reconocer su carácter dinámico y, por lo tanto, aceptar que algunas veces es conveniente hacer a un lado las cuestiones estrictamente técnicas cuando representan un retroceso en vez de un avance. Este comentario es pertinente porque justo como lo señaló Joan Robinson (1976 a) en su momento, tal parece que la economía se ha dedicado únicamente a encontrar la manera de justificar un dogma de fe o llevar a cabo juegos intelectuales en la búsqueda de la elegancia matemática. Cambiar esta situación requiere que la economía retome su naturaleza social, pero esta labor corresponde únicamente a los investigadores y académicos que forman parte de su comunidad científica.

Finalmente, el combate a la desigualdad debe ir acompañado de una revolución ideológica y la implantación de principios de justicia social que creen un contexto adecuado para dar entrada a un modelo capaz de llevar a cabo esta labor. Esta acción es de suma importancia, pero representa por sí misma una lucha contra el capitalismo, porque es él quien le ha impuesto un velo a la sociedad que le impide ver los aspectos fundamentales de la desigualdad. El proceso de alienación capitalista está tan arraigado en las sociedades, que las personas han normalizado las desigualdades, se les ha hecho creer que éstas son una condición mental, que el optimismo y el trabajo duro, el cual implica horas de desvelo, desgaste físico y mental, y sacrificios personales, son condiciones necesarias para tener acceso a altos ingresos y riqueza, porque el contexto ofrece las mismas oportunidades para todas y todos. Lo cierto es que estas creencias han corroído los vínculos primarios de la sociedad, creando una violencia sistémica que azota a las personas menos afortunadas, cuya condición ha sido imputada por la lotería natural o decisiones del azar y la fortuna. Si habría que reconocerle algún éxito al capitalismo es el de hacer sociedades más igualitarias entre la desigualdad, pues para la clase social dominante entre los desiguales todos son iguales.

### **Bibliografía**

- Ackerman, Frank y Nadal, Alejandro (2013): *Ensayos críticos sobre la teoría del equilibrio general*, México: Siglo XXI Editores.
- Atuesta, Bernardo; Mancero, Xavier y Tromben, Varinia (2018): *Herramientas para el análisis de las desigualdades y del efecto redistributivo de las políticas públicas*, Santiago: CEPAL. Disponible en: <https://www.cepal.org/fr/node/46590>
- Barkin, David y Lemus, Blanca (2015): “Construyendo mundos pos-capitalistas”. *Cultura y representaciones sociales. Un espacio para el diálogo transdisciplinario* Vol. 10, Núm 19, Pp. 26-60. Disponible en: <http://www.revistas.unam.mx/index.php/crs/article/view/52075>
- Barkin, David (2017): “La Economía Ecológica desde abajo” en Aleida Azamar, Darío A. Escobar y Salvador Peniche (coords.) *Perspectivas de la economía ecológica en el nuevo siglo*, Jalisco: Fondo Editorial Universitario, Universidad de Guadalajara, Universidad de Chapingo, Universidad Autónoma Metropolitana, Sociedad Mesoamericana y del Caribe de Economía. Disponible en: [https://www.researchgate.net/publication/331273061\\_Perspectivas\\_de\\_la\\_economia\\_ecologica\\_en\\_el\\_nuevo\\_siglo](https://www.researchgate.net/publication/331273061_Perspectivas_de_la_economia_ecologica_en_el_nuevo_siglo)

- Beker, Víctor A. 2002. “¿Es la economía una ciencia? Una discusión de cuestiones metodológicas” en Alfonso Ávila, Wenceslao J. González y Gustavo Marqués (eds.) *Enfoques filosófico-metodológicos en economía*, Madrid: Fondo de Cultura Económica.
- Benetti, Carlo y Cartelier, Jean. (1984): “El capital como extensión de la mercancía: una contradicción de la Economía Política”. *Lecturas de Economía*, Núm. 14, Pp. 13-52. Disponible en: <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=4833859>
- Benetti, Carlo (1990): *Moneda y teoría del valor*, México: Universidad Autónoma Metropolitana, Fondo de Cultura Económica.
- Bergson, Abram. 1974. “Una nueva formulación de ciertos aspectos de la economía del bienestar” en Kenneth J. Arrow, y Tibor Scitovsky (eds.) *La economía del bienestar*, México: Fondo de Cultura Económica.
- Coffey, Clare; Espinoza, Patricia; Harvey, Rowan; Lawson, Max; Parvez, Anam; Piaget, Kim; Sarosi, Diana y Thekkudan, Julie (2020): *Tiempo para el cuidado. El trabajo de cuidados y la crisis global de desigualdad*, Reino Unido: Oxfam International. Disponible en: <https://www.oxfam.org/es/informes/tiempo-para-el-cuidado>.
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe (2018): *La ineficiencia de la desigualdad*, Santiago: CEPAL. Disponible en: [https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/43566/4/S1800302\\_es.pdf](https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/43566/4/S1800302_es.pdf).
- Eco, Umberto. 1990. *Los límites de la interpretación*, Barcelona: Editorial Lumen.
- Galbraith, James K. y Conceição, Pedro (2001): “Hacia una nueva hipótesis de Kuznets: teoría y evidencia sobre crecimiento y desigualdad” en James K. Galbraith y Maureen Berner (eds.) *Desigualdad y cambio industrial. Una perspectiva global*, Madrid: Ediciones Akal.
- Kelley, Brian (2018): *Desigualdad de ingresos. La brecha entre ricos y pobres*, París: OECD Publishing. Disponible en: <http://dx.doi.org/10.1787/9789264300521-es>.
- Klimovsky, Edith A. (1999): “Modelos básicos de las teorías de los precios” en *Cuadernos de economía*, Vol. 19, Núm. 32, Pp. 77-103.
- Klimovsky, Edith A. y Bidard, Christian (2014): *Capital, salario y crisis. Un enfoque clásico*. México: Siglo XXI Editores-Universidad Autónoma Metropolitana Azcapotzalco.
- Kuznets, Simon (1955): “Crecimiento económico y desigualdad de ingresos”. *The American Economic Review*, Vol. 45, Núm. 1, Pp. 1-28. Disponible en:

- <http://links.jstor.org/sici?sici=00028282%28195503%2945%3A1%3C1%3AEGAI%3E2.0.CO%3B2-Y>
- \_\_\_\_\_ (1970): *Crecimiento económico y estructura económica*, Barcelona: Editorial Gustavo Gili.
- Lange, Oscar (1974): “Los fundamentos de la economía del bienestar” en Kenneth J. Arrow, y Tibor Scitovsky (eds.) *La economía del bienestar*, México: Fondo de Cultura Económica.
- Lavoie, Marc (2007): “Crítica a la economía ortodoxa: La necesidad de una alternativa”. *Revista Apuntes del CENES*, Vol. 27, Núm. 43, Pp. 11-69. Disponible en: <https://www.redalyc.org/pdf/4795/479548750003.pdf>.
- Medina, Fernando (2001): *Consideraciones sobre el índice de Gini para medir la concentración del ingreso*, Santiago: CEPAL. Disponible en: [https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/4788/S01020119\\_es.pdf?...1](https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/4788/S01020119_es.pdf?...1).
- Milanovic, Branko (2017): *Desigualdad mundial. Un nuevo enfoque para la era de la globalización*, México: Fondo de Cultura Económica.
- Noriega, Fernando A. (1994): *Teoría del desempleo, la distribución y la pobreza*. México: Ariel.
- \_\_\_\_\_ (2015): *Reflexiones sobre el método y los fundamentos axiomáticos de la teoría económica*. México: UAM-PMDCE; versión electrónica de circulación restringida.
- Pérez, Francisco y Jiménez, Ignacio (1997): *Teoría económica heterodoxa. Introducción al enfoque reproductivo: Ricardo, Marx*, Barcelona: Oikos-Tau.
- Piketty, Thomas (2014): *El capital en el siglo XXI*, México: Fondo de Cultura Económica.
- \_\_\_\_\_ (2015): *La economía de las desigualdades: cómo implementar una redistribución justa y eficaz de la riqueza*, México: Siglo XXI Editores.
- \_\_\_\_\_ (2019): *Capital e ideóloga*, Barcelona: Ediciones Deusto.
- Robinson, Joan (1976a). *La relevancia de la teoría económica*, Barcelona: Ediciones Martínez Roca.
- \_\_\_\_\_ (1976b). *Herejías económicas. Viejas controversias de la teoría económica*, Barcelona: Editorial Ariel.
- Solt, Frederick (2016): *La base de datos estandarizada de desigualdad de ingresos mundiales v1-v7*. Disponible en: <https://doi.org/10.7910/DVN/WKOKHF>. Harvard Database, v20.

Stiglitz, Joseph E. (2015): *La gran brecha. Qué hacer con las sociedades desiguales.*

México: Penguin Random House Grupo Editorial.

## Anexo

### Nomenclatura de los de los países incorporados en la Figura 1.

País	País	País	País	País	País	País	País	País	País
Alemania	DEU	Camerún	CMR	Filipinas	PHL	México	MEX	Tanzania	TZA
Argentina	ARG	Chile	CHL	Francia	FRA	Nueva Zelanda	NZL	Timor Oriental	TOL
Armenia	ARM	China	CHN	Gambia	GAM	Países Bajos	NLD	Turquía	TUR
Australia	AUS	Colombia	COL	Indonesia	IDN	Panamá	PAN	Uruguay	URU
Austria	AUT	Dinamarca	DNK	Irán	IRN	Paraguay	PRY	Vietnam	VNM
Bélgica	BEL	Ecuador	ECU	Italia	ITA	Perú	PER		
Benín	BEN	Egipto	EGY	Japón	JPN	Rusia	RUS		
Bangladés	BGD	España	ESP	Kirguistán	KGZ	Sudáfrica	ZAF		
Bolivia	BOL	Estado Unidos	USA	Luxemburgo	LUX	Suecia	SWE		
Brasil	BRA	Etiopía	ETH	Marruecos	MAR	Tajikistan	TJK		

## **Trabajo abstracto, objetivación, alienación, fetiche: Marx leído por Postone**

**Mario Duayer**

*Profesor Titular Jubilado de la Facultad de Economía de la UFF y Líder de GEPOC-UFF.*

**Paulo Henrique Furtado de Araujo**

*Profesor Asociado de la Facultad de Economía de la UFF y Líder de GEPOC-UFF y miembro de NIEP-MARX-UFF.*

Resumen:

Moishe Postone ofrece una propuesta para la reconstrucción del pensamiento de Marx que ha resultado muy fértil y, al mismo tiempo, controvertida. Su esfuerzo por demostrar la centralidad del trabajo determinada por los bienes y, por lo tanto, del valor, como un eje alrededor del cual solo se organiza la sociedad del capital (con lazos sociales indirectos entre los seres humanos y las relaciones sociales directas entre las mercancías) señala estas categorías como el centro de la crítica marxiana. Es decir, la emancipación humana es la emancipación del valor, de los bienes y del trabajo determinado por las mercancías. Sin embargo, esta angulación pone al autor en directa confrontación con toda la tradición dominante en el marxismo desde finales del siglo XIX hasta los días siguientes, de tal manera que suscita todo tipo de controversias. Nuestro objetivo en este artículo es presentar cómo Postone entiende la centralidad de la categoría de trabajo que produce mercancías, enfatizando que este trabajo objetiva la relación social en sí misma, por lo tanto, es un trabajo enajenado (alienado), que produce simultáneamente mercancía y fetiche y que dará forma a la objetividad y subjetividad del mundo del capital, aunque constituya la posibilidad de criticar y superar esa sociabilidad.

Palabras clave: Marx, Postone, objetivación, alienación, fetiche.

Códigos JEL: B14, B24, B51.

### **INTRODUCCIÓN**

Moishe Postone ofrece una propuesta para la reconstrucción del pensamiento de Marx que ha resultado muy fértil y, al mismo tiempo, controvertida. Su esfuerzo por

demostrar la centralidad del trabajo determinada por los bienes y, por lo tanto, del valor, como un eje alrededor del cual solo se organiza la sociedad del capital (con lazos sociales indirectos entre los seres humanos y las relaciones sociales directas entre las mercancías) señala estas categorías como el centro de la crítica marxiana. Es decir, la emancipación humana es la emancipación del valor, de los bienes y del trabajo determinado por las mercancías. Sin embargo, esta angulación pone al autor en directa confrontación con toda la tradición dominante en el marxismo desde finales del siglo XIX hasta los días siguientes, de tal manera que suscita todo tipo de controversias. Nuestro objetivo en este artículo es presentar cómo Postone entiende la centralidad de la categoría de trabajo que produce mercancías, enfatizando que este trabajo objetiva la relación social en sí misma, por lo tanto, es un trabajo enajenado (alienado), que produce simultáneamente mercancía y fetiche y que dará forma a la objetividad y subjetividad del mundo del capital, aunque constituya la posibilidad de criticar y superar esa sociabilidad.

### **TRABAJO ABSTRACTO, ALIENACIÓN Y FETICHES**

El autor destaca que las relaciones sociales que constituyen el capitalismo tienen, en un nivel crucial, un carácter objetivo y establecen una totalidad, ya que están formadas por el trabajo como una actividad socialmente mediadora e históricamente específica, una forma de práctica abstracta, homogénea y objetiva (POSTONE, 2014, p. 185). Por otra parte, la acción social está condicionada por la forma fenoménica de estas estructuras fundamentales, es decir, por la forma en que estas estructuras sociales se manifiestan y, en esta medida, constituyen el horizonte de la praxis inmediata. De esto se puede deducir que la teoría crítica de Marx representa el análisis complejo de la determinación recíproca del sistema y la acción en la sociedad capitalista. Esta crítica no necesita postular una oposición metafísica entre el sistema y la acción. Ya que ambos se entienden como formas polares determinadas de vida social bajo el capital.

El trabajo abstracto establece una nueva forma de dominación social históricamente específica, que se caracteriza por ser un tipo único de compulsión social debido al carácter abstracto de sus estructuras sociales. Esta forma de dominación no se basa en ninguna persona, clase o institución, sino que resulta de la naturaleza formas sociales estructurantes de la sociedad capitalista constituidas por determinadas formas de práctica social. La sociedad así formada, como si fuera el otro independiente, abstracto y

universal, se opone a los individuos sobre los que ejerce una compulsión impersonal (POSTONE, 2014, p.186).

En el capitalismo, la actividad laboral es objetiva y externalizada, así como reflexivamente autogenerada. En otras sociedades no existe tal dominación reflexiva. La función del trabajo como una actividad socialmente mediadora, externalizada y operando como una *causa sui*, solo se da en el capitalismo. En las sociedades precapitalistas los objetivos del trabajo aparecen como esferas sociales autónomas.<sup>1</sup>

Con respecto a la diferencia entre extrañeza (enajenación) y objetivación, Postone evoca la afirmación de Marx de que la objetivación del trabajo sobre productos no tiene por qué ser necesariamente alienante. Y recuerda que Marx critica a Hegel por no haber hecho la distinción entre extrañeza y objetivación. Al abordar esta cuestión, el autor ofrece una contribución relevante para la comprensión de esa diferencia. En su análisis, la forma en que se concibe el trabajo es decisiva para el concepto de extrañeza y objetivación. Si el análisis busca aclarar esta distinción en lo que concierne a la sociedad capitalista, es decir, en la que el trabajo está determinado por la mercancía, y si este análisis se basa en una concepción transhistórica del trabajo, se puede inferir que la diferencia entre alienación y objetivación solo puede ser extrínseca a la actividad objetiva. Desde este punto de vista, la capacidad de los productores inmediatos de apropiarse o no de su trabajo y sus productos constituye una explicación del carácter extrínseco de la alienación, en una palabra: el sujeto objetivo, pero su producto pertenece a otro. En este caso, lo que explica la alienación es la apropiación o no del producto del trabajo, que es un factor externo a la actividad laboral como tal. Postone critica esta

---

<sup>1</sup> La sociedad basada en el trabajo esclavo no existe en oposición a los individuos, en general, sino en oposición a los esclavos. Por lo tanto, en este caso hay extrañeza, pero de un orden diferente en comparación con el capitalismo. No es el producto del trabajo lo que es alienante, sino la estructura social en la que se basa el trabajo; no se presenta como otro para el maestro de esclavos, solo para el esclavo. En Marx, la extrañeza universal es intrínseca al trabajo abstracto. Si se adopta la noción transhistórica de trabajo, la actividad objetivante no tendría esta propiedad, no produciría un distanciamiento universal. En las sociedades precapitalistas, el trabajo es sólo trabajo, aunque no tenga ese nombre. En consecuencia, el acto de objetivación no puede provocar alienación. La alienación debe basarse en las relaciones mismas. La objetivación del trabajo en productos no necesita ser alienante, ya que la alienación puede ser estructuras y no objetivación. En el capitalismo, la relación social objetivante es alienante, la alienación es intrínseca al trabajo.

posición, que toma el trabajo desde un punto de vista trans-histórico e indica que en la obra madura de Marx la extrañeza se asocia al doble carácter del trabajo que produce bienes. En este caso, dice, la extrañeza es intrínseca a la naturaleza misma del trabajo como una categoría socialmente mediadora. Según el autor, esta misma función mediadora es exteriorizada como una esfera social abstracta, independiente, que ejerce una forma de compulsión personal sobre las personas que lo constituyen. El trabajo del capitalismo da lugar a una estructura que lo domina. Esta forma de dominación reflexiva autogenerada es la alienación (POSTONE, 2014, p. 187).

Así pues, es comprensible que el llamado marxismo tradicional, al no darse cuenta de la especificidad histórica del trabajo en el capitalismo, no pueda imaginar la superación del capitalismo como un trabajo de superación / abolición determinado por las mercancías y conciba dicha superación como el producto de un factor extrínseco.

A partir de estas consideraciones el autor concluye que sólo en el capitalismo la objetivación es alienación: "*objetivación es de hecho alienación - si lo que es el trabajo social son las relaciones sociales*" (POSTONE, 2014, p. 187). En otras palabras, esta identidad no tiene nada que ver con lo que está sucediendo con el trabajo concreto y sus productos. Se puede concluir que, si la identidad entre la objetivación y la alienación en el capitalismo es de la naturaleza del trabajo en esta formación social, dicha identidad no es natural, sino histórica y, por lo tanto, superable.

La dominación social abstracta, específica del capitalismo, es por lo tanto la marca de la estructura constituida por un trabajo extraño. Por esta razón, señala el autor, no es posible identificar el trabajo determinado por bienes con la opresión o la explotación. Para aclarar esta diferencia entre el trabajo extraño y otras formas históricas de trabajo, Postone examina lo que sucede con el trabajo servil, en el que la fracción destinada al señor feudal no está en sí misma o por sí extraña (alienada). En este caso, la dominación y la explotación no son intrínsecas al trabajo esclavo. Por el contrario, la expropiación de la sirvienta se basó en la compulsión directa. Algo muy diferente sucede con el trabajo en el capitalismo: aquí el trabajo en sí mismo, como actividad socialmente mediadora, apunta a relaciones sociales que, extrañamente, implican una compulsión social abstracta. Ciertamente merecen énfasis estas consideraciones, la conclusión trivial de que, en la sociedad organizada por el valor, "la dominación y la explotación abstractas del trabajo no se basan en la apropiación del excedente por las clases no trabajadores, sino en la forma del trabajo en el capitalismo" (POSTONE, 2014, p. 188).

Ya se ha visto que el trabajo como actividad de mediación social constituye una estructura de dominación abstracta. Sin embargo, observa Postone, el carácter social de esta estructura no parece ser social, sino que se presenta de manera naturalizada. Según el autor, dado que la forma de necesidad social opera en ausencia de cualquier tipo de dominación, ya sea directa, personal o social, la especificidad histórica y social de la estructura de dominación queda velada. En resumen, considerando que la compulsión implícita en esta estructura es impersonal y objetiva, no parece ser social.

El autor llama la atención sobre el hecho de que esta dominación abstracta se alimenta de la subsunción del carácter históricamente específico del trabajo en el capitalismo a la naturaleza universal del trabajo. El trabajo como metabolismo humano y naturaleza es condición de la existencia de la humanidad y, por lo tanto, implica un tipo de necesidad social (compulsión). Por otra parte, como la especificidad histórica del trabajo de producción de mercancías está velada, el tipo de necesidad social implicada en ella - la producción creciente de valor o de subordinación a la dinámica inherente del capital - se confunde con el trabajo en general. En otras palabras, el carácter universal del trabajo borra, vela, lo históricamente específico, lo particular. La necesidad históricamente específica se convierte en una necesidad transhistórica, que funciona como una legitimación ideológica de la formación social capitalista.

La alienación en Marx, según el autor, puede ser interpretada de dos maneras dependiendo de la noción de trabajo de la que se parte. Cuando el punto de partida es la noción indiferenciada de trabajo, la alienación se convierte en un concepto de la antropología filosófica y presupone la idea de externalización "de una esencia humana preexistente" (POSTONE, 2014, p. 189). Visto desde otro ángulo, la misma noción se refiere a la apropiación por parte de los capitalistas del trabajo de los trabajadores asalariados y de los bienes producidos por ellos. De acuerdo con esta estructura interpretativa, Postone afirma que "la alienación es un proceso inequívocamente negativo", aunque se mantiene "en circunstancias que pueden superarse" (POSTONE, 2014, p. 189).

Ya hemos visto, y esta es la segunda forma de interpretación, que la alienación es un proceso de objetivación del trabajo abstracto y no implica la exteriorización de ninguna esencia humana original, indicando, por el contrario, la aparición de poderes y capacidades humanas alienadas. Como un proceso de constitución histórica de los poderes humanos, la alienación se efectúa mediante un trabajo que se dirige a sí mismo

como una actividad de mediación social [...] (y proceso) del que emerge una esfera social abstracta efectiva con su propia vida que existe como una estructura de dominación abstracta más allá y contra los individuos (POSTONE, 2014, p. 189).

La constitución de la sociedad capitalista en este proceso no es analizada por Marx de manera unilateral, por lo que no se considera un proceso inequívocamente negativo. En *El Capital*, el trabajo enajenado se muestra como una forma social universal que constituye una estructura específica en la que se crean históricamente las capacidades humanas, además de ser una estructura de dominación abstracta. Es una forma alienada que se caracteriza por la rápida acumulación de riqueza social y enorme desarrollo de la fuerza productiva de la humanidad, pero que conlleva una creciente fragmentación del trabajo, "la regulación formal del tiempo y la destrucción de la naturaleza" (POSTONE, 2014, p. 189). Las estructuras abstractas de dominación social así constituidas y las formas de práctica social que las producen y reproducen dan como resultado un proceso social que escapa al control humano. Y es a este respecto que el análisis de Marx difiere de las interpretaciones maniqueas, ya que tiene en cuenta que estas estructuras crean "la posibilidad histórica de que la gente pueda controlar lo que históricamente ha constituido de manera enajenada" (POSTONE, 2014, p 189).

El tratamiento de Marx de la universalidad e igualdad, según Postone, también muestra la dualidad del proceso de alienación como un proceso de constitución social. El autor refuta el argumento de que la crítica marxiana de la sociedad capitalista establece un contraste entre los valores de las revoluciones burguesas y el injusto particularismo inherente a la sociedad capitalista. Marx no concibe las formas universalistas de la sociedad civil burguesa como un medio para encubrir los intereses particularistas de la burguesía. No hay en Marx oposición simplista entre lo universal y lo particular, por lo que este último no puede descartarse como una impostura. Como teoría de la constitución social consiste en crítica y fundamentación social del carácter de universalidad e igualdad modernas (POSTONE, 2014, p. 190). En Marx, observa Postone, lo universal no es metafísico ni trascendente, ya que está históricamente constituido. Por lo tanto, es posible subrayar que lo que surge históricamente con el desarrollo de la forma de las relaciones sociales determinadas por la mercancía no es lo universal *per se*, sino una forma universal específica relacionada con las formas sociales características de la sociedad capitalista. El borrado de las diferencias de los diversos trabajos, etc. es condición histórica para el surgimiento de la noción de igualdad

humana. Por no adoptar una perspectiva unilateral, en el análisis marxiana, la idea de igualdad es propia de la forma de mercancía y aparece históricamente con el surgimiento de esta forma, es decir, con el proceso de alienación.

Esta forma de igualdad históricamente constituida tiene doble carácter: establece una comunidad, pero abstrae la especificidad cualitativa de los individuos y grupos particulares también históricamente determinados. Para evitar malentendidos podría haber sido necesario que el autor enfatizase que estos individuos y grupos particulares están determinados por este tipo de universalidad históricamente específica. Por lo tanto, como una objetivación extrañada da lugar a la oposición de lo universal y lo particular. Debido a la naturaleza dual del proceso, la universalidad y la igualdad, han producido consecuencias políticas positivas y negativas. En este último caso, porque la universalidad puede no extenderse a ciertas particularidades, grupos, etc.

En cuanto a la actual oposición entre la universalidad abstracta de la Ilustración y la especificidad particularista de la sociedad burguesa, Postone (2014, p. 190-191) subraya el hecho de que es una oposición históricamente constituida característica de las formas sociales del capitalismo. Cuando tal oposición se analiza de manera descontextualizada, la universalidad abstracta, en contraposición a la especificidad concreta, se considera un ideal sólo alcanzable en una sociedad postcapitalista. Significa que tal oposición abstracta constituiría el ideal a realizar. De hecho, este tipo de comprensión hipostática es un tipo de visión característica de la sociedad capitalista.

Aún extendiéndose a la forma específica de dominación de la sociedad capitalista relacionada con esta forma abstracta de lo universal, el autor enfatiza que tal forma de dominación no es simplemente una fachada universalista que oculta una relación de clase. En cambio, Postone (2014, p. 191) sostiene que el análisis de Marx se refiere a la dominación de una forma específica de universalismo históricamente implicada por las categorías de valor y capital. La estructura social analizada también se caracteriza por la oposición históricamente constituida entre una esfera social abstracta y los individuos. Como se ha señalado anteriormente, en la sociedad determinada por la mercancía el individuo moderno está libre de relaciones personales de dominación y subordinación, ya que "ya no está arraigado en una posición social fija aparentemente natural" (POSTONE, 2014, p. 191). En este sentido, el individuo moderno está autodeterminado, pero como individuo "libre" se enfrenta a un "universo social de

restricciones objetivas abstractas que operan como legalidad". Esta nueva forma de relación social se caracteriza por la libertad individual en el contexto de una estructura social de dependencia objetiva. El autor busca apoyar su interpretación directamente en Marx:

La oposición moderna entre el libre auto-determinado individuo y una esfera extrínseca de la necesidad objetiva es, según su análisis [de Marx], una oposición "real" constituida históricamente con la génesis y la generalización de las relaciones sociales determinadas por la mercancía, y está relacionada con la oposición más general constituida entre un mundo de sujetos y un mundo de objetos (POSTONE, 2014, p. 191).

La oposición de los individuos y su contexto social alienado también se refleja en la oposición entre individuos con diferentes determinaciones en la sociedad moderna. Aquí los individuos no son solo sujetos autodeterminados que ejercen su libre albedrío. En efecto, aquí los sujetos están subordinados a un sistema de "compulsiones y restricciones" indiferentes a sus deseos y voluntades. A este respecto, es posible concluir, recordando la inversión mencionada en la sección sobre fetichismo, que los sujetos son objetos de su objeto: sujeto automático, capital. Como la mercancía, "el individuo constituido en la sociedad capitalista tiene un doble carácter" (POSTONE, 2014, p. 191).

Como había anticipado en su capítulo que examina los supuestos del marxismo tradicional, Postone insiste en que la crítica marxiana no se limita de ninguna manera a acusar a los valores e instituciones de la sociedad civil moderna de eclipsar las relaciones de clase. Por el contrario, ellos (los valores e instituciones) se basan en las formas sociales capturadas por el análisis categórico. Por esta sencilla razón, lejos de predicar la realización o la abolición de los ideales burgueses, la crítica marxiana arroja una luz notable sobre la oposición, en forma de unidad, entre "el universalismo abstracto y la especificidad particularista de determinadas formas de relaciones sociales". Por lo tanto, desde este punto de vista, no se trata de defender la realización de la universalidad abstracta homogeneizante, ni la abolición de la universalidad. Según el autor, el desarrollo mismo de las relaciones sociales bajo el capital crea la posibilidad de una universalidad compatible con especificidades concretas. Para Postone, la superación del capitalismo permitiría que otras formas de práctica política que convertirían la unidad social constituida de manera alienada en una universalidad en la que no se negarían las características cualitativas. Sin negar la importancia y

originalidad del análisis del autor, es necesario advertir, una vez más, sobre el tratamiento poco histórico que le da a la categoría de política.

Así interpretada, la crítica marxiana permite analizar los movimientos sociales recientes en función de la contradicción entre, por un lado, la universalidad abstracta de homogeneización del valor y, por otro lado, los más variados particularismos universalizadores. Tales movimientos, según Postone, deben ser investigados históricamente para relacionarlos con la evolución de las formas sociales y, así tratar de explicar su surgimiento en el contexto de esa contradicción.

Si en Marx la universalidad abstracta se asocia, como se ha visto, con la producción industrial bajo el capital, la superación del capitalismo no podría concebirse como un nuevo modo de distribución fundado en el mismo modo de producción (industrial). Tampoco podía subyacer al descarte del potencial productivo al que apuntaba la humanidad. El socialismo, por el contrario, presupone una forma de producción y propósitos distintos. En las consideraciones hechas hasta ahora es posible concluir que, desde el punto de vista de Marx, no se debe hipostasiar ni la universalidad ni el proceso de producción propios del capitalismo y, por lo tanto, no se puede atribuir a su pensamiento la concepción de que la forma existente (modo de producción) se postula como el supuesto ineludible de una futura sociedad libre. Mucho menos se puede inferir que su pensamiento rechaza todo lo que se ha constituido bajo el capitalismo. A medida que el proceso de alienación tiene un carácter dual, su superación tiene como condición la apropiación por parte de las personas de lo que se ha constituido socialmente de forma alienada. La crítica marxiana, por lo tanto, "se difiere tanto de la crítica racionalista abstracta como de la crítica romántica" (POSTONE, 2014, p. 192).

Según Postone, el proceso de alienación en los últimos trabajos de Marx es una parte integral de un proceso por el cual las formas de prácticas estructuradas constituyen históricamente las formas sociales básicas, las formas de pensamiento y los valores culturales de la sociedad capitalista (POSTONE, 2014, p. 192).

Sin embargo, el hecho de que los valores no son eternos, ya que están constituidos históricamente, no debe interpretarse como una farsa o una mera convención. La diferencia de este tipo de noción, el autor subraya que una teoría autorreflexiva de las

formas de constitución de las “formas de vida” debe ir más allá de la oposición entre un enfoque abstracto absolutista y un enfoque relativista”<sup>2</sup>.

Si las relaciones sociales propias del capitalismo, constituidas de una manera alienada por el trabajo, se establecen a través de la disolución y transformación de las formas sociales anteriores, es necesario distinguir los tipos y las formas sociales constituidas. Para Postone, esta diferenciación es importante para distinguir la forma en que en cada contexto histórico específico las personas hacen - producen y reproducen - sus relaciones sociales. El autor se propone sugerir que hay una diferencia sustantiva al establecer estas relaciones entre las sociedades capitalistas y precapitalistas. La constitución social alienada por el trabajo no solo disuelve las formas sociales tradicionales (relaciones sociales abiertas), sino que introduce un nuevo tipo de contexto social caracterizado por una forma de distancia entre los individuos y la sociedad. Por esta razón, tal separación permite, y quizás induce, “la reflexión social y el análisis sobre la sociedad en su conjunto” (POSTONE, 2014, p. 193). La lógica dinámica intrínseca al capitalismo plenamente desarrollado no requiere que la reflexión permanezca retrospectiva. Por el contrario, han reemplazado a las formas sociales tradicionales “pseudo-naturales” por una estructura dinámica y alienada de relaciones “producidas”, el capitalismo crea la oportunidad objetiva y subjetiva, de establecer una manera aún más nueva de relaciones “producidas”, sin embargo, “ya no automáticamente” constituidas por el trabajo ”(POSTONE, 2014, p. 193).

Para Postone, en su análisis inmanente, Marx presenta el trabajo abstracto como trabajo fisiológico. Luego busca aclarar esa interpretación. Como categoría socialmente mediadora, el trabajo abstracto es la sustancia del valor, “la esencia determinante de la formación social” (POSTONE, 2014, p. 194). Subrayando que no es obvio mencionar la esencia de una dimensión social, Postone hace un recorrido para examinar el tema. En primer lugar, observa que cuando se habla de esencia, se presupone una apariencia y, por lo tanto, tiene que haber una diferencia entre la esencia y la forma en que se manifiesta. En

---

<sup>2</sup> Postone defiende que el enfoque abstracto relativista, así como al abstracta absolutista, sugieren que los seres humanos de alguna manera pueden actuar y pensar fuera de sus mundos sociales. Esta sugerencia de Postone contradice la posición que ha estado defendiendo a lo largo de su obra, a saber, que la crítica de ideas con un curso social debe demostrar el enraizamiento de estas ideas en las relaciones sociales. Para emplear una expresión neopragmática, el primer paso de la crítica es admitir que las *creencias son las creencias de las prácticas de las cuales son creencias*.

este sentido, argumenta el autor, se deduce que existe un vínculo necesario entre la esencia y su forma de manifestación aparente. El autor ilustra este vínculo entre la esencia y la apariencia con el análisis de Marx de la relación entre el valor y el precio, en el que el precio expresa y oculta la esencia, el valor.

En consecuencia, enfatiza que en el capitalismo la naturaleza históricamente específica del trabajo como una actividad socialmente mediadora debe ser expresada por su dimensión material aparentemente transhistórica del trabajo - actividad productiva. Lo que significa que la esencia está velada por su forma aparente. Debido a su doble carácter en el capitalismo, el trabajo tiene una esencia y una forma de apariencia que lo cubre es una peculiaridad de esta formación social. Este fenómeno es distinto de las sociedades en las que la actividad productiva estaba inserta en relaciones sociales abiertas y claras.

De la misma manera que el trabajo históricamente específico del capitalismo se manifiesta como trabajo en general, las relaciones sociales en el capitalismo se presentan como relaciones objetivas y transhistóricas, hecho que lleva al autor a señalar que estas relaciones, que son históricas, parecen ser ontológicas. En nuestra opinión, este tratamiento que da el autor genera algunas confusiones que creemos que es importante aclarar. Aunque afirma expresamente que la esencia es una determinación ontológica y advierte que la esencia de la que se ocupa es histórica, nos parece que el problema no está completamente resuelto. El trabajo es una categoría específica del ser social, por lo tanto, una categoría ontológica, que incluso genera la historicidad del ser social que, a través del trabajo, tiene su génesis y su autorreproducción permanente. Así, se aclara que no existe contraposición entre la ontología e la historicidad. Al considerar el valor del uso como la determinación universal del trabajo independientemente de la forma social, Marx también ilustra que no hay antinomia entre la historia y la ontología. Dicho esto, es importante destacar y explicar exactamente lo que examina Postone como esencia historia, a saber, la función social históricamente específica del trabajo. El trabajo en el papel de categoría de mediación social es un trabajo abstracto, es decir, un valor y, por lo tanto, presupone una producción (abstracta) de riqueza en permanente expansión. Según el autor (Postone), esta esencia se opone a las relaciones sociales objetivas y transhistóricas propias del capitalismo.

Esta relación discutida por el autor no puede explicarse cuando el análisis no puede dar cuenta del carácter específico del trabajo en el capitalismo y, por lo tanto, se basa en la noción de trabajo en general. Esto significa que las sociedades están constituidas por el

trabajo y, en el caso de las sociedades precapitalistas, el trabajo lo hace directa y abiertamente. En el capitalismo, de manera diferente, el carácter social del trabajo es indirecto, mediado por el intercambio de mercancías. Según Postone, contrariamente al enfoque analítico propuesto por él, aquí se presupone una esencia transhistórica (trabajo), que históricamente se ha presentado de diferentes maneras. En las sociedades precapitalistas, el autor ya había demostrado, que las relaciones sociales no pueden desmedir, porque se supone que se trata de individuos atómicos. Por consiguiente, en primer lugar, las sociedades precapitalistas no pueden caracterizarse como de sociabilidad directa o sin mediación. En segundo lugar, en el caso del capitalismo, ya que es el trabajo que objetiva las relaciones sociales, sólo pueden presentarse de manera objetiva. Así, cuando se analiza el capitalismo desde el punto de vista hipotético del “trabajo”, no es posible percibir la relación específica entre esencia y apariencia y aclarar que el capitalismo tiene una esencia.

Postone llama la atención sobre el hecho de que esta mala interpretación es comprensible. Siendo una característica del enfoque marxiano siempre es necesario referirse a las concepciones teóricas de las relaciones sociales existentes. Ya se ha visto que el valor es la objetivación del trabajo en su función históricamente específica, un papel que no cumple en otras formaciones sociales. De esto se deduce que realizar una función social no es un atributo intrínseco del trabajo como tal, sino del trabajo en el capitalismo. Si el análisis de las mercancías se centra exclusivamente que lo que constituye su valor, es el trabajo que se presenta inmediatamente, pero no en su función mediadora. Esta función específica no puede aparecer como un atributo del trabajo *per se*, ya que el análisis considera el trabajo desde el punto de vista de la actividad productiva indistinta y presente en todas las formaciones sociales. Por consiguiente, si esta función históricamente específica del trabajo en el capitalismo no puede manifestarse directamente, sólo puede presentarse en sus manifestaciones objetivadas: como valor, mercancía, dinero y capital. Con esto, es posible aclarar que el trabajo se manifiesta no como mediación social, sino simplemente como "trabajo" en general.

En resumen, no es posible descubrir la función específica del trabajo en el capitalismo examinando el trabajo en sí mismo, ya que su forma es objetiva. Por esta razón, señala Postone, el procedimiento de Marx comienza no con el trabajo, sino con la mercancía - la objetivación más básica de las relaciones sociales capitalistas (la objetivación de las actividades productivas y relaciones capitalistas). Incluso

considerando la mercancía como una mediación social "las apariencias pueden ser engañosas" (POSTONE, 2014 p. 196). Como valor de uso el producto es particular, objetivando un trabajo concreto específico. Como mediación social objetiva, como valor, es general: objetivación del trabajo abstracto. Sin embargo, los bienes no pueden operar al mismo tiempo que los bienes privados y la mediación general (POSTONE, 2014, p. 196).

Al tratar este tema, el autor analiza la primera sección del Libro 1 de *El Capital*, y concluye que es posible afirmar que el carácter universal de la mercancía, como mediación social, debe tener una forma de expresión separada de su carácter particular. Tal separación constituyó el punto de partida del análisis de Marx sobre el valor de la forma que se despliega en la forma dinero. El dinero como equivalente universal no es más que el carácter externalizado del valor de los productos básicos. Con esto, sin embargo, la mercancía en sí no parece ser una mediación, sino simplemente una cosa pura, un bien, que está socialmente mediado por el dinero. En consecuencia, "el dinero no aparece externalización materializada del objeto, una dimensión general de la mercancía (y del trabajo) - es decir, como una expresión de una forma determinada de mediación social, - sino como una mediación universal en sí misma y de sí misma externa a las relaciones sociales" (p. 196). Por lo tanto, es posible concluir que las relaciones sociales en el capitalismo, caracterizadas por la mediación objetiva, se expresan y velan simultáneamente por su forma manifiesta, ya que se presentan como una mediación externalizada entre objetos.

Aún con referencia al carácter plausible de la mala interpretación resultante de la forma misma de la relación social, Postone indica que las condiciones laborales de creación de valor están condicionadas por el hecho de que la mercancía aparece como un simple o producto. Como resultado, desde la perspectiva de la apariencia inmediata, no es posible aprovechar el bien como un valor, como una mediación social. En cambio, parece ser un valor de uso que *tiene* un valor de cambio. En consecuencia, el valor tampoco aparece como una forma social de riqueza y la mercancía como la materialización de una relación social objetiva. Como resultado, la mercancía aparece como un bien mediado por el dinero y el valor como riqueza transhistórica, riqueza que en el capitalismo es distribuida por el mercado. No es sorprendente que esta mala interpretación convierta la investigación sobre la naturaleza de la mediación social específica del capitalismo en un estudio de las proporciones de las relaciones de

intercambio. El resultado de este malentendido es empíricamente plausible, transformando un análisis crítico de la especificidad de la formación social capitalista – el valor como mediación social objetiva - en un análisis positivo y no crítico de la sociedad capitalista.

Si no se tiene en cuenta el carácter específico y determinado de las formas sociales básicas del capitalismo, la aprehensión del valor como propiedad de la mercancía no es equivalente a entenderlo como un factor de la mercancía como mediación social, sino como un producto. Por lo tanto, el valor aparece como la creación de trabajo como una mera actividad productiva, y no como el trabajo como mediación social. Así, el trabajo parece crear valor no en virtud de su especificidad histórica, sino exclusivamente como una actividad productiva en general y, por lo tanto, el valor sólo puede entenderse como gasto de trabajo en general. Como señala Postone, el valor, cuando se admite su especificidad histórica, se ve "como una forma de distribución de lo que constituye por el gasto de 'trabajo'" (POSTONE, 2014, p. 197).

Dado que el trabajo que gera valor no puede manifestar directamente su función social en la sociedad del capital, no hay forma de descubrir dicha función examinando la forma en que necesariamente se dirige a sí mismo. Por lo tanto, abstraído de la función que hace el trabajo generador de valor, la apariencia de que el valor es un mero gasto de trabajo resulta en la desaparición de la diferencia entre la riqueza material y valor. Si la mercancía, en lugar de ser un valor de uso que *es* valor, se presenta como un bien *con* valor y el valor consiste solo en la riqueza mediada por el mercado, el trabajo creador de valor se convierte en trabajo creador de riqueza en general, ocultándose su carácter de actividad de mediación social. Es la naturaleza de estas relaciones lo que lleva a Postone a argumentar que es empíricamente plausible que el valor se entienda como un mero gasto de trabajo. En vista de esta forma de manifestación de la naturaleza históricamente específica del trabajo en el capitalismo, en la formulación de Marx "el trabajo abstracto aparece en el análisis inmanente de Marx como el trabajo que subyace a todas las formas de trabajo humano y en todas las sociedades: el gasto músculo, nervio, etc." (POSTONE, 2014, p. 197-198).

Dado que las relaciones sociales en el capitalismo, mediadas por el trabajo, son objetivas, su carácter social e históricamente específico está velado y se presentan como formas transitoriamente válidas y de base ontológicas. Por lo tanto, es fácil ver que el trabajo fisiológico parece funcionar como un mediador en el capitalismo. Para el

autor, este aspecto constituye el "núcleo fundamental del fetiche del capitalismo"(POSTONE, 2014, p. 198).

Postone siempre está preocupado, observando la práctica de Marx, al llevar a cabo una crítica que puede llamarse explicativa, es decir, al referirse socialmente a ideas bajo examen crítico. En el caso en cuestión, trata de mostrar que las diversas críticas sociales elaboradas desde el punto de vista del "trabajo", que llamó del marxismo tradicional, se vuelven plausibles en vista del hecho de que el papel mediador del trabajo se manifiesta fetichizado. La interpretación del marxismo tradicional convierte la crítica de Marx en una crítica que se resuelve en el ámbito de la distribución, ya que la hipóstasis del trabajo equivale a la hipóstasis de la producción. Entender el trabajo en el capitalismo como trabajo en general implica entender la producción en el capitalismo como producción en general. Esta explicación ofrecida por el marxismo tradicional es razonable porque, según Marx, "el núcleo del capitalismo... tiene una forma necesaria de apariencia que puede ser hipostática como la esencia de la vida social" (POSTONE, 2014, p. 198). Según el autor, como ya se ha visto, Marx ha entendido como un apologista del trabajo, que su teoría puede interpretarse como un defensor del "paradigma de la producción". Tomar el trabajo como trabajo en general, como lo hace el marxismo tradicional, presupone la noción de que el trabajo (producción) constituye la esencia de toda forma de vida social. Por eso, en su crítica, Postone sostiene que estas lecturas tradicionales se basan en una especie de "paradigma de producción". En cambio, la teoría de Marx es en realidad una crítica del paradigma de producción que puede explicar su núcleo racional que se refiere a las formas sociales del capitalismo.

Postone argumenta que la categoría de trabajo humano abstracto constituye un despliegue específico de la "naturaleza inmanente de la crítica de Marx", categoría de la que forma parte la definición fisiológica. En este sentido, el autor subraya que el análisis de Marx sobre el capitalismo no comienza desde un punto de vista externo a su objeto, sino desde la forma en que se presenta. La importancia de esta posición metodológica que se basa "en el pleno desarrollo de las categorías y sus contradicciones" radica en el hecho de que, desde el punto de vista de la crítica de Marx, las categorías que comprenden las formas de las relaciones sociales son, al mismo tiempo, categorías de objetividad y subjetividad social, y son en sí mismas expresiones de esta realidad social. [Las categorías no son descriptivas, es decir, externas a su objeto y, por lo tanto, no están en relación contingente con él] (POSTONE, 2014, p. 198).

A partir de este análisis del trabajo abstracto y del fetichismo, Postone extrae conclusiones que, en nuestra opinión, esenciales desde el punto de vista de una crítica interna de la tradición marxiana. Recordando que la dimensión social característica del capitalismo, mediada por el trabajo, sólo puede manifestarse objetivamente, el autor subraya que la crítica marxiana revela el "carácter histórico y social de estas formas reificadas". Y, al hacerlo, es también una crítica a "todas las variedades de materialismo que hipostasian estas formas de trabajo y sus objetos" (POSTONE, 2014, p. 199).

### **Las relaciones sociales, el trabajo, la naturaleza y la acción instrumental**

Al tratar la relación entre el trabajo y las relaciones sociales, el autor recuerda que en el capitalismo las relaciones sociales no son manifiestamente sociales; de hecho, parecen relaciones naturales. Según Postone, esta característica fenomenal de las relaciones sociales capitalistas termina generando nociones particulares del mundo social y del mundo natural. En vista de ello, se plantea la cuestión de la relación entre la concepción de la naturaleza y el contexto social, que el autor considera y conlleva, en su opinión, la "teoría sociohistórica marxiana de la subjetividad." Al considerar estos problemas, el autor propone examinar en detalle este "carácter pseudo-objetivo de las relaciones capitalistas, destacando la cuestión del significado que estas relaciones dan al trabajo y sus productos" (POSTONE, 2014, p. 199).

Con el fin de dilucidar la cuestión del significado que las relaciones sociales dan al trabajo y sus productos, el autor propone comparar las relaciones sociales capitalistas y precapitalistas. En las sociedades tradicionales las actividades de trabajo y sus productos se incorporan a la matriz de relaciones sociales y, por lo tanto, los productos están impregnados de estas relaciones, que les dan su carácter social. Por esta razón, las diferentes obras se manifiestan de tal manera que su carácter social les parece intrínseco. Esto permite a Postone concluir que estas formaciones sociales de la actividad productiva no es simplemente un medio, ni los instrumentos y productos son simples objetos ya que su impregnación de relaciones sociales les da significados y relevancia aparentemente intrínsecos (claramente sociales o pseudosagrados) (POSTONE, 2014, p. 200).

Para aclarar aún más las diferencias entre el trabajo en la sociedad capitalista y en las sociedades tradicionales, Postone llama la atención, en primer lugar, sobre el carácter

paradójico del hecho de que, en las sociedades tradicionales, las actividades, los utensilios y los objetos, a pesar de no ser determinados conscientemente por las relaciones sociales, tienen un carácter social determinante. En la estructuración social de las sociedades precapitalistas, los objetos y actividades "parecen encarnar y determinar la posición social y la definición de género". En estas formas de sociedad, por lo tanto, cada actividad laboral no se presenta simplemente como trabajo, ya que cada trabajo específico en particular está socialmente impregnado y, en consecuencia, existe "como una determinación particular de la existencia social" (POSTONE, 2014, p. 200). Por lo tanto, es razonable concluir que, dadas las características del carácter social del trabajo en estas sociedades, el trabajo no constituye la sociedad. En otras palabras, tal trabajo, aunque social, no constituye relaciones sociales, al contrario, las constituye.

En contraste con las características de trabajo en las sociedades tradicionales, en el capitalismo "el trabajo no está mediado por las relaciones sociales" (POSTONE, 2014, p. 200), ya que *es en sí mismo una mediación* social. En el capitalismo, a diferencia de los significados y la importancia que las relaciones sociales dan al trabajo, el carácter objetivo del trabajo y las relaciones sociales está determinado por el propio trabajo.

Postone sostiene que ese carácter objetivo emerge históricamente porque el trabajo se media y, al hacerlo, tiende gradualmente a abolir los significados y la significación de las viejas relaciones sociales manifiestas. Esa objetividad, por lo tanto, sólo puede existir dotada de un "significado social velado", el producto histórico del trabajo como "actividad social objetiva que se determina socialmente de manera reflexiva" (POSTONE, 2014, p. 200). Como actividad mediadora, el trabajo y sus productos "crean una esfera de relaciones sociales objetivas, que son socialmente determinantes" (POSTONE, 2014, p. 201), aunque parezcan ser puramente "materiales".

En vista de su particularidad, esta forma fenomenal invertida de trabajo en el capitalismo recibe una atención especial de Postone. Dado que la función específica del trabajo en el capitalismo como categoría mediadora aparece velada en forma objetiva, su función mediadora no parece ser un atributo del trabajo. El carácter social del trabajo se atribuye a sí mismo y, por esta razón, aparece como trabajo en general, desprovisto de los significados sociales típicos de las sociedades precapitalistas. Todo esto, porque, en el capitalismo, la dimensión social del trabajo no resulta de relaciones sociales manifiestas, sino que se constituye por reflejo. Por lo tanto, no es sorprendente que el

trabajo no se presente en la función mediadora que efectivamente realiza. Tal función está velada y el trabajo aparece sólo con su otra dimensión, como trabajo concreto.

Contrariamente a la impregnación de significados y significación de los objetos de trabajo en las sociedades precapitalistas, en la sociedad capitalista la "objetivación" del trabajo da lugar a lo que Postone llama "el proceso de la paradójica secularización de la mercancía como objeto de la sociedad" (POSTONE, 2014, p 201). El autor explica este proceso de la siguiente manera: la mercancía como objeto no tiene su carácter social resultante de una relación social, porque es intrínsecamente un objeto social. En otras palabras, para aclarar aún más, la mercancía es un objeto social porque es una "mediación social materializada" (POSTONE, 2014, p. 201), pero sin embargo, parece ser algo simple. Este efecto resulta del doble carácter de la mercancía: a pesar de ser social (valor), aparece como una mera cosa (valor de uso). El valor - la dimensión social de la mercancía - se externaliza en el dinero, de modo que el dinero se convierte en la objetivación de la dimensión abstracta y la mercancía, por lo tanto, pasa a través de una mera cosa. Como mediación social materializada, la mercancía ha disuelto las significaciones supraobjetuales presentes en los objetos de las sociedades precapitalistas; como mediación, suministra esas significaciones porque ella misma es una cosa supraobjetual. "La externalización de su dimensión mediadora da lugar, por lo tanto, a la aparición de la mercancía como un objeto puramente material" (POSTONE, 2014, p. 201).

Esta "secularización" del trabajo, tratada en pasajes de los *Grundrisse*, es el producto de la disolución de las formaciones sociales precapitalistas y, por lo tanto, de la sustitución de las "relaciones sociales históricas de dependencia personal de la producción" (MARX, 2011b, p. 104) por la doble mediación social propia del capitalismo, *es decir*, concreto-material y abstracto-social. Según Marx, el desarrollo progresivo del capitalismo es simultáneo con la disolución de las sociedades precapitalistas. Sin embargo, Postone advierte que la disolución de las relaciones sociales manifiestas no implica una situación social en la que los seres humanos puedan disponer libremente de su trabajo. Por el contrario, inspirado directamente por Marx, enfatiza que la gente se enfrenta ahora a la nueva forma de compulsión que ha superado las relaciones previas de dominación personal y las ha reemplazado por relaciones sociales abstractas, alienadas y mediadas por el trabajo. Este resultado de Postone se sintetiza al enfatizar que: "[el] trabajo en el capitalismo no está realmente libre de determinaciones sociales

inconscientes, sino que se ha convertido en el medio de dicha determinación [inconsciente]" (POSTONE, 2014, p. 202). Así pues, el análisis del autor permite concluir que esas relaciones sociales - abstractas, alienadas - corresponden a una estructura de limitaciones "objetivas", de hecho objetivas y, por lo tanto, aparentemente no sociales. En estas estructuras operan individuos que persiguen exclusivamente su interés personal, "individuos" e "intereses" que, a pesar de estar socialmente constituidos, parecen ahistóricos.

Si el trabajo secularizado opera así en el capitalismo, la emancipación social presupondría necesariamente la supresión de su función históricamente específica de mediación social. En cuyo caso el trabajo y sus productos no estarían determinados por las condiciones sociales de las sociedades precapitalistas, ni por las extrañas compulsiones sociales del capitalismo. En lugar de estos significados no conscientes, el trabajo tendría otro significado: su importancia social conscientemente establecida y el consiguiente significado que el trabajo representaría para las personas constituiría su significado.<sup>3</sup>

Debido a la doble naturaleza del trabajo de producción de mercancías, el capitalismo se caracteriza, desde esta perspectiva, por constituir un universo social de dos dimensiones. Estas dimensiones tienen un carácter objetivo que resulta de la calidad auto-mediática del trabajo: por un lado, la dimensión concreta se manifiesta en la experiencia sensorial inmediata como diversidad objetiva, "material", "cosa"; por otro lado, la dimensión abstracta se manifiesta como general, homogénea, de la cual se abstrae cualquier particularidad (POSTONE, 2014, p. 202). Esta última dimensión constituye una esfera de calidad objetiva porque es "una esfera general cualitativamente homogénea de necesidad abstracta cuya legalidad opera independientemente de la voluntad". Esta estructura de relaciones sociales exclusiva del capitalismo toma la forma de "una oposición aparentemente natural entre una naturaleza cohesiva y las leyes naturales 'objetivas', universales y abstractas", que borran todo carácter social e histórico (POSTONE, 2014, p. 202).

---

<sup>3</sup> Este es un tema que, de alguna manera, fue abordado al principio de este trabajo. De hecho, si la producción bajo el capital, como hemos visto, no tiene significado, los significados del trabajo tampoco pueden tener significado para las personas.

El autor trata de demostrar que cuando las mercancías - como forma estructurada de práctica social - se convierten en la relación social predominante, condicionan la forma en que se concibe el mundo natural y social. Para él, el argumento se justifica por el hecho de que el concepto de ciencia natural del siglo XVII presenta muchas analogías con las formas sociales propias del capitalismo.

Esta analogía se explica por el carácter secular desprovisto de significado de los objetos y acciones, ya que el trabajo y sus productos ya no presentan el significado que confiere una cierta matriz de relaciones sociales. Dado que el trabajo, como mediación social, sustituye a esta matriz, confiere por sí mismo el significado de objetos y acciones, dando lugar a un mundo secular de objetos supraobjetual. Así como el mundo social se seculariza, la naturaleza también pierde los significados que le confieren otras matrices sociales, convirtiéndose en algo secularizado, objetual. Como la mercancía es un objeto concreto y una mediación abstracta, el mundo de la mercancía consiste en un mundo de objetos concretos y de mediación abstracta.

Postone establece un paralelismo entre el carácter material de la mercancía y su carácter abstracto homogéneo, el valor, matemáticamente divisible y medible, con el mundo natural tal como se conceptualiza en la ciencia clásica moderna. En la ciencia moderna, el mundo de las cosas cualitativamente distintas se reduce a la sustancia común en movimiento, que también puede ser aprehendida igualmente matemáticamente. Lo que se sugiere en su argumento es que la abstracción hecha en el mundo de los bienes (valor) tiene una correspondencia en la forma abstracta en que la ciencia moderna trata el mundo abstracto de las cosas.

Tanto en el mundo constituido por la mercancía como en el mundo natural conceptualizado por la ciencia moderna, existen dos dimensiones: por un lado, la de los objetos concretos, cualitativamente heterogéneos y, por otro lado, la de su sustancia común en movimiento. La segunda dimensión consiste en un mundo "objetivo", y por lo tanto independiente de la subjetividad, "operando de acuerdo a leyes aprehensibles por la razón" (POSTONE, 2014, p. 204). Por consiguiente, subraya Postone, tanto en el mundo del trabajo determinado por la mercancía (economía) como en el mundo de la naturaleza hay una separación, una oposición entre la objetividad y la subjetividad, la mente y la materia, la forma y el contenido (POSTONE, 2014, p. 204). Es esta separación y oposición entre sujeto y objeto lo que plantea el problema de la objetividad del conocimiento y los criterios insolubles para su validación. En este sentido, el autor sugiere

la posibilidad de otros paralelismos entre la mercancía como forma predominante de relaciones sociales y concepciones de la naturaleza que comenzaron a desarrollarse en Europa a lo largo de los siglos XVII y XVIII. En su opinión, esta y otras analogías exploradas por él parecen sugerir la posibilidad de fundamentos sociales e históricos de las concepciones de la naturaleza y los paradigmas de las ciencias naturales (POSTONE, 2014, p. 204).

Luego comenta los intentos de iluminar la génesis social de la ciencia moderna, ilustrando con las contribuciones de Bokenau, Grossmann, Sohn-Rethel. Postone critica las propuestas de los dos primeros ya que tratan de derivar la forma de pensamiento científico directamente del trabajo como pura actividad productiva. Sohn-Rethel, por su parte, es criticado porque aunque sostiene que se deben buscar formas particulares de pensamiento en cuanto a su constitución por formas de estructuras sociales, es incapaz de entender que es el trabajo como categoría mediadora lo que da lugar a estructuras sociales alienantes.

Ya se ha visto que el trabajo de producción de bienes tiene dos determinaciones: el trabajo concreto, que objetiva valores específicos de uso, y el trabajo abstracto autónomo porque es un mero medio social de compra. En consecuencia, para los productores el trabajo se abstrae de su producto concreto, porque para ellos funciona como un simple medio de adquirir o comprar productos sin relación alguna "con el carácter sustantivo de la actividad productiva a través de la cual se adquieren" (POSTONE, 2014, p. 210).

Considerando que la producción capitalista es producción de valor y, por lo tanto, producción de plusvalía, se deduce que los bienes materiales no constituyen su finalidad, ni sus efectos en la actividad laboral de los sujetos. Que el valor tiene una determinación cuantitativa es evidente y, en virtud de eso, como una forma de riqueza es un "medio objetivo", es decir, la objetivación del trabajo abstracto – del trabajo como medio objetivo de adquirir bienes. En vista de la determinación puramente cuantitativa del valor, es una obviedad afirmar que la producción de valor es una producción en la que el fin mismo es un medio. Por lo tanto, es evidente que la producción bajo el capitalismo está necesariamente orientada a la producción cada vez mayor de valor y, *ipso facto*, más valor. De hecho, esta es exactamente la conclusión que Marx (2013) mantiene en el capítulo 4 del Primer Libro del *Capital*, a saber, la producción bajo el capital no tiene un propósito externo, es producción por producción. Postone toma esta característica de la

producción bajo el capital y establece una conexión entre esta forma infinita de producción y la instrumentalización del mundo. La producción a través de la producción, determinada por la forma específica de mediación, genera y exige una acción de instrumentalización con el mundo. Si la producción por producción no tiene un propósito sustantivo, es simplemente "un medio para un fin que es en sí mismo un medio - un momento en una cadena de expansión sin fin" (POSTONE, 2014, p. 210).

El autor sugiere que este proceso de instrumentalización, resultante del doble carácter del trabajo, experimenta una intensificación con la transformación de los seres humanos en medios. En este sentido, basado directamente en Marx, trata de mostrar que esta transformación de los seres humanos en los medios de comunicación está relacionada con la conversión de la mano de obra en fuerza de trabajo. En su argumento, menciona los dos momentos que marcan esta transformación. En un primer momento, esto es lo que Marx llama la subsunción formal del trabajo al capital, que, como sólo concierne al salario de los trabajadores, no cambia sustancialmente la forma de producción material. En una segunda transformación, tiene lugar un proceso que Marx clasifica como una verdadera desubsunción del trabajo al capital. En este caso, no se trata sólo de contratar y asalariar a los trabajadores, sino que el proceso de producción en sí mismo está moldeado por el capital. Un proceso mediante el cual el capital crea para sí un modo de producción que le es adecuado: con una producción creciente de valor y plusvalía. El autor ilustra esta transformación de la siguiente manera: con la subsunción real "[el trabajo abstracto] comienza a cuantificar y dar forma al trabajo concreto a su imagen; el dominio abstracto del valor comienza a materializarse en el propio proceso de trabajo" (POSTONE, 2014, p. 211).

Así pues, el propósito de la producción capitalista, que de hecho es un medio, conforma un medio material de su realización y, en consecuencia, la relación de la forma material de producción con su objetivo (valor) ya no es contingente. En la subsunción real, lo que realmente se transforma, más que las materias primas en productos, son los trabajadores. La modificación efectiva del proceso de producción consiste en la transformación de los trabajadores, ya que la fuerza vital de la totalidad es su tiempo de trabajo objetivo. "Con la subsunción real se materializa esta determinación del proceso de valoración: literalmente, la persona debe un medio" (POSTONE, 2014, p. 211), y porque es un medio, el trabajador es desechable.

De todo lo que se ha dicho, queda claro que el objetivo de la producción bajo el capitalismo es una forma de legalidad que limita a los productores. Dado el carácter mercantil del capitalismo, el sentido de la producción se pierde para los sujetos, lo que significa que el objetivo del trabajo ha escapado al control humano: no está determinado por la costumbre ni conscientemente. Operando como una necesidad, valor y plusvalía externa no admiten ningún tipo de decisión contraria a su dinámica. En este contexto, la decisión se limita a los tipos de productos que maximizan el valor añadido. Si se pierde el sentido de la producción para los sujetos, porque el objetivo es abstracto - valor - se relativizan los objetivos sustantivos. La decisión sobre los valores sustantivos siempre se subsume al objetivo subyacente de la producción: el valor. La misma idea se expresa en la siguiente imagen sugerente de Postone: "El objetivo de la producción en el capitalismo es un hecho absoluto que, paradójicamente, es sólo un medio - pero un medio que no tiene otro fin que sí mismo" (POSTONE, 2014, p 211).

Se ha visto que el trabajo, en el capitalismo, tiene un carácter socialmente constitutivo, dada su dualidad de trabajo concreto y trabajo abstracto (interacción social mediada por el trabajo). Según Postone, dado que el carácter de mediación social del trabajo no aparece directamente, la instrumentalidad del trabajo en el capitalismo aparece como la instrumentalidad del trabajo como tal. Por lo tanto, el autor puede concluir que

El carácter instrumental tanto del trabajo como de las relaciones sociales tiene sus raíces en el papel social específico del trabajo en el capitalismo y, por lo tanto, la instrumentalidad tiene sus raíces en la forma de una constitución social mediada por el trabajo "en el capitalismo" (POSTONE, 2014, p. 212).<sup>4</sup>

## **CONSIDERACIONES FINALES**

Según Postone, el análisis realizado hasta ahora muestra que en la sociedad capitalista lo que sucede es la autodominio del trabajo, " es decir, la dominación de los productores por la dimensión mediadora, históricamente específica de su trabajo " (POSTONE, 2014, p. 212), el trabajo abstracto, el valor. Sin embargo, admite que hasta este momento la totalidad social enajenada (alienada) armada por el trabajo en

---

<sup>4</sup> Todas las relaciones sociales terminan siendo marcadas por esta instrumentalidad, porque el sentido de la producción, de sociedad asumida como perteneciente, se pierde para los sujetos. La relación del sujeto con la sociedad, con el producto de su trabajo, es una relación de mera instrumentalidad.

el capitalismo ha sido tratada de manera formal más que sustantiva. Lo formal en el caso se refiere al hecho de que esta totalidad se expresaba como el vínculo social externalizado de los individuos que resultaba de la doble determinación del trabajo: la actividad productiva y la actividad de mediación social. Si se circunscribe en ese momento, el análisis podría interpretarse como si el vínculo social alienado (extrañado) no difiriera fundamentalmente del mercado. En consecuencia, su análisis de la alienación (extrañeza) basada en el trabajo como actividad mediadora podría interpretarse de manera reductora como una teoría que se centra en el dinero como medio de intercambio.

Este análisis formal se supera al continuar el examen de la categoría marxiana de plusvalía y, por lo tanto, del capital. Tras la exposición del autor se verá que el análisis marxiano del nexo social alienado (enajenado) no permanece formal y estático. En Marx, el capitalismo se caracteriza por una dinámica histórica inmanente y direccional, "debido a la forma de dominación abstracta intrínseca a la forma de valor de la riqueza y la mediación social" (POSTONE, 2014, p. 213). Ya se ha visto que el capitalismo se caracteriza por la producción por la producción, lo que implica un proceso de producción de creciente aceleración en el que la producción no se destina al consumo, sino que es una dinámica resultante de las compulsiones abstractas que plantea el carácter dual del trabajo. Postone cree que lo que distingue la teoría crítica, presentada por Marx y basada en el trabajo como actividad social mediadora, de los enfoques que se centran en el mercado y el dinero, es capaz de "capturar la dinámica direccional y la trayectoria de producción de actividad moderna" (POSTONE, 2014, p. 213).

Después de subrayar que hasta ese momento consideraba la dimensión abstracta específica del capitalismo como una actividad que es socialmente mediadora, el autor señala que "esa dimensión no debe confundirse con el carácter social del trabajo como actividad productiva" (POSTONE, 2014, p. 214), dimensión que hasta ahora ha quedado fuera del examen. De hecho, como hemos visto, la función del trabajo como una actividad socialmente mediadora fue examinada sin ninguna referencia a un trabajo concreto específico. Sin embargo, estas dos dimensiones no existen por separado una de la otra y, por esta razón, el autor busca indicar como la dimensión del trabajo como actividad socialmente mediadora determina, con su forma del capital, la dimensión del trabajo concreto. El análisis de la dimensión cuantitativa y temporal del valor, especialmente al dilucidar la dialéctica del trabajo y el tiempo, permitirá, en su opinión, demostrar que la totalidad hasta ahora tratada de manera abstracta adquiere "un

carácter sustantivo debido a su apropiación del carácter social de actividad productiva” (POSTONE, 2014, p. 214). El autor afirma que, tras su exposición, mostrará que la totalidad social expresada por la categoría capital tiene también un doble carácter - abstracto y sustantivo - arraigado en las dos dimensiones de la mercancía, con la diferencia, sin embargo, de que con el capital ambas dimensiones del trabajo se alienan y juntas confrontan a los individuos como una fuerza irresistible. Esta dualidad es la razón por la que la totalidad no es estática, sino que tiene un carácter intrínsecamente contradictorio que constituye la base de una dinámica inmanente históricamente direccional (POSTONE, 2014, p. 214).

Postone considera que su análisis de formas sociales alienadas, que son a la vez formales y sustantivas, y al mismo tiempo contradictorias, difiere de otros enfoques. Por ejemplo, en su crítica a Adorno, sostiene que su enfoque implica que cualquier noción fundamentalmente pesimista de la totalidad como estructura unidimensional (sin contradicción intrínseca) es inadecuada para el análisis marxiano. Por esta razón, insiste en la importancia de demostrar que la totalidad es intrínsecamente contradictoria, es decir, como formuló Lukács, es una identidad esencialmente contradictoria de identidad y no identidad.

## Referencias

- ARAUJO, Paulo Henrique Furtado de. Notas críticas à compreensão de Lênin sobre o Estado: revisitando O Estado e a revolução. *Revista da Sociedade Brasileira de Economia Política*, v. 50, p. 114-141, 2018a.
- ARAUJO, Paulo Henrique Furtado de. As categorias classes sociais e Estado no livro primeiro de O capital. In: ENCONTRO NACIONAL DE ECONOMIA POLÍTICA, 22., 2018, Niterói. *Anais...* Niterói: EDUFF, 2018b.
- ARAUJO, Paulo Henrique Furtado de. Marx: capital, Estado e política: notas. *Revista da Sociedade Brasileira de Economia Política*, v. 43, p. 37-62, 2016a.
- ARAUJO, Paulo Henrique Furtado de. Notas críticas ao artigo Miséria na filosofia marxiana: Postone leitor d'O capital, por Bidet. *Revista Verinotio*, v. 22, p. 120-151, 2016b.
- BASHKAR, Roy. *Reclaiming reality: a critical introduction to contemporary philosophy*. London: Routledge, 1989.
- BASHKAR, Roy. *A Realist theory of science*. London: Routledge, 1977. 284p.

- DUAYER, Mario; ARAUJO, Paulo Henrique Furtado de. Valor como forma de mediação social: interpretação de Marx a partir de Postone. *In: ENCONTRO NACIONAL DE ECONOMIA POLÍTICA*, 24., 2019, Vitória. *Anais...* Vitória, 2019. Disponível em: [https://sep.org.br/anais/2019/Sessoes-ordinarias/Sessao4.Mesas31\\_40/Mesa39/391.pdf](https://sep.org.br/anais/2019/Sessoes-ordinarias/Sessao4.Mesas31_40/Mesa39/391.pdf). Acesso em: 28 fev. 2019.
- DUAYER, M.; ARAUJO, Paulo Henrique Furtado de. Para a crítica da centralidade do trabalho: contribuições de Lukács e Postone. *Revista Em Pauta*, v. 13, p. 15-36, 2015.
- DUAYER, Mario. J. L. Borges, filosofia da ciência e crítica ontológica: verdade e emancipação. *Margem Esquerda*, n. 24, p. 86-110, jun. 2015.
- DUAYER, Mario. Mercadoria e trabalho estranhado: Marx e a crítica do trabalho no capitalismo. *Margem Esquerda*, 17, p. 88-99, 2011.
- DUAYER, Mario. Anti-realismo e absolutas crenças relativas. *Margem Esquerda*, n. 8, p. 109-130, 2006a.
- DUAYER, Mario. Marx, verdade e discurso. *Perspectiva*. Florianópolis, v.19, n.1, p.15-39, jan./jun. 2001.
- LUKÁCS, György. *Para uma ontologia do ser social I*, São Paulo: Boitempo, 2012.
- LUKÁCS, György. *Para uma ontologia do ser social II*, São Paulo: Boitempo, 2013, 845p.
- MARX, Karl. *O capital: crítica da economia política: livro 1: o processo de produção do capital*. São Paulo: Boitempo, 2013. 894p.
- MARX, Karl. *O capital: crítica da economia política: livro 3: o processo global da produção capitalista*. São Paulo: Boitempo, 2017. 980p.
- MARX, Karl. *Grundrisse: manuscritos econômicos de 1857-1858: esboços da crítica da economia política*. São Paulo: Boitempo, 2011b. 788p.
- POSTONE, Moishe. *Tempo, trabalho e dominação social: uma reinterpretação da teoria crítica de Marx*. São Paulo: Boitempo, 2014. 483p.

# DESARROLLO E IGUALDAD

## **El desarrollo periférico en Yibuti: un análisis estructural (2000-2018)**

**Amanda Vega Hidalgo**

Resumen:

Yibuti, un pequeño país del Cuerno de África que ostenta una posición geoestratégica privilegiada, ha mostrado en los últimos años unas tasas de crecimiento muy elevadas. Con una dotación de recursos naturales protagonizada por su situación geoestratégica y un tejido productivo débil y desarticulado, el crecimiento se explica principalmente por una estrategia de desarrollo basada en el aumento de la inversión en grandes proyectos de infraestructuras financiados por China. Si bien este modelo de desarrollo ha hecho posible que el eje de acumulación del país pase de ser la exportación de servicios a las bases militares de los cinco países allí establecidos a conformarse en torno a la exportación de servicios de transporte y TIC, esta inserción sigue relegando la economía africana a una posición periférica a través de unos factores determinados y un desarrollo extravertido marcado por la necesidad de los capitales internacionales de valorizarse en mercados de mayor tamaño. Para poder comprender la profundidad de estas conclusiones, que responden a la lógica expansiva de la economía mundial capitalista, resulta imperativa la realización de un análisis sistemático que considere todos los aspectos de su estructura económica.

Palabras clave: Yibuti, desarrollo, periferia, capital extranjero.

Clasificación JEL: F54, O11, O19, O55

Abstract:

Djibouti, a little country in the Horn of Africa with a privileged geostrategic position, has shown very high growth rates in recent years. Given its natural resources, mainly driven by its geostrategic location and its weak and disjointed productive framework, this level of growth is explained by a development strategy based on an increased investment of large-scale infrastructure projects financed by China. This strategy has changed the axis of accumulation from the exportation of military services to the five

countries military established in Djibouti to the exportation of transport services and ICTs. However, this kind of external insertion, through some specific elements and an extrovert development following the international capitals' need of valorization in bigger markets, is still relegating the African country to a peripheral position. In order to understand the depth of these conclusions which correspond to the sprawling of the world's capitalist economy, a systematic analysis of all elements of the Djiboutian economic structure is needed.

Key words: Djibouti, development, periphery, foreign capital.

JEL: F54, O11, O19, O55

## 1. INTRODUCCIÓN

La división internacional del trabajo (DIT), fruto del desarrollo desigual capitalista, en tanto que producto histórico, sufre transformaciones motivadas, en última instancia, por las propias tendencias del capital. Bajo este marco, Yibuti, un país de 23.200 km<sup>2</sup> y menos de un millón de habitantes situado en el Cuerno de África, es el país del continente que más entradas de capital ha recibido por parte de China en relación con su PIB durante los años del siglo XXI.

Por otro lado, Yibuti ostenta una posición geoestratégica que la hace especialmente atractiva para los capitales internacionales, lo cual se ha materializado, entre otras cosas, en el hecho de que hoy haya cinco grandes economías establecidas militarmente en el país. Además, es un país que hasta 1977 era colonia francesa y que apenas abastece un 10% de su consumo interno, apuntando todo ello hacia el establecimiento de una forma de inserción en la economía mundial que alimenta la posición periférica yibutiana que, en última término, va a reflejar el incesante esfuerzo de los grandes capitales por encontrar nuevos espacios de rentabilidad.

Una vez verificada la pertinencia del estudio, se pretende analizar en el mismo, como objeto de estudio, el desarrollo económico de Yibuti, concretamente, durante el periodo 2000-2018, ofreciendo un análisis sistemático que considere todos los elementos de la estructura económica de un país africano desconocido que, no obstante, adquiere cada vez más relevancia en el proceso de expansión del capital chino a nivel mundial.

Específicamente, los objetivos que van a guiar la investigación son tres: establecer los factores concretos que explican la posición periférica de Yibuti en la economía mundial capitalista; analizar cuál ha sido la senda de desarrollo yibutiana en el periodo señalado, comprobando si ha habido algún cambio de viraje importante y observar hacia qué tipo de desarrollo apunta dicha senda (endógeno vs. extravertido). Para ello, en primer lugar, se establece el marco teórico sobre el que necesariamente debe descansar la problemática estudiada y, a continuación, se pasa a estudiar los distintos elementos de la estructura económica yibutiana que van a permitir, por último, formular las conclusiones en base a los tres objetivos planteados.

Considerando todo lo anterior, se hace imprescindible que el tipo de investigación se enmarque dentro una explicación histórico-estructural, combinando teorías generales y factores concretos desde una visión estructural. Por ello, la metodología que se ha seguido a lo largo de todo el cuerpo del trabajo ha sido el modelo de análisis estructural propuesto en Palazuelos (2000a, 2000b). En cuanto a la obtención de datos, se ha acudido a fuentes nacionales, regionales y de organismos internacionales, además de haber podido contactar con informantes cualificados sobre el terreno que han hecho posible el acceso a fuentes privilegiadas, pudiéndose construir una visión más completa del problema. No obstante, se ha asumido una importantísima limitación, la bajísima disponibilidad de datos de calidad hasta el momento, lo que ya da muestras del bajo desarrollo de las fuerzas productivas yibutianas.

## **2. MARCO TEÓRICO**

En su libro tercero, Karl Marx señala tres hechos fundamentales del modo de producción capitalista: la concentración de los medios de producción en pocas manos; la organización del propio trabajo, en cuanto trabajo social, mediante la división del trabajo y el establecimiento del mercado mundial como necesidad surgida de la “ingente fuerza productiva (...) que se desarrolla dentro del modo capitalista de producción” (Marx, 1894, p. 306). Esta lógica capitalista, contradictoria<sup>1</sup>, ha devenido una DIT donde las economías nacionales se posicionan como centrales o periféricas,

---

<sup>1</sup> Tal y como señala Marx (1894): “La ingente fuerza productiva, (...) que se desarrolla dentro del modo capitalista de producción (...) contradice a la base para la cual opera esta inmensa fuerza productiva y a las relaciones de valorización de este capital en expansión” (libro III, p. 306).

siendo que las relaciones económicas entre ambas hacen las segundas dependientes de las primeras.

Los conceptos de centro y periferia (CP) como expresión de la polarización de la economía mundial, consecuencia del desarrollo desigual, fueron ya acuñados en el entorno de la Cepal por Raúl Prebisch<sup>2</sup> donde el foco del análisis se establecía en las relaciones del comercio internacional. Esta visión circulatoria, comenzó a ponerse en cuestión con la aparición de la internacionalización productiva, quedando definitivamente obsoleta con el auge de la globalización.

Sin embargo, esta visión se fue desarrollando hasta culminar, de la mano de Samir Amin<sup>3</sup>, en los conceptos de “autocentramiento” y “extraversión” privilegiando el *cómo se produce* sobre el *qué se produce*<sup>4</sup> para exportar (Martínez Peinado, 2010). Esta conseguiría mantener la vigencia del análisis precisamente por enmarcarse en la esfera de la producción además de poseer, tal y como señala Vidal Villa (2002), la capacidad de articular las dimensiones histórica, estructural e institucional del desarrollo mediante los conceptos de desarrollo autónomo, autocentrado y modernizador con los que caracteriza el desarrollo capitalista del centro; endógeno frente al exógeno de la periferia.

Ya Prebisch (1981) señalaba la dinámica de las economías centrales como aquella caracterizada por la capacidad de retener en su seno los incrementos de productividad originados por el progreso técnico dada la correspondencia entre su capacidad de producir y de consumir “siendo las necesidades del mercado interno las que marcarían las pautas de las relaciones de comercio externo y consumo improductivo” (Martínez Peinado, 2010, p.5). Por contra, las economías periféricas se encontrarían supeditadas a las anteriores, ostentando un papel pasivo en la economía mundial resultante en la incapacidad de absorción de sus avances de productividad por la desarticulación entre la capacidad de producir (determinada por los mercados externos) y la de consumir puesto que la retribución de los factores “está hipotecada por la necesidad de competir internacionalmente por precios bajos” (Martínez Peinado, 2010, p. 5).

---

<sup>2</sup> Véase Prebisch. y Martínez Cabañas (1949).

<sup>3</sup> Véase Amin, (1974).

<sup>4</sup> Cursivas del autor referenciado.

Para algunos autores (Baran, 1957; Frank, 1969; Prebisch, 1981; Di Filippo, 1998; Paineira, 2011) esto se materializaría en una fuga del excedente económico real<sup>5</sup> de los países periféricos que, además, va a ser siempre menor que su excedente potencial (Baran, 1957), mediante el comercio con aquellos del centro y por el ajuste financiero permanente provocado por el endeudamiento externo. Para otros autores como Amin (2011) estas transferencias de valor se explicarían, en base a una ley del valor mundializada, por las discrepancias entre el valor de la fuerza de trabajo (único a escala global) y el precio que a esta le asigna, muy diferente en el centro que en la periferia. No obstante, es una cuestión muy controvertida que encuentra asimismo importantes opositores<sup>6</sup> (Weeks y Dore, 1979; Astarita, 2006; Mateo Tomé, 2020).

Sin embargo, esa DIT no permanece inalterable a las propias tendencias transformadoras del capital, provocando estas últimas alteraciones en la primera. Una de ellas, es el surgimiento de la “semiperiferia”, precisamente como consecuencia de la mundialización polarizante (Martínez Peinado y Cairó i Céspedes, 2014), definida por primera vez por Wallerstein (1975), como unidad de análisis intermedia, con una superestructura diferenciada del centro cuya competitividad internacional, base de su desarrollo, descansa sobre la acumulación periférica (Martínez Peinado y Vilaseca, 1992). Estas pueden presentar un mayor desarrollo de las fuerzas productivas pero sin llegar a conformar el “núcleo de la acumulación autocentrada del capital” (Martínez Peinado, 2000, p. 257).

En esta línea, señala Ramírez Cendrero (2009) tres aspectos fundamentales a través de los cuales identificar la reconfiguración de la DIT: en primer lugar, un carácter cada vez menos complementario con algunos capitales semiperiféricos actuando de forma dinámica en la economía mundial, siendo China un caso paradigmático. En segundo lugar, una configuración crecientemente competitiva consecuencia del espacio único para la reproducción que genera la internacionalización del proceso productivo. Por último, una tendencia hacia la “convergencia del desempeño del capital entre las diferentes áreas económicas” (Ramírez Cendrero, 2009, p. 3), causa de procesos significativos como las privatizaciones o la profundización de la orientación exportadora de las economías periféricas. Por otro lado, Di Filippo (1998) advierte en el centro y en la periferia, un

---

<sup>5</sup> En términos de Baran (1957).

<sup>6</sup> Para una profundización sobre estas posiciones, véase Astarita, (2010).

traslado cada vez mayor de medios de producción desde los sectores productivos hacia el sector servicios.

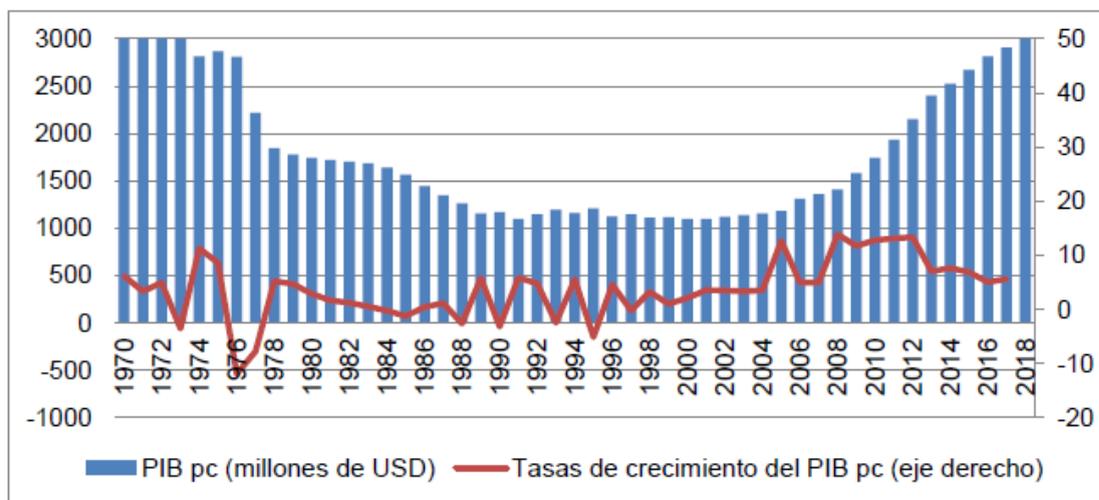
Para poder comprender por qué se perpetúa esta relación polarizante en la economía mundial, es imprescindible tomar en cuenta el concepto de imperialismo entendido como “el carácter permanente de la expansión globalizada del capitalismo que, desde sus orígenes hasta hoy, siempre ha producido la polarización de la riqueza y del poder en beneficio de los centros” (Amin, 2005, p.12). En esta “nueva mundialización imperialista ya no se trata de la ostentación del monopolio industrial del centro, sino de asegurarse el control de las tecnologías, los mercados financieros, el acceso a los recursos naturales del planeta, de las TIC y de las armas de destrucción masiva” (Amin, 2009). Bajo esta lógica imperialista y como semiperiferia cada vez más potente, el auge de la presencia del capital chino en las economías africanas está cada vez menos interesado en la extracción de recursos naturales, siendo otras sus motivaciones (Lopes, 2019).

En definitiva, lo que se pone de manifiesto en esta discusión es que el conflicto CP en las últimas décadas ha sufrido diversas transformaciones pero sigue plenamente vigente, e incluso agravado por las nuevas condiciones. Uno de los principales desafíos a la luz de lo recién expuesto es comprender cuáles son las posibilidades de desarrollo para las economías periféricas en el nuevo contexto de la economía mundial. El caso de Yibuti, con todas sus particularidades, es un reflejo de ello.

### **3. ESTRUCTURA ECONÓMICA DE YIBUTI (2000-2018): HACIA UNA MAYOR POLARIZACIÓN**

Sin duda el rápido crecimiento que ha experimentado el PIB per cápita de Yibuti es uno de los primeros aspectos que indican el creciente interés que los capitales externos han mostrado recientemente en esta economía. Desde una perspectiva de largo plazo, este indicador ha evolucionado como sigue (gráfico 3.1.)

Gráfico 3.1. Yibuti: evolución del PIB per cápita 1970-2018 (dólares constantes de 2015)



Fuente: elaboración propia a partir de UN

De acuerdo con esta evolución, puede apreciarse cómo, tras periodos convulsos como los años previos y posteriores al logro de la independencia (1977), el periodo de guerra civil (1991-1994) y las reformas de ajuste por parte del FMI y el BM, a partir del año 2000 Yibuti comienza a mostrar tasas de crecimiento sostenido por lo que va a ser a partir de entonces cuando se centre el análisis de este trabajo, siendo dicho periodo el que va a expresar mejor las especificidades de la economía yibutiana.

Como principal particularidad de esta economía africana, además de su pequeño tamaño (23.200 km<sup>2</sup> y menos de un millón de habitantes) destaca su posición de enclave geográfico. Por ello, la geoestrategia es un concepto fundamental para entender la realidad socio-económica de Yibuti. Así, en este trabajo se parte de la concepción más “amplia y profunda” propuesta por Baños (2017, p. 13) que entiende la geopolítica como “la actividad que se desarrolla con la finalidad de influir en los asuntos de la esfera internacional, entendido este ejercicio como la aspiración de influencia a escala global, evitando, al mismo tiempo, ser influidos” siendo la geoestrategia aquella “concepción y puesta en práctica de líneas de acción para alcanzar los objetivos marcados por la geopolítica” (Baños, 2017, p. 14-15).

A continuación, se analizará la estructura económica yibutiana a partir del año 2000, observando la especial incidencia que sobre ella tiene la geoestrategia, tanto en su

dinámica interna como en su forma de inserción externa y observar así su potencial en base a las nuevas líneas de desarrollo nacionales.

### 3.1. DOTACIÓN DE RECURSOS PRODUCTIVOS

Las condiciones materiales de la sociedad yibutiana se asientan sobre la base de una estructura productiva que determinará el tipo de inserción externa de dicha economía. El preciso análisis de esta estructura requiere, en primer lugar, abordar cuáles son los recursos que participan en el proceso productivo, con el objetivo de conocer, por un lado, sobre qué base ha descansado hasta ahora y, por otro, cuál es su potencial.

#### 3.1.1. La geoestrategia como recurso natural

El clima árido y la pequeña superficie del terreno yibutiano son la principal causa de que la producción agrícola sea prácticamente nula, haciéndose imprescindible importar el 90% de los bienes de consumo necesarios. La tierra arable, forestal y de aguas fluviales oscilan los irrisorios 20 km<sup>2</sup>, 56 km<sup>2</sup> y los aún más preocupantes 20 km<sup>2</sup>, respectivamente (FAO, 2020). Así, el área agrícola se usa eminentemente para el pastoreo siendo la ganadería la que aporta la mayoría del valor añadido en el sector primario. Por otro lado, en los últimos años se han encontrado yacimientos de diversos recursos naturales como oro en la zona de Dikhil (Gobierno de Yibuti, 2016).

Asimismo, los aumentos del consumo de agua y energía eléctrica generados por el mayor dinamismo de la economía y por el aumento de la población no pueden satisfacerse con una producción interna que crece a un ritmo menor, lo que ha supuesto importar dichos recursos principalmente desde Etiopía (Ministère de l'Économie, varios años<sup>7</sup>).

A pesar de esta escasez Yibuti, posee un importante recurso altamente atractivo para los intereses del capital internacional: su posición geoestratégica. Para comprender el alcance de su influencia se hace imperativo dilucidar cuáles son los determinantes geográficos y políticos que marcan este atractivo, señalándose tres como los más característicos.

En primer lugar, *la salida al mar*. Con una línea de costa de 370 km, el acceso a rutas comerciales marítimas es uno de los principales atractivos de Yibuti, que ofrece

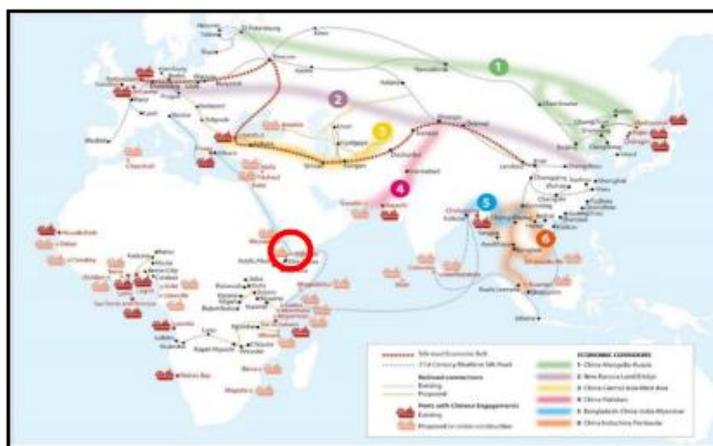
---

<sup>7</sup> Se disponen de datos de los años 2005-2013.

una conexión directa al mercado asiático, el Mar Mediterráneo y los países del golfo Pérsico. Este hecho no es solo importante para el propio país, sino que va a ser objeto de interés de otras economías como la etíope, la más dinámica desde el año 2000 en la región del Cuerno de África (FMI, 2017).

En segundo lugar y en estrecha relación con lo anterior, *la conexión con otros mercados de mayor tamaño*. Así, Etiopía pierde su salida al mar en 2002 por lo que la costa yibutiana se convierte en su principal conexión con el mercado mundial, tal y como demuestra el hecho de que el 90% de las importaciones de Etiopía pasan por este país (Gobierno de Yibuti, 2016). Otra muestra de esta posibilidad de conexión es la participación explícita de Yibuti en el “Belt and Road Initiative” (BRI) llevado a cabo por China desde 2013:

Imagen 3.1.: Distribución geográfica del proyecto “One Belt, One Road”

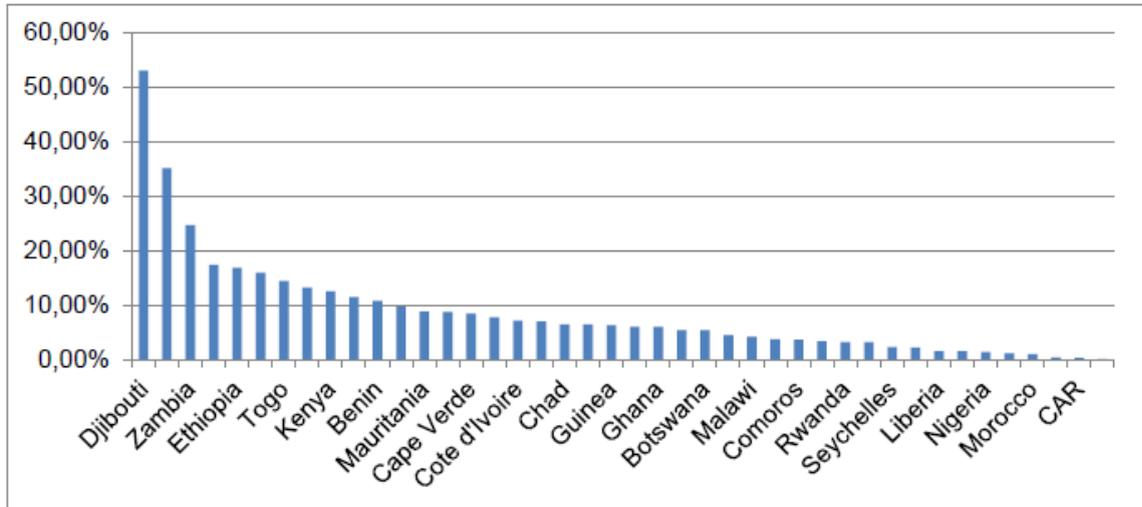


Fuente: OECD

De hecho, según los datos del China Africa Research Initiative (CARI) y del Banco Mundial (BM), sumando las cantidades totales en concepto de préstamos que han recibido los países africanos<sup>8</sup> por parte de China entre los años 2000-2017, Yibuti es el país que más montante ha acogido en relación con el PIB de 2017 con un 53% (gráfico 3.2.):

<sup>8</sup> No hay datos para Sudán del Sur ni Eritrea

Gráfico 3.2. Cantidad total de préstamos recibidos por China sobre el PIB de 2017 (%  
2000-2017)

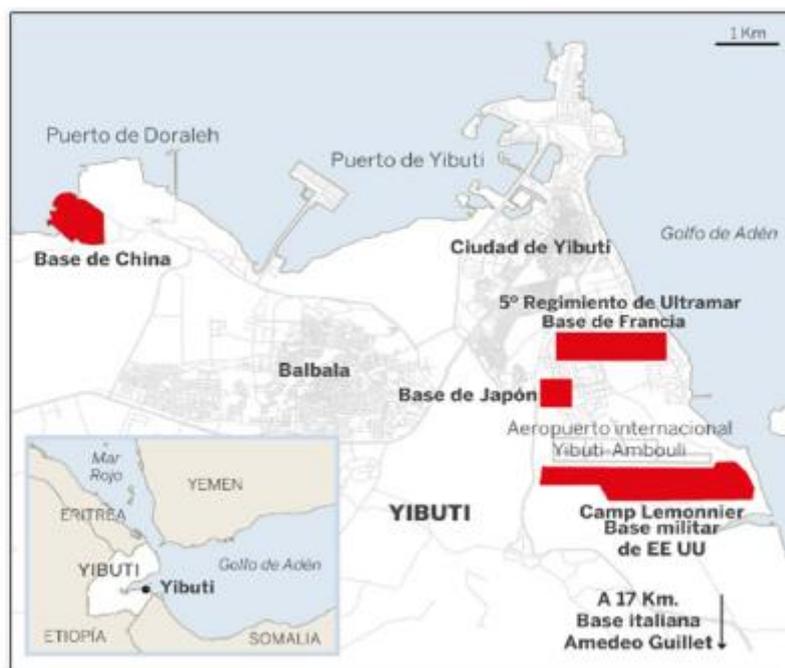


Fuente: elaboración propia a partir de CARI y BM

Otro mercado importante al que país africano está ligado por su cercanía geográfica y cultural, es el de los países del golfo Pérsico, a través del estrecho de Bab el Mandeb, uno de los enclaves geográficos del comercio mundial en general y del petróleo e hidrocarburos en particular, acogiendo el 30% de este último (Shánchez y Palacián, 2018). Asimismo, Yibuti comportaría un importante polo económico alrededor del canal de Suez con acceso directo al mar Rojo.

Como tercer determinante, se señala el hecho de que el país africano conforma una *zona pacífica* siendo el estado más estable del Cuerno de África (Montoya, 2015; Arancón, 2016). Como mejor evidencia de ello, Francia, Estados Unidos, Japón, Italia y China han establecido allí una base militar (Sánchez y Palacián, 2018) y países como España, Alemania y Arabia Saudí tienen presencia militar o están en proceso de tenerla.

Imagen 3.2. Bases militares extranjeras en Yibuti



Fuente: El País

Teniendo en cuenta que hay una base militar por cada 4.640 km<sup>2</sup>, siendo el segundo país más pequeño de África, y el débil desarrollo de sus fuerzas productivas que lo hacen más vulnerable a las dinámicas externas, se pone de manifiesto la evidente e inevitable influencia de la geopolítica sobre la sociedad yibutiana y su economía.

### 3.1.2. Gran ejército industrial de reserva<sup>9</sup>

Si bien no hay información específica para la población activa, existe un considerable aumento de la población del 2% anual en el periodo analizado. Además, aquellas personas en edad de trabajar habrían pasado de significar un 55% del total (2000) a un 66% (2018), creciendo más rápido que la población total. Esta población activa potencial se ve incrementada dado que Yibuti es receptor neto de inmigrantes durante todo el periodo observado con un 12% de su población compuesta por inmigrantes de los cuales el 70% tiene entre 20 y 64 años (UN DESA, 2020).

<sup>9</sup> Se asume una especial escasez de datos sobre dotación de trabajo.

No obstante, la mayor parte del empleo en Yibuti es informal (Ministère de la Promotion de la Femme, 2011) y el desempleo persiste a pesar del crecimiento del PIB. Según el World Food Programme (2019) en el país africano existe un 62,8% de desempleo juvenil, además de un desempleo general masculino del 54,6% y femenino del 68,6%.

Respecto al poco empleo formal generado, este se sitúa en el sector público, los transportes, el comercio y el fomentado por las bases militares y administraciones internacionales, según la información aportada por el *Ministère de l'Economie* en el período 2003-2009. Sin embargo, este no representa ni el 0,5% del total de la población entre 15 y 64 años en 2009. Como se puede comprobar, la incidencia en el empleo es prácticamente testimonial y de acuerdo con el FMI (2017) los sectores productivos en auge siguen sin contribuir a la generación de fuerza de trabajo, principalmente porque la mano de obra requerida es de alta cualificación y esta se cubre en su mayoría con trabajo extranjero (FMI, 2017).

### 3.1.3. *Creciente dotación de capital*

Por su parte, para abordar la dotación de capital se analizan los datos de formación bruta de capital fijo (FBCF)<sup>10</sup> ofrecidos por UNECA (2020) y estos muestran claramente una tendencia positiva con una primera etapa de tasas de crecimiento anual del 70% que se ve interrumpida en 2010 para volver a recuperarse, aunque a un ritmo menor. Como se indicará más adelante, la mayor parte de esta inversión será pública, siguiendo la estrategia de desarrollo del gobierno (FMI, 2019) y, comparando con los datos de Faostat (2020) el 99,9% de la misma, durante todo el periodo, se concentraría en sectores no agrícolas.

Además, si se calcula el nivel de capitalización de la economía yibutiana en relación al producto<sup>11</sup>, se aprecia que ha pasado del 7% (2000) al 33% (2017), aunque a partir de 2015 sus tasas de variación anuales comienzan a ser negativas. Esto se explica en gran parte por la ralentización de las tasas de crecimiento de la FBCF a partir de la Gran Recesión, con un repunte durante los años en los que China comienza financiar la creación de capital fijo yibutiano. En los siguientes años, en los que cesan esas

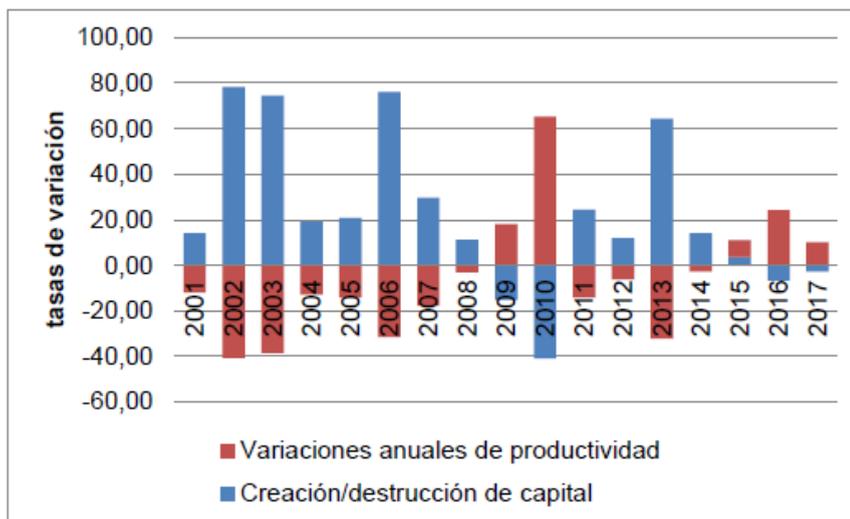
---

<sup>10</sup> No existe información sobre la evolución del stock de capital.

<sup>11</sup> Asumiendo que lo más correcto sería trabajar con datos de capital fijo no residencial, este se calcula de forma aproximada como FBCF/PIB.

entradas de capital, es cuando la productividad de la FBCF comienza a crecer (gráfico 3.3.) como muestra de la consolidación del capital anteriormente acumulado en el proceso productivo.

Gráfico 3.3. Crecimiento y productividad del capital en Yibuti (2001-2017)



Fuente: elaboración propia a partir de UNECA

En definitiva<sup>12</sup>, partiendo de una baja disponibilidad de recursos, la estrategia de desarrollo yibutiana parece estar abocada a la explotación de su principal “recurso natural”: su posición geoestratégica. Para ello, ha aumentado significativamente su dotación de capital que en los últimos años parece estar incrementando su productividad contribuyendo de esa forma al crecimiento económico. Este, sin embargo, no se está traduciendo en un aumento de la fuerza de trabajo, la cual parece quedar relegada a un gran ejército industrial de reserva, lejos de conformar una clase trabajadora organizada que ostente un papel activo en la lucha de clases.

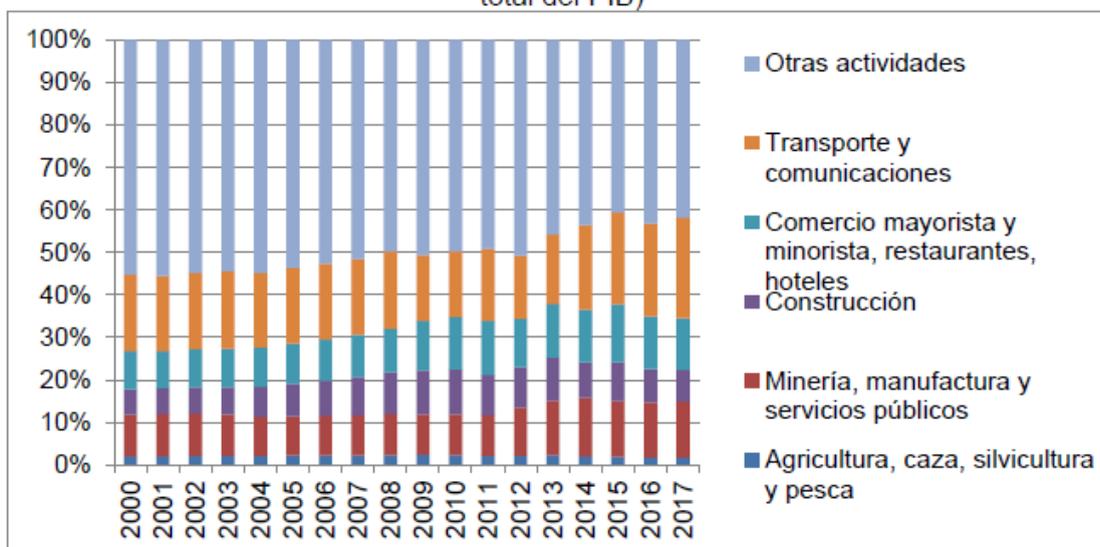
<sup>12</sup> Se remite a futuras investigaciones el abordaje de la base tecnológica que se verá motivada a medida que se vayan desarrollando las fuerzas productivas.

### 3.2. ESTRUCTURA SECTORIAL: AUSENCIA DE UN TEJIDO PRODUCTIVO SÓLIDO

El segundo aspecto de la estructura productiva que debe abordarse para completar su correcto análisis es su estructura sectorial, que determinará cuál es el eje de la acumulación yibutiana.

Como muestra el gráfico 3.4., el sector terciario es el claro protagonista. Según los datos de UNECA<sup>13</sup>, el peso del mismo sobre el PIB nunca presenta valores menores al 75%<sup>14</sup>. En el caso del sector secundario<sup>15</sup>, a pesar de haber experimentado un crecimiento de cuatro puntos porcentuales en el periodo 2000-2017 (de un 15,8% del PIB a un 19,9%), los máximos alcanzados fueron del 22% en los años 2013 y 2014 por lo que esta subida parece no llegar a consolidarse. Por su parte, el sector primario apenas supera el 2% del PIB.

Gráfico 3.4. Evolución sectorial de la estructura productiva yibutiana, 2000-2017 (% del total del PIB)



Fuente: elaboración propia a partir de UNECA

<sup>13</sup> Comisión Económica para África, organismo fundado por Naciones Unidas en el año 1958.

<sup>14</sup> Para alcanzar el peso que la UNECA otorga a cada uno de los tres sectores (primario, secundario y terciario), “otras actividades” deben incluirse en el sector terciario.

<sup>15</sup> Minería, manufactura y servicios públicos se analizan en conjunto (aunque los últimos sean, en realidad, sector terciario) de acuerdo con la desagregación sectorial que utiliza la fuente.

La principal producción del ínfimo sector primario se concentra en la ganadería y la pesca, por lo que la agricultura apenas produce valor en la economía yibutiana debido a la escasez de tierras potencialmente agrícolas. Como resultado, Yibuti es enormemente dependiente del mercado exterior, importando productos básicos que merman su demanda y debilitan su posición en la economía mundial.

En cuanto al sector secundario, destaca la partida de “minería, manufactura y servicios públicos” como una de las más dinámicas con un crecimiento medio en el periodo de 6,3%. Si se considera solo la minería y los servicios públicos es posible apreciar cómo ese crecimiento ha sido conducido por estos subsectores que han crecido un ritmo del 6,7%, apuntando a un débil peso de la industria. Por tanto, este impulso obedecería a la creciente importancia del sector público y a un potencial minero que ha sido captado rápidamente por el capital internacional<sup>16</sup>.

Sin duda, la posición geográfica de Yibuti posibilita que en el sector terciario se concentre la mayoría de la producción nacional. En este sentido, se aprecia una diversificación dentro de los servicios en detrimento de “otras actividades” que hasta el año 2007 significaban más del 50% del PIB y en las que se incluyen mayoritariamente servicios financieros y servicios a las bases militares (FMI, 2016). No cabe duda de que sigue siendo la partida más importante pero los sectores de “comercio mayorista y minorista, hostelería y restauración” y “transporte y comunicaciones” han mostrado una importante diligencia a nivel de toda la economía con un crecimiento medio durante los años observados de 6,3% y 6,1%, respectivamente. Ambos sectores, teniendo en cuenta las condiciones de la demanda que se abordarán más adelante, están estrechamente relacionados con el mercado exterior y con la posición de Yibuti en la economía mundial. De hecho, venían mostrando altas tasas de crecimiento anual<sup>17</sup> y en 2016 son señalados por las autoridades yibutianas como sectores estratégicos en el documento *Vision Djibouti 2035*, tal y como se mostrará en el último apartado. Así, y adelantando lo que se va a abordar en el análisis de la inserción externa, junto a los servicios militares (“otras actividades”), el transporte y las telecomunicaciones van a

---

<sup>16</sup> En el año 2012, coincidiendo con el auge de esa partida, la empresa transnacional extractiva “Thani Stratex”, firma un acuerdo de concesión para explotar los yacimientos mineros: <http://thanistratex.com/>

<sup>17</sup> En el año 2009 “comercio mayorista y minorista, hostelería y restauración” crece un 19% anual y en el 2014 “transporte y telecomunicaciones” un 34%.

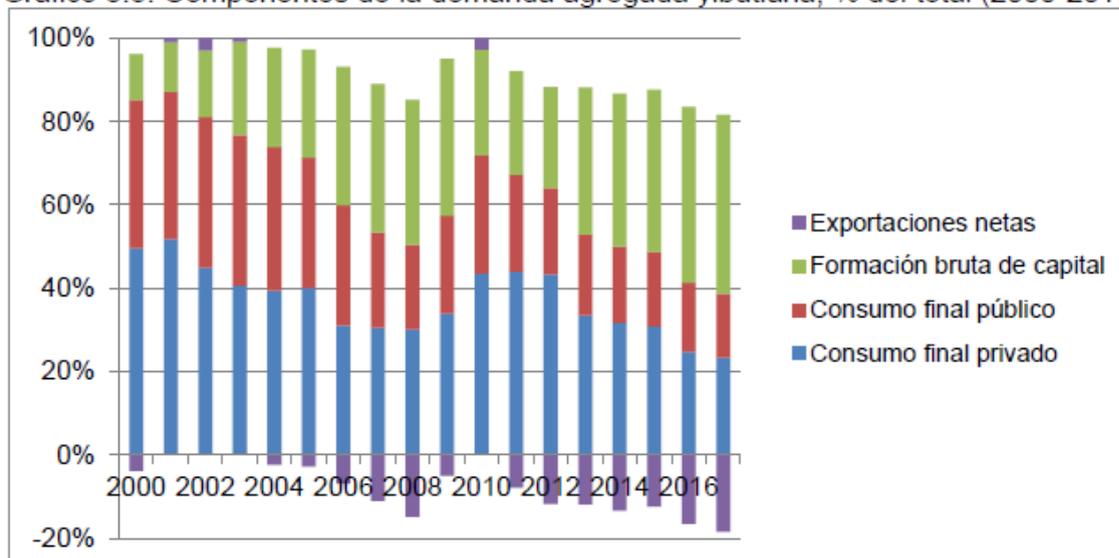
representar la mayor parte de las exportaciones yibutianas y, por tanto, serán los principales generadores de ingresos.

Recapitulando, esta distribución sectorial confirma la ínfima existencia de un tejido productivo sólido en Yibuti respondiendo en su práctica totalidad al principal recurso con el que cuenta: su posición geoestratégica. Esto además complica la posibilidad de alcanzar cierta diversificación productiva. Asimismo, los sectores que han ostentado mayor crecimiento siguen perteneciendo al ámbito de los servicios y centrados en el ámbito de la circulación del capital sin alentar un proceso de industrialización.

### 3.3. DINÁMICA DE LA DEMANDA AGREGADA

Para determinar qué componentes de la demanda agregada impulsan el crecimiento económico del país, se observa la evolución e importancia relativa que cada uno de ellos tiene con respecto al PIB, distinguiendo entre demanda interna y externa y aludiendo a su naturaleza pública o privada.

Gráfico 3.5. Componentes de la demanda agregada yibutiana, % del total (2000-2017)



Fuente: elaboración propia a partir de UNECA

El gráfico 3.5. muestra cómo la demanda externa (exportaciones netas), al ser negativa durante la mayoría de años, merma la renta nacional. Mientras, la demanda interna, está cada vez más copada por la inversión total<sup>18</sup>.

### 3.3.1. Demanda interna yibutiana: la inversión pública como eje del crecimiento

El consumo final total, elemento más importante en la demanda agregada yibutiana, tiene un peso relativo no tan relevante en tanto que economía periférica. En comparación con Etiopía, existe una diferencia de diez puntos porcentuales, aproximadamente, durante todo el periodo establecido.

A nivel tendencial, el primer cambio apreciado es una importante disminución en el peso relativo del consumo final pasando del 55% del total de la demanda agregada en el año 2000 a tan solo el 30% en 2017. Distinguiendo entre consumo final privado y público, el peso de este último se mantiene estable en torno al 20% hasta 2006, momento en el que comienza a disminuir hasta alcanzar el 12% de 2017. A pesar de este decrecimiento, es un valor importante que, unido al aumento medio en términos absolutos de un 4,3% en los años observados, apunta hacia el Estado como un sujeto relevante de la economía en Yibuti.

En cuanto al destino de ese consumo público, la mayor parte es improductivo, concentrándose en educación, gasto militar y sanidad<sup>19</sup>, observándose además desde 2015 un estancamiento del mismo como reacción a las presiones de las políticas de ajuste permanente del FMI y del BM que obligan a la reducción del déficit público.

Por su parte, el gasto en consumo final privado ha aumentado en términos absolutos un 4,8% y, más que acompañar a la tendencia de la renta nacional total, sigue el comportamiento de las importaciones. Así, de acuerdo con el *Global Consumption Database* (2020), en 2015<sup>20</sup> el total de los hogares yibutianos dedicaron el 75% de sus ingresos al consumo de necesidades básicas, partidas que, en su mayoría, el mercado nacional es incapaz de proveer. Si además se observa esa distribución del patrón de

---

<sup>18</sup> Aproximada por la formación bruta de capital (FBC).

<sup>19</sup> Datos del BM aunque no para todos los años del periodo (2000-2017).

<sup>20</sup> Solo hay información para ese año.

consumo en los grupos de menor y mayor ingreso<sup>21</sup>, el consumo de necesidades básicas asciende hasta el 86% para los primeros y desciende hasta 30% para los segundos. Esto en parte viene motivado por una regresiva distribución de la renta, analizada más adelante.

Como contrapartida de la disminución del peso relativo del consumo, la segunda tendencia observada importante es un aumento de la inversión que pasa de significar un 7% del total en el año 2000 a un 32% en 2017. Sin embargo, este crecimiento no se ve acompañado por una subida en su tasa de eficiencia<sup>22</sup>, la cual asciende de un

0,05 a un 0,2 entre 2000-2017 pero mostrando una alta volatilidad. Por tanto, aunque los niveles absolutos de inversión estén aumentando, su eficiencia con respecto al crecimiento de la producción, parece no consolidarse.

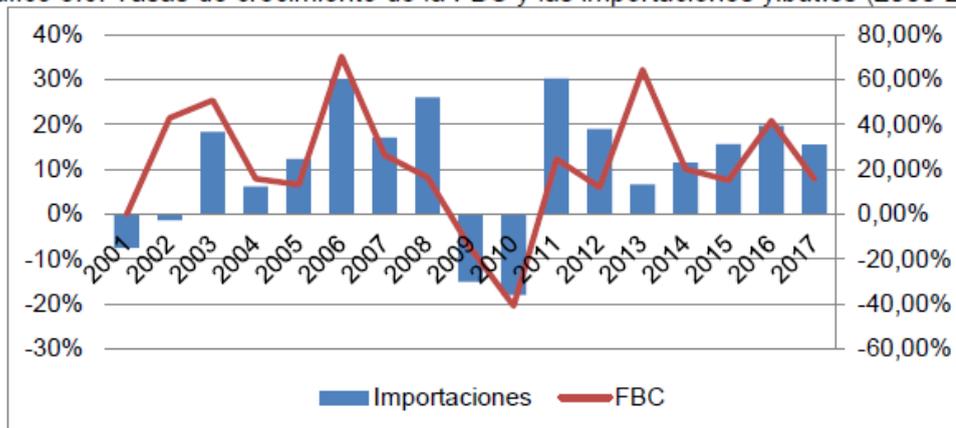
Además, se observa cómo a medida que aumenta la relevancia relativa de la inversión, lo hace también el saldo negativo de las exportaciones netas, promovido principalmente por el auge de las importaciones. Se pone así de manifiesto la debilidad de la estructura sectorial yibutí la cual, a medida que eleva su ritmo de acumulación, se ve obligada a aumentar la demanda de producción extranjera, siendo incapaz de abastecer al mercado interno (gráfico 3.6.).

---

<sup>21</sup> La fuente considera como grupo de ingreso más bajo a aquellas personas ingresando menos de 2,97 dólares al día y como grupo de ingreso más alto a aquellas ingresando más de 23,03 dólares al día.

<sup>22</sup> Mediante el indicador propuesto por Palazuelos (2000):  $Y_t - Y_{t-1} / I_t$ . No se ha podido discernir la inversión residencial de la no residencial pero, analizando la distribución sectorial de la inversión pública, que es mayoritaria, la mayor parte es no residencial. La inversión se ha estimado mediante la FBCF (UNECA).

Gráfico 3.6. Tasas de crecimiento de la FBC y las importaciones yibuties (2000-2017)



Fuente: elaboración propia a partir de UNECA

De acuerdo con el FMI (2019), a partir 2013<sup>23</sup>, exceptuando ese año, más de la mitad de la inversión total realizada en Yibuti fue llevada a cabo por el gobierno, detrás de la cual se encuentran grandes empresas públicas como la Office National des Eaux de Djibouti (ONED), Electricité de Djibouti (EDD) o Djibouti Télécom (DT). Como se acaba de apuntar, la presión por cumplir con los objetivos de déficit público resultó en una reducción del mismo del 15,8% del PIB (2015) a un 2,5% (2018), pero esta fue conducida por la disminución del gasto en consumo, manteniendo, e incluso aumentando, el gasto en inversión pública (FMI, 2019). La gestión de estas inversiones públicas está dirigida principalmente por personas relacionadas con el presidente Aboubaker Omar Hadi (Africa Intelligence, 2019), revelándose así una clase rentista en el seno del Estado especialmente privilegiada desde la que se conduce el proceso de acumulación.

En cuanto a qué sectores acogen esa inversión, si bien no hay información para el caso de los flujos privados, hasta el año 2013, a través del análisis de los programas de inversión pública divulgados por el Ministerio de Economía de Yibuti durante el periodo 2000-2013, sí es posible analizar cierta evolución<sup>24</sup>. En primer lugar, se aprecia un claro cambio de distribución en el que las inversiones dirigidas a educación y sanidad financiadas principalmente a través de donativos de los organismos

<sup>23</sup> La ausencia de datos hace imposible discernir exactamente qué parte de la inversión es pública o privada.

<sup>24</sup> Los sectores diferenciados son: agricultura y pesca, instalaciones hidráulicas públicas, medio ambiente, agua/energía, carreteras, infraestructuras públicas, urbanismo y vivienda, asuntos sociales, educación, sanidad y apoyo a la gestión económica.

internacionales<sup>25</sup> van perdiendo cada vez más peso en pro de aquellas destinadas a mejorar las infraestructuras y las comunicaciones a nivel nacional, principalmente carreteras, provisión de agua y energía y urbanismo y vivienda; financiadas en su mayoría a través de préstamos provenientes de países como China, Emiratos Árabes, Kuwait o Etiopía.

Por otro lado, a partir de 2014, el gobierno centró aún más la atención inversora en los sectores del transporte, las TIC y el comercio mediante importantes planes de inversión financiados con préstamos en términos de condicionalidad o semicondicionalidad; lo que, por otro lado, se ha visto ratificado en la creciente participación de estos sectores en la estructura productiva. Una consecuencia inmediata de este auge se encuentra en el ascenso de la deuda externa yibutí que pasa de un 34% del PIB en 2013 a un 71% en 2018, dos tercios de la cual está soportada por dichas empresas públicas siendo un 77% de la misma financiada por el Exim Bank of China (Eximbank) (FMI, 2017), aumentando así la desconexión entre los intereses nacionales y los extranjeros.

Por último, si se tiene en cuenta que la mayoría de estas inversiones responden a una lógica de deslocalización productiva en la que también se ven implicados otros capitales internacionales, la rentabilidad no podrá ser ignorada y será esta la que decidirá en última instancia qué sectores reciben más inversión. En el caso de la inversión pública, esta no será tan determinante en el corto plazo pero sí en el largo<sup>26</sup>. Para la inversión privada, sería necesario observar los datos de la tasa de beneficio empresarial que, teniendo en cuenta lo anterior, no es de esperar que sean muy elevados pero, dado su auge (FMI, 2019), es claro que cada vez tendrán más relevancia<sup>27</sup>.

### 3.3.2. *Demanda externa: la confirmación de la desarticulación del tejido productivo*

A través del saldo de la demanda exterior se patentó la relación existente entre el gasto de la economía yibutiana y su producción. Tal y como se apreciaba en el gráfico

---

<sup>25</sup> La mayoría de los donativos en educación y sanidad provienen de la ONU, el Banco Africano de Desarrollo o el Banco Interamericano de Desarrollo.

<sup>26</sup> Pueden consultarse ejemplos de reclamos de compensaciones de los países inversores a Yibuti cuando estos ven que sus expectativas de rentabilidad no se van a cumplir en ION (2016) e ION (2018).

<sup>27</sup> No existe ninguna fuente que recoja ese dato.

3.5., para la mayor parte de los años observados y consolidándose de forma patente a partir del 2011, el gasto es mayor que la producción. Teniendo en cuenta la relación tan directa que tanto el consumo como la inversión han mostrado con la senda de las importaciones, este hecho que se venía dibujando, se consolida con el saldo negativo de la demanda externa.

A partir del año 2012 se aprecia una espectacular subida tanto de las importaciones como de las exportaciones de bienes y servicios. Así, calculando la tasa de apertura<sup>28</sup> de la economía yibutí y comparando la misma para el caso de Etiopía, en el año 2000, esta ascendía a un 65% frente a un 24%, respectivamente, continuando la diferencia en el año 2017 (80% y 40%, respectivamente). Es decir, la dependencia de Yibuti del mercado mundial se ha visto profundizada a medida que sus tasas de crecimiento económico e inversión han crecido.

En términos absolutos, las exportaciones han crecido a un ritmo medio del 6% en los diecisiete años observados, mientras que las importaciones lo han hecho al 10%, tres puntos porcentuales por encima del crecimiento medio del PIB (UNECA, 2020). Las primeras se han concentrado en los sectores de servicios estratégicos señalados anteriormente que, además, conducen la oferta productiva: transporte y telecomunicaciones. Para las segundas, si bien las importaciones de servicios (agrupadas en los mismos sectores que las exportaciones) han aumentado significativamente desde 2012, evidentemente son protagonistas las mercancías.

Hasta aquí, el análisis de la demanda agregada yibutiana ha corroborado cómo la inversión es el elemento que está conduciendo el crecimiento económico y cómo el Estado tiene un papel crucial en este dinamismo acogiendo en su seno a la clase rentista. Sin embargo, este patrón, unido a un saldo negativo de la demanda externa que muestra la desarticulación del tejido productivo de Yibuti, está alimentado por un endeudamiento cada vez mayor con los capitales internacionales, sobre todo, chinos.

#### 3.4. *DISTRIBUCIÓN DE LA RENTA*

Para analizar con precisión cómo se distribuye la renta en Yibuti, sería necesario obtener los datos sobre la distribución funcional de la misma, distinguiendo entre remuneración de asalariados, excedente bruto de explotación e impuestos y subvenciones

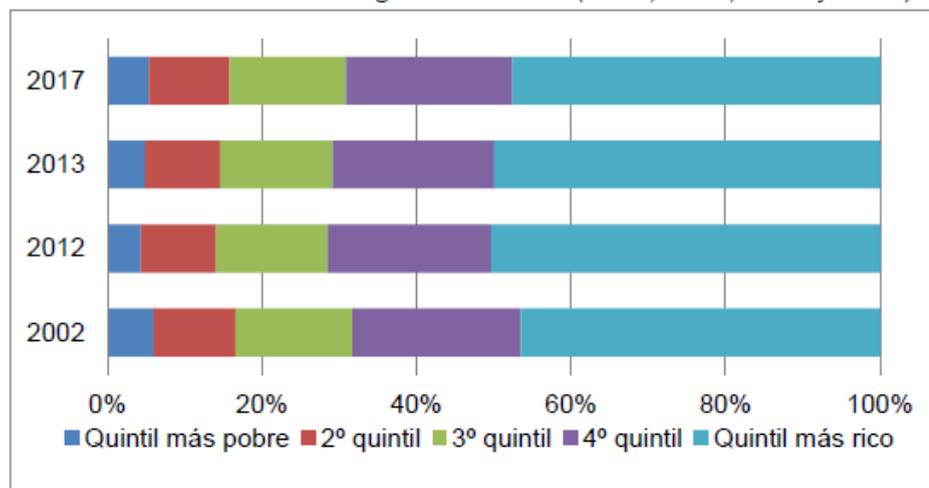
---

<sup>28</sup>  $(X+M)/PIB$

sobre la producción y la importación. No obstante, teniendo presente la conformación de clases anteriormente comentada, con una clase trabajadora que participa en el proceso productivo de forma muy precaria y una clase rentista afincada en las distintas instituciones estatales, es de esperar que, en el marco de este conflicto de clases, esta última sea la que absorba una parte importante del excedente económico nacional.

Precisamente en este sentido apuntaba la desigualdad en el patrón de consumo comentada en el apartado anterior, así como la evolución por quintiles de la distribución del ingreso revelada en los datos del BM:

Gráfico 3.7. Distribución del ingreso en Yibuti (2002, 2012, 2013 y 2017)



Fuente: elaboración propia a partir del BM

Aunque se muestran pocos datos, puede observarse cómo esta distribución ha evolucionado regresivamente, aumentando su poder adquisitivo el quintil más rico en detrimento del más pobre mientras que el resto de segmentos permanecen prácticamente estáticos.

Ahondando más en esta dirección, en los escasos datos que el BM ha recogido sobre los diferentes niveles de pobreza considerados, no se observa ninguna mejora, con un porcentaje de personas que viven con menos de 3,20 dólares al día del 40% en 2017 (38% en 2012) y un 32% para personas que viven con menos de 5,5 dólares diarios (2017), la misma cifra que en 2012.

Si bien no es posible conocer el impacto exacto de las coberturas públicas a través del gasto en educación, sanidad y de la Caja Nacional de la Seguridad Social creada en 2008, a la luz de los datos anteriores y aludiendo a la reducción de este tipo de gastos mostrada en el apartado 3.3.1. en favor de otro tipo de inversiones, la incidencia parece escasa. Como muestra de ello, Yibuti desciende 24 puestos en el ranking mundial de IDH (PNUD, 2020) si se prescinde del nivel de renta nacional per cápita.

Por tanto, la conformación de clases de Yibuti ha fomentado que los altos niveles de crecimiento económico no reviertan en modo alguno sobre la mayoría de la población, explicado en parte por su débil participación en el proceso productivo, pero, sobre todo, por la existencia de una clase rentista acogida en el seno del Estado que acapara la mayor parte del ingreso nacional de manera improductiva haciendo que cualquier tipo de instrumento público redistributivo sea meramente declaratorio.

### 3.5. *INSERCIÓN EXTERNA*

El modo de inserción externa de cualquier economía es clave para entender cuál es su posición en la DIT así como el posible potencial de la misma sobre su desarrollo. No obstante, para el caso de Yibuti, esta inserción va a ser especialmente importante, habiéndose señalado ya ciertos aspectos que lo corroboran: su posición geoestratégica, la necesidad de importar bienes de subsistencia, el requisito cada vez mayor de captar financiación exterior y una estructura productiva que responde lógicamente a esta realidad.

Con el propósito de entender cuál es la dinámica de esa inserción externa y la dimensión que ostenta el sector servicios en ella, en este apartado se abordarán dos aspectos fundamentales: la inserción comercial (bienes y servicios) de Yibuti mediante un análisis sectorial y geográfico y la evolución de los flujos de financiación sobre las que se sustenta lo anterior.

#### 3.5.1. *Análisis comercial: relaciones de dependencia*

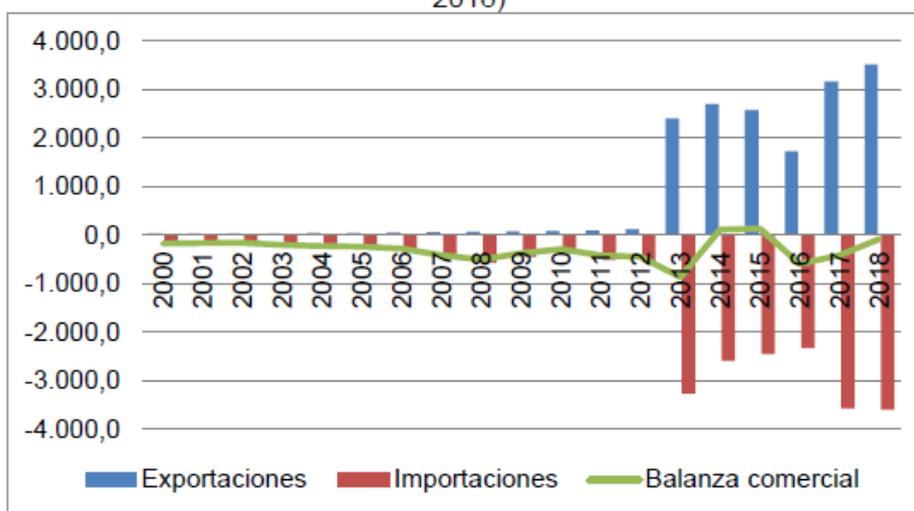
El déficit permanente que muestra la balanza comercial (gráfico 3.8), exceptuando los años 2014-2015<sup>29</sup>, y que es el principal generador de pagos corrientes, se explica principalmente por la desarticulación de la oferta productiva antes abordada que es

---

<sup>29</sup> El superávit en esos años se explica sobre todo por la caída de las importaciones.

incapaz de responder a las necesidades de consumo del mercado interno. Detrás de las relaciones de exportación e importación de bienes se puede apreciar de forma patente cómo el capital extranjero está alimentando el papel dependiente de la economía yibutiana.

Gráfico 3.8. Evolución de la balanza comercial yibutiana, millones de dólares (2000-2018)



Fuente: elaboración propia a partir del FMI

En primer lugar, destaca la creciente diversificación de las importaciones, disminuyendo el peso relativo de los productos primarios y poniéndose de nuevo de manifiesto la debilidad de su estructura productiva. Más concretamente destacan, tanto bienes destinados a cubrir necesidades básicas (alimentos, textil y medicamentos) como medios de producción, principalmente petróleo refinado, productos de metalurgia, químicos, vehículos, maquinaria y electrónica (Atlas de Complejidad Económica, 2020).

En segundo lugar y según los datos del FMI (2020), se aprecia un cambio en el tipo de socio importador, pasando de países centrales a semiperiféricos, mayoritariamente. La excepción sería Francia, la cual no ha dejado de ser la primera economía proveedora de Yibuti aunque su peso relativo ha disminuido significativamente. Países como Italia, Reino Unido o Japón, han dejado de estar entre los cinco primeros importadores desde 2009 para dar paso a India o China. Este último apareció en 2012 con casi el 8% del total de los bienes importados, aumentando hasta alcanzar el 12% de 2018. Destacan también los países del golfo Pérsico como Emiratos Árabes, Qatar o Arabia Saudí. No obstante, es crucial señalar el aspecto más importante a la luz de lo recién observado:

todos estos países que han ido adquiriendo relevancia como suministradores clave del proceso productivo de la economía yibutiana tienen algún otro tipo de interés con ella más allá del estrictamente comercial. Por ejemplo, el acceso a mercados más grandes (el caso de China con el BRI), control del comercio de petróleo (países del golfo Pérsico) u otra serie de beneficios obtenidos por la posición geoestratégica yibutiana (India). Además, como se verá, estas relaciones se traducen en una serie de flujos financieros camuflados bajo el pretexto del desarrollo económico que profundizan la naturaleza dependiente de Yibuti.

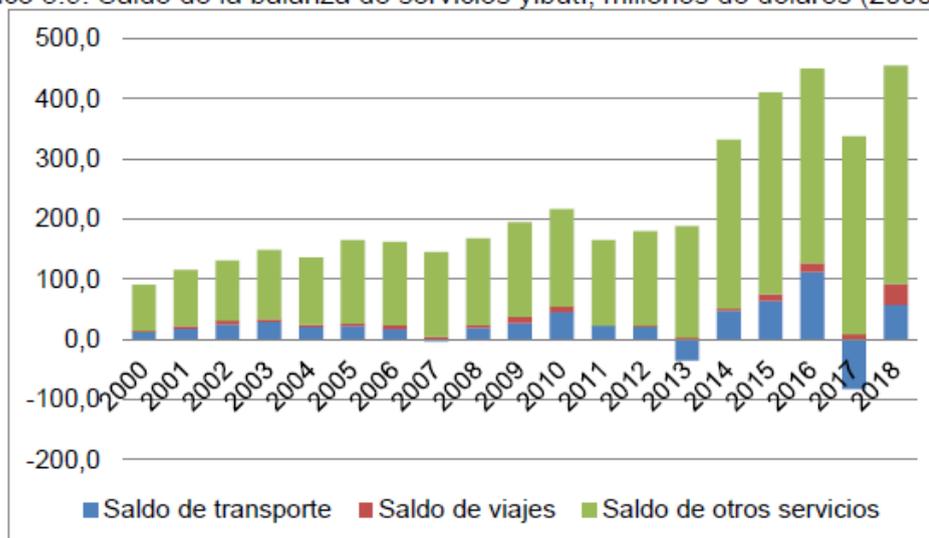
Esta dependencia podría verse reducida si, como contrapartida, estos países emitieran ingresos corrientes hacia Yibuti mediante la recepción de sus exportaciones de bienes. Sin embargo, los países receptores de las exportaciones yibutianas son diferentes a los anteriormente mencionados. En este caso, son países periféricos los que ostentan la presencia principal, apreciándose un patrón de asociación regional importante. Así, son Somalia, Eritrea, Egipto o Yemen los principales demandantes de producción yibutiana de bienes aunque hay una notable excepción hasta el año 2008 que es Brasil, economía a la que se exportaban principalmente pescados y crustáceos (OMC, 2020). A partir de ese año, el primer puesto lo ocupa Etiopía manteniéndose durante todo el periodo con un porcentaje de alrededor del 25%. Sectorialmente, estas exportaciones giran en torno a la ganadería y la pesca.

Por último, para entender la evolución de las exportaciones que desde 2013 crecen vigorosamente, lo cual podría entenderse como señal del fortalecimiento de la estructura productiva yibutiana, es imprescindible señalar que más del 80% de las mismas son reexportaciones cuyo origen es el país etíope (Gobierno de Yibuti, 2016).

### *3.5.2. Intercambio de servicios: la clave en el modo de inserción*

El perfil de la balanza de servicios es sustancialmente distinto al de la balanza comercial, comenzando porque el saldo de su cuenta es superavitario. En cuanto a la evolución general de las exportaciones y las importaciones, la tendencia ha sido positiva con un especial impulso a partir de 2013. A nivel sectorial, la distribución se comporta de la siguiente manera:

Gráfico 3.9. Saldo de la balanza de servicios yibutí, millones de dólares (2000-2018)



Fuente: elaboración propia a partir del FMI

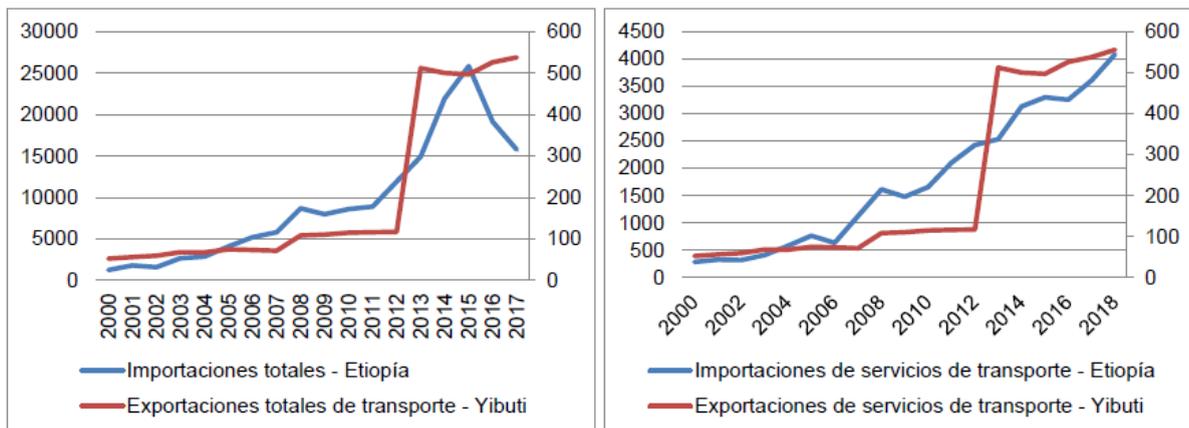
Este gráfico refleja la influencia que tiene la posición geoestratégica sobre la inserción externa de Yibuti y cómo esta se está viendo impulsada. En consonancia con lo anterior, en todo el periodo se aprecia una ligera tendencia creciente del superávit que a partir del 2014 aumenta significativamente dirigida por las exportaciones de “otros servicios”. Al desglosar esa partida, se encuentran servicios de TIC, servicios empresariales y bienes y servicios del gobierno. Esta última ha sido la más importante históricamente ya que incluye los suministros a las bases militares. No obstante, su peso relativo ha disminuido significativamente en favor de las TIC, que experimentan un gran dinamismo con un crecimiento total medio del 20%, detrás del cual se encuentra la empresa pública DT. Esta, en régimen de monopolio provee de la conexión a internet por fibra óptica a Etiopía y está conectada a siete cables submarinos enlazando el continente africano con distintas zonas del mundo.

En cuanto a los servicios de transporte, sus exportaciones experimentaron un crecimiento extraordinario del 338%<sup>30</sup> en 2013 que se ha mantenido constante y que, sin embargo, no se ve reflejado en el saldo total de la cuenta de servicios porque el aumento es aún mayor en las importaciones (un 466%). Dada la relevancia que para Etiopía tiene la salida al mar de Yibuti como canal de comercio, se hace evidente que la evolución de este sector va a estar estrechamente relacionada con la dinámica comercial etíope. Esto

<sup>30</sup> Tasa de variación interanual.

es lo que se muestra en el gráfico 3.10. donde además, si se comparan específicamente las importaciones etíopes y las exportaciones yibutianas de transporte, se observa cómo la evolución de las primeras depende en menor medida de la de las segundas:

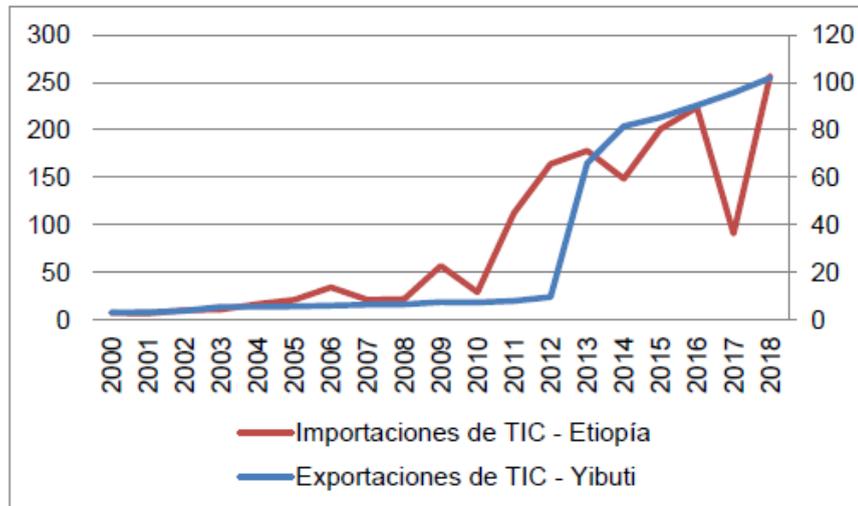
Gráfico 3.10. Evolución de las importaciones etíopes y las exportaciones de servicios yibutíes, millones de dólares, 2000-2018 (Yibuti eje de la derecha)



Fuente: elaboración propia a partir del FMI y UNECA.

Por otro lado, si se observa el sector de las TIC, el más dinámico durante todo el periodo, se llega a la misma conclusión que con los gráficos anteriores, coincidiendo además el año en el que despega su crecimiento (2013).

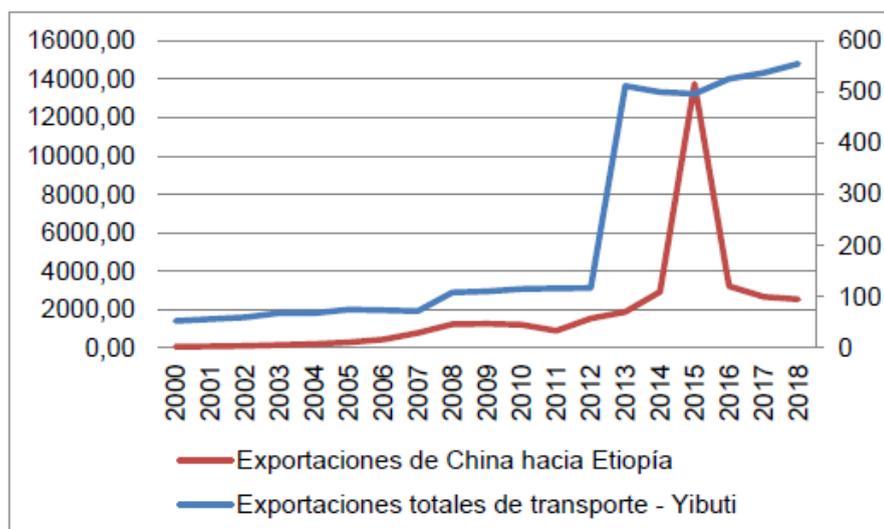
Gráfico 3.11. Exportaciones yibutianas e importaciones etíopes de TIC, millones de dólares, 2000-2018 (Yibuti eje de la derecha)



Fuente: elaboración propia a partir del FMI

Para comprender esta realidad, es necesario identificar un tercer eslabón: China. Como principal socio común entre ambos países, se ha convertido en el primer emisor de exportaciones de bienes hacia Etiopía desde 2006 (FMI, 2020) y ostenta el segundo o tercer puesto en la exportación de bienes hacia Yibuti. Además, es uno de los principales financiadores de proyectos de infraestructuras en ambos países (CARI, 2020). Así, observando las exportaciones del país asiático hacia Etiopía, se entiende en buena medida la subida extraordinaria de las exportaciones de servicios yibutianas:

Gráfico 3.12. Exportaciones chinas hacia Etiopía y exportaciones totales de transporte yibutianas, millones de dólares, 2000-2018 (Yibuti eje de la derecha)



Fuente: elaboración propia a partir del FMI y CARI

Aquí se aprecia cómo el crecimiento de las exportaciones de servicios de transporte parece preparar el terreno a las exportaciones chinas que llegan a Etiopía. Además, en 2013 Yibuti recibe un préstamo por parte de China que supone el 55% del total prestado por el país asiático al africano en el periodo 2000-2017 (CARI, 2020) suponiendo un hecho determinante a la hora de motivar la asunción de Yibuti como facilitador de la circulación de capital entre China y Etiopía.

En cuanto a las importaciones, el sector del transporte es el protagonista, logrando el mayor crecimiento medio del periodo estudiado con un 14% y ostentando el 85% de las mismas. A continuación, los servicios importados que más aumentan son los relacionados con el consumo suntuario, en concreto, los viajes personales, que crecen un 7,3% y los seguros de vida y pensiones con un aumento total de más del 5%.

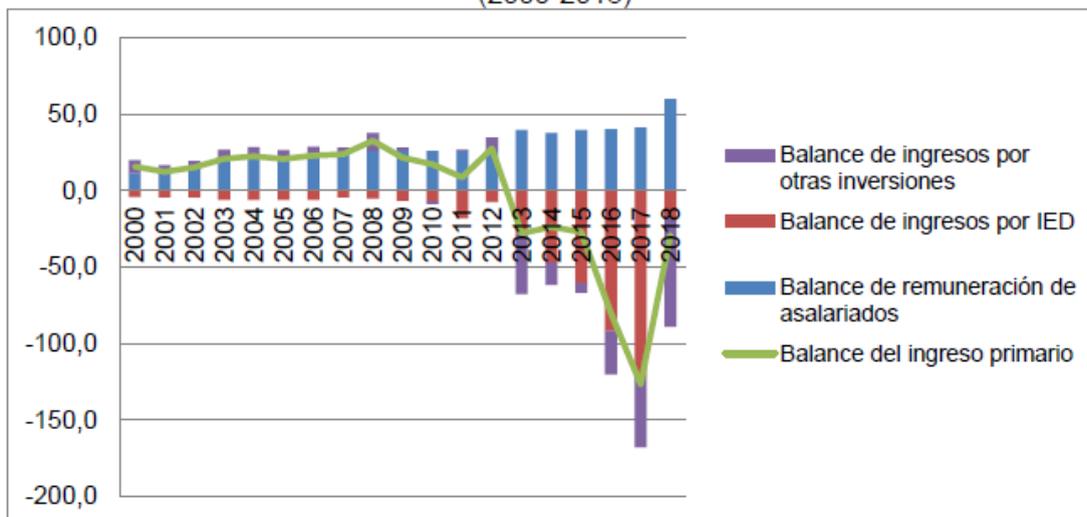
Hasta aquí se ha podido comprobar el creciente dinamismo de la orientación exportadora especializada en los servicios como eje principal de acumulación de la economía yibutiana, obligando esto a su vez a aumentar las importaciones debido a una desarticulada y débil estructura productiva que no es capaz de satisfacer el consumo nacional. A través del análisis específico de los servicios, se observa cómo sectorialmente estos responden a la realidad geoestratégica del país y a la necesidad de un gran capital internacional (China) de satisfacer su búsqueda de nuevos mercados de gran tamaño

(Etiopía). Para completar el análisis, se aborda a continuación el comportamiento de los ingresos primarios.

### 3.5.3. Los ingresos primarios: ¿fuga de excedente?

En primer lugar, lo más importante que se debe señalar de la cuenta de ingreso primario es que, a partir de 2013 pasa de ser históricamente superavitaria a ser deficitaria como consecuencia del considerable aumento de las salidas de rentas procedentes de la inversión. Y precisamente es en este punto donde se hace más patente cómo la inserción de Yibuti en la economía mundial alimenta su naturaleza periférica. Si se tiene en cuenta el tipo de inversión tras estas rentas, se observa una posible salida de excedente económico yibutiano a través de los pagos por “otras inversiones” que, en los últimos años, experimentan un auge en detrimento de los pagos por inversión extranjera directa (IED) tal y como se aprecia en el gráfico 3.13:

Gráfico 3.13. Evolución de la cuenta de ingreso primario yibutiano, millones de dólares (2000-2018)



Fuente: elaboración propia a partir del FMI

Detrás de las salidas de “otras inversiones”, como se mostrará en la cuenta financiera, hay una serie de créditos a la inversión financiados por China, destinados a la creación de infraestructuras en el marco del BRI. Por tanto, China actuaría como semiperiferia dinámica que extrae excedente económico generado con recursos productivos de una periferia (Yibuti) que, a su vez, se hace cada vez más dependiente de la primera. Por otro lado, el excedente económico no fugado, en lugar de responder a las necesidades propias

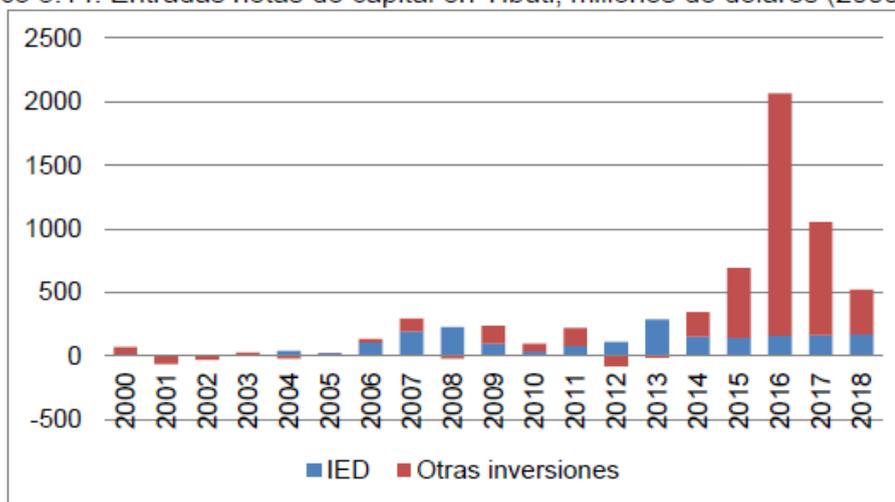
del mercado yibutiano, se invertiría a su vez en nuevas o mejores infraestructuras financiadas e incluso gestionadas por China cuyo fin último respondería a las necesidades del capital chino de penetrar en el mercado etíope, actuando Yibuti como simple plataforma intermediaria.

Por consiguiente, el análisis de los ingresos primarios apunta, de nuevo, hacia la generación de relaciones de dependencia para el país africano, advirtiéndose la posibilidad de fuga de excedente<sup>31</sup>.

#### 3.5.4. Flujos de financiación: el endeudamiento extravertido

El rápido crecimiento del nivel de endeudamiento estatal señalado en el análisis de la demanda, unido al déficit corriente generalizado, explican la posición deudora que va a presentar la cuenta financiera de Yibuti con el resto del mundo a lo largo de todos los años, apreciándose una entrada neta de capital (gráfico 3.14), tendencia se ve agravada a partir de 2014. Además, en este momento se observa un cambio en el tipo de financiación, dejando de estar protagonizada por la IED para dar paso a “otras inversiones”.

Gráfico 3.14. Entradas netas de capital en Yibuti, millones de dólares (2000-2018)



Fuente: elaboración propia a partir del FMI

Nota: pasivos (entradas) en los que incurre Yibuti con el exterior menos activos (salidas) invertidos en el exterior

<sup>31</sup> Para analizar la cuenta de capital y los ingresos secundarios se remite a ulteriores investigaciones al no jugar un papel central en este trabajo.

Tras estos flujos de financiación se encuentran diversos proyectos de inversión en infraestructuras de capital extranjero con la intención de explotar las ventajas de la localización yibutiense. Aunque no es la única nacionalidad tras estas entradas de capital, es innegable que China juega cada vez un papel más importante (FMI, 2019). Precisamente, si se calculan las tasas de crecimiento de los pasivos, se aprecia que es en 2013, 2015 y 2016 cuando experimentan un mayor aumento, siendo los mismos años en los que China concede a Yibuti los préstamos más importantes de todo el periodo que la fuente analiza<sup>32</sup> (CARI, 2020). A pesar de que estas cifras no pueden contabilizarse directamente como deuda (CARI, 2020), sí puede apreciarse el impacto sobre el nivel de endeudamiento en los años posteriores.

En cuanto a la distribución sectorial de estos préstamos de capital chino, hay que señalar que el 86% está respaldado por el Eximbank yendo el 64% dirigido a transporte, el 22% a provisión de agua, el 11% a la promoción de asociaciones entre empresas o privatizaciones y el 2% restante a comunicación y provisión energética (CARI, 2020). Esto quedaría ratificado por la información publicada por el FMI (2017, p. 22) en la que son estos mismos sectores donde se concentran los proyectos de inversión financiados por el Eximbank<sup>33</sup> (anexo I). Además, toda la inversión que hasta 2017 había financiado dicha entidad, toma forma de préstamos en condicionalidad, no de IED (como reflejaba el gráfico 3.14) lo que también revela una menor implicación con el proceso productivo yibutiano, en consonancia con la tendencia evidenciada por el gráfico 3.13.

Otro aspecto importante en torno a las entradas de capital chino es su clara dirección hacia la mejora del acceso a un mercado mucho mayor: el etíope. Del montante total respaldado por China, más del 75% está explícitamente dirigido a conectar Yibuti con Etiopía<sup>34</sup> y las inversiones que aún están en proceso siguen la misma lógica.

---

32 2000-2017

33 Enmarcados en el BRI: <https://chinainvestin.com/index.php/zh/invest-in/special-editions/djibouti-en/3098>

34 Acueducto con Etiopía, ferrocarril Addis-Ababa – Yibuti, electrificación del anterior, gaseoducto y el terminal petrolero de Damerjog.

Por otro lado, el resto de países que invierten en Yibuti muestran el mismo patrón. Así, destacan Estados Unidos, con la firma en 2015 de la construcción de un oleoducto<sup>35</sup> conectando, nuevamente, Yibuti con Etiopía e India encargada de financiar la ruta que conecta Tadjoura con Galafi para transportar potasa (OMC, 2014).

Recopilando las características principales de las entradas de capital en Yibuti a partir de la información plasmada en el anexo I como aproximación a ellas, se puede afirmar que, en su mayoría, están protagonizadas por capital chino (60%); un 41% de la misma está respaldada por el Estado aumentando así su nivel de endeudamiento; al menos un 70% tiene como destino final el mercado etíope y los principales sectores a los que estas se dirigen son el energético (53%) y el transporte (37%).

En relación a lo expuesto, se podría concluir que, en general, existe una desarticulación entre la inserción externa yibutiana y su proceso productivo. En primer lugar, la entrada de capitales no va dirigida, a excepción del transporte, a aquellos sectores productivos que generan ingresos corrientes mediante la exportación y sobre la base de los cuales descansa el crecimiento del producto social. En segundo lugar, estas entradas alimentan el endeudamiento público de una economía en la que el Estado es la principal institución sobre la que descansa la estructura productiva a través de empresas públicas. Por último, las entradas de capital, más que apuntar hacia una mejora generalizada de las fuerzas productivas yibutianas que promueva un desarrollo endógeno, buscan abrir nuevos espacios de rentabilidad en el mercado etíope, en beneficio del capital internacional.

### *3.6. PAPEL DEL ESTADO: VISION DJIBOUTI 2035 (2016) Y LA GEOESTRATEGIA COMO EJE DE DESARROLLO*

Si bien en los anteriores aspectos de la estructura económica yibutiana se ha abordado el papel del Estado, en este último se estudian los aspectos más institucionales y regulatorios del mismo. Así, teniendo presente todo lo plasmado hasta ahora, no parece aventurado señalar que, ante una estructura productiva débil, la posición geoestratégica es de los pocos recursos propios que permite a Yibuti insertarse en la economía mundial. El Gobierno yibutí es consciente de ello y así lo demuestra en la

---

<sup>35</sup> Este proyecto podría ser traspasado a la multinacional China Civil Engineering Construction Corporation, la misma que ha llevado a cabo la construcción del ferrocarril Addis-Ababa – Yibuti (ION, 2017).

estrategia de desarrollo que se puso en marcha en el año 2016, *Vision Djibouti 2035* (VD).

En este documento, escrito en colaboración con el BM, el PNUD y la Comunidad Económica Africana (Gobierno de Yibuti, 2016, p.2), significativo por ser la primera reflexión estratégica de Yibuti a largo plazo, se explicita “la posición estratégica del país en el seno de la región<sup>36</sup>” como un factor invariante que puede brindar tanto oportunidades como desafíos para su desarrollo (Gobierno de Yibuti, 2016, p. 29).

Por otro lado, se manifiesta la necesidad de una “transformación estructural de la economía a través de la diversificación y la mejora de la competitividad” (Gobierno de Yibuti, 2016, p. 4) partiendo de una tendencia imperante de tejido “económico débil con un sector primario cuyas contribuciones a las necesidades alimentarias es prácticamente nula” y “una fuerte dependencia del sector terciario” (Gobierno de Yibuti, 2016, p. 29). Sin embargo, durante todo el documento se evidencia que es precisamente la posición estratégica, apoyada en el sector de los servicios, la que va a marcar la consecución de los objetivos de crecimiento propuestos, lo que, por otro lado, se refleja en la estructura productiva y la especialización exportadora abordadas en los apartados 3.2 y 3.5. Además, la mayoría de sectores considerados estratégicos, pertenecen al sector servicios cuyos ingresos son señalados como la base del “desarrollo industrial” (Gobierno de Yibuti, 2016, p. 71), mostrando incoherencias en el discurso. Con ello, Yibuti pretende “pasar de ser una economía subdesarrollada a ser una economía emergente” (Gobierno de Yibuti, 2016, p. 37) en el marco de dos objetivos generales que de nuevo conectan el recurso de la ubicación geoestratégica con su materialización en el sector servicios: “Yibuti, el faro del mar Rojo” y “Yibuti, eje comercial y logístico de África”.

En las ideas recién señaladas sobre el plan estratégico de desarrollo nacional se aprecia claramente cómo el fortalecimiento de las fuerzas productivas yibutianas está orientado hacia el exterior siguiendo la lógica del aprovechamiento de su situación geoestratégica mediante el sector terciario. Ofrecerse como espacio para la deslocalización productiva y como polo económico, comercial y financiero intrarregional (Gobierno de Yibuti, 2016) relega su papel en la economía mundial al ámbito de la circulación del capital, olvidándose del productivo, imprescindible para

---

<sup>36</sup> El Cuerno de África.

llevar a cabo una senda de desarrollo propio. Por tanto, queda patente su naturaleza de nación periférica retroalimentada por su posición geoestratégica.

Dicha naturaleza es además motivada por el tratamiento específico que se da a las inversiones de capital y a la entrada de IED. Por un lado, en el citado documento se apela a la formación de Zonas Económicas Especiales (ZEE) de cara a fomentar la unión regional, conformándose un llamamiento a los grandes capitales interesados en las economías de la región. Esto se materializa, por un lado, con el hecho de que se firmen cada vez más acuerdos de actuación en las ZEE ya consolidadas (ION, 2018) y, por otro lado, con la creación de “Djibouti International Free Trade Zone” financiada por China e inaugurada en 2018, constituyendo la mayor zona franca del continente africano.

Por otra parte, mientras los beneficios empresariales se gravan al 25%, las inversiones de capital lo hacen al 5%. Además, sectores como la pesca, la minería o la construcción de infraestructuras de transporte disfrutan de exenciones ilimitadas del impuesto interior de consumo y otros como la construcción de edificios industriales o turísticos, cuentan, además, con una exención de diez años desde la finalización de las obras del impuesto sobre la renta (ICEX, 2018).

Por último, cabe mencionar que, si bien la política estatal sobre el capital es de “dejar hacer” e incluso de “ayudar a hacer” siendo las privatizaciones otro de los postulados hacia los que vira VD, la que se aplica sobre el trabajo es de “controlar qué hacer”. Así, si bien la negociación colectiva es reconocida como derecho, la creación de sindicatos debe ser autorizada en conjunto por Ministro del Interior, del Ministro de Trabajo, de la Inspección de Trabajo, del Ministro de Justicia y del Fiscal General del Estado (ICEX, 2018).

#### **4. CONCLUSIONES**

A través del análisis sistemático de la estructura económica de Yibuti, encuadrado en el marco teórico propuesto, es posible realizar las siguientes conclusiones aludiendo a los tres objetivos de la investigación:

En primer lugar, han sido destacados cinco factores concretos que explican la posición periférica yibutiana: primero, el hecho de que su principal recurso productivo, la localización geoestratégica, sea explotado por capitales internacionales a través de la concesión de créditos condicionados, abre la puerta a la fuga del excedente real yibutiano. Segundo, lo anterior tiene como consecuencia que el excedente generado en

Yibuti se emplee en base a las necesidades del capital extranjero (principalmente chino) que busca espacios de rentabilidad en mercados de mayor tamaño (principalmente etíope), lo cual conlleva la desarticulación de un ya débil tejido productivo, concentrando los medios de producción en el sector terciario y desincentivando la acumulación en los sectores productivos. Tercero, esa desarticulación del tejido productivo deja sin satisfacer las necesidades de consumo internas, haciéndose imperativa hasta la importación de los bienes de subsistencia. Cuarto, las relaciones comerciales generan dependencia puesto que, mientras que son los capitales semiperiféricos los que se benefician de la importación de los bienes de los que carece Yibuti por su débil estructura productiva, el patrón exportador de mercancías yibutiano se basa en el aprovisionamiento del mercado etíope como simple intermediario a través de las re-exportaciones. Quinto, se señala al Estado, por una parte, como sujeto activo mediante el acogimiento de una clase rentista parasitaria en las empresas públicas y, por otra, como sujeto pasivo que favorece las condiciones institucionales necesarias para mantener la naturaleza periférica del país.

En segundo lugar, se ha constatado que la senda de desarrollo seguida por Yibuti desde el año 2000, si bien ha conseguido aumentar las cifras de crecimiento económico, ha profundizado en la posición periférica del país. Aunque es posible observar un cambio en la especialización sectorial dentro del sector terciario que ha pasado de concentrarse en servicios brindados a las bases militares a centrarse en aquellos que potencian su posición de enclave, el transporte y las TIC, no se ha experimentado un viraje significativo, sino que se ha ahondado en el aprovechamiento de su ventaja geográfica la cual, debido a los factores anteriormente señalados, relega al país a una posición periférica. Además, este desarrollo “hacia afuera” está siendo promocionado por el Estado mediante la estrategia VD y por la concesión explícita de incentivos al capital de los que también se beneficia, mientras ata de pies y manos a una clase trabajadora relegada a ejército industrial de reserva, traduciéndose en una regresiva distribución de la renta.

Por tanto, si se tienen en cuenta los factores explicativos de la posición periférica de Yibuti que, además, se ve alimentada a medida que aumenta el crecimiento económico a través de una estrategia de desarrollo que responde a la búsqueda de valorización de los capitales externos, se confirma un tipo de desarrollo

completamente extravertido, ignorando las necesidades materiales del mercado interno.

Estas especificidades del caso yibutiano son una clara expresión de la lógica capitalista mundial, en la que la rentabilidad es el principio rector, siendo precisamente este a partir del cual se puede comprender el viraje hacia la diversificación del sector servicios que se ha analizado. Si a ello se le añade el atractivo geoestratégico del país, así como los sujetos que están protagonizando este desarrollo extravertido, parece claro que una alternativa que apunte hacia un desarrollo autónomo, autocentrado y modernizador, no podría ser dirigida, en ningún caso, por el capital extranjero.

## 5. BIBLIOGRAFÍA

- Africa Intelligence (2019): “Comment Ismaël Omar Guelleh perd la main sur les ports, principale ressource du pays”, *Les grands enquêtes*, 4 de noviembre, Yibuti.
- Amin, S. (1974): *La acumulación a escala mundial. Crítica de la teoría del subdesarrollo*, Siglo XXI, Madrid
- Amin, S. (2005): *Por un mundo multipolar*, 1ª edición, El Viejo Topo, Madrid.
- Amin, S. (2009): *La crisis. Salir de la crisis del capitalismo o salir del capitalismo en crisis*, El Viejo Topo, Madrid.
- Arancón, F. (2016). “Yibuti, el centinela de Bab el-Mandeb”, *El orden mundial*.
- Astarita, R. (2006): “Mercado mundial, tipo de cambio y ley del valor”. En Astarita, R. (2006), *Valor, mercado mundial y globalización*, pp. 311-342.
- Astarita, R. (2010): *Economía política de la dependencia y el subdesarrollo*, Universidad Nacional de Quilmes Editorial, Buenos Aires.
- Atlas of Economic Complexity (2020): *Explore: Djibouti and Ethiopia*, Growth Lab at Harvard University, <https://atlas.cid.harvard.edu/explore> (Último acceso: 04/05/2020).
- Banco Mundial (2020): *Global Consumption Database*, <http://datatopics.worldbank.org/consumption/country/Djibouti> , (Último acceso: 14/04/2020).
- Banco Mundial (2020): *World Bank Open Data*, <https://data.worldbank.org/country/djibouti?view=chart> , (Último acceso: 05/05/2020).
- Baños, P. (2017): *Así se Domina el Mundo: Desvelando las Claves del Poder Mundial*, 3ª ed., Editorial Ariel, Barcelona.

- Baran, P. (1957): *La Economía Política del Crecimiento*, 2ª edición, Fondo de Cultura Económica, Ciudad de México.
- CARI (2020): *Loan Database*, <http://www.sais-cari.org/data>, (Último acceso: 30/03/2020).
- Di Filippo, A. (1998): “La visión centro-periferia hoy”, *Revista de la CEPAL*, nº extraordinario, octubre, Santiago de Chile, pp. 175-185. FMI (2017): “Djibouti”, *IMF Country Report*, No. 17/87. FMI (2019): “Djibouti”, *IMF Country Report*, No. 17/87.
- FMI (2020): *Balance of Payments and International Investment Position Statistics (BOP/IIP)*, <https://data.imf.org/?sk=7A51304B-6426-40C0-83DD-CA473CA1FD52>, (Último acceso: 09/04/2020).
- Frank, A. (1969): *Capitalism and underdevelopment in Latin America. Historical studies of Chile and Brazil*, Penguin Books, Harmondsworth.
- Gobierno de Yibuti (2016): “Vision Djibouti, 2035”, Yibuti.
- ICEX (2018): “Guía de País: Djibouti”, *Oficina Económica y Comercial de España en El Cairo*, Secretaría de Estado de Comercio.
- ION (varios años): “The Indian Ocean Newsletter”, varios números, Africa Intelligence, París.
- Lopes, C. (2019): *África en transformación. Desarrollo económico en la edad de la deuda*, Catarata, Madrid.
- Martínez Peinado, J. (2000): “Globalización y Fábrica Mundial”. En Guerrero y Arriola (eds.): *La nueva Economía Política de la Globalización*. SEUPV, Bilbao.
- Martínez Peinado, J. (2010): “La estructura teórica Centro/Periferia y el análisis del Sistema Económico Global: ¿obsoleta o necesaria?”, *XII Reunión Internacional de Economía Mundial*, Santiago de Compostela.
- Martínez Peinado, J. y Cairó i Céspedes, G. (2014): “La semiperiferia como necesidad del capitalismo global: una aproximación a través del análisis factorial”, *Revista de Economía Mundial*, nº 38, pp. 253-272.
- Martínez Peinado, J. y Vilaseca, J. (1992): “Semiperiferia y nuevos países industriales”. Ponencia presentada en las IIIª Jornadas de Economía Crítica, Barcelona.
- Marx, K. (1894): *El Capital. Crítica de la economía política. Libro III: el proceso global de la producción capitalista*, Siglo XXI de España Editores, Madrid.

- Mateo Tomé, J. P. (2020): “La acumulación de capital en la periferia. Una propuesta analítica desde la economía política”, *Cuadernos de Economía*, 43, pp. 119-130.
- Ministère de l’Economie (varios años): « Programme des investissements publics », Yibuti.
- Ministère de l’Economie (varios años): « Bulletin d’information économique », Yibuti.
- Ministère de la Promotion de la Femme (2011): « Politique Nationale Genre 2011- 2021 », Yibuti.
- Montoya Cerio, F. (2015): *Djibouti. Asentamiento estratégico internacional*. Documento Opinión, Instituto Español de Estudios Estratégicos. pp. 1-17.
- OECD (2018): *China's Belt and Road Initiative in the Global Trade, Investment And Finance Landscape*.
- Organización Mundial del Comercio (2014): “Examen de las políticas comerciales. Yibuti”, *Informe de la Secretaría, Órgano de Examen de las Políticas Comerciales*, septiembre, 2014.
- Organización Mundial del Comercio (2020): *WTO Data*, <https://timeseries.OMC.org/> , (Último acceso: 25/04/2020).
- Painceira, J.P. (2011): “Los países en desarrollo en la era de la financiarización: de la acumulación del déficit a la de reservas en divisas”, en C. Lapavitsas (coord.) *La crisis de la financiarización*. México DF: UNAM/IIIE, pp. 309-358
- Palazuelos, E. (2000a): *Estructura económica de Estados Unidos. Crecimiento económico y cambio estructural*, Editorial Síntesis, Madrid.
- Palazuelos, E. (2000b): *Contenido y método de la economía. El análisis de la economía mundial*, Akal, Madrid.
- Prebisch, R. (1981): *Capitalismo periférico. Crisis y transformación*, Fondo de Cultura Económica, Ciudad de México, México
- Ramírez Cendrero, J.M. (2009): “La reconfiguración de las relaciones centro-periferia como consecuencia de la crisis”, *II Congreso de Economía del Desarrollo*, Málaga.
- Sánchez, P. y Palacián, B. (2018): “La importancia geoestratégica de Yibuti”, *Documento de Análisis del IIEE*.
- Torralba, C. (2017, 19 de agosto): “Yibuti, un enclave para controlar el mundo”, en El País.
- UN (2020): *World Population Prospects 2019*, <https://population.un.org/wpp/> , (Último acceso: 06/04/2020).

- UNDESA (2020): *Population Division*,  
<https://www.un.org/development/desa/pd/themes/international-migration>,  
(Último acceso: 07/06/2020)
- UNECA (2020): *ECA Databank*, <https://ecastats.uneca.org/data/browsebydatatables.aspx>,  
(Último acceso: 29/03/2020).
- Vidal Villa, J.M. (2002): “Centro-Periferia” en Guerrero, D. (coord.): *Lecturas de Economía Política*, Síntesis, Madrid.
- Wallerstein, I. (1975): “Semiperipheral countries in the contemporary world”, en  
Wallerstein (1975) *The Capitalist World-Economy*, pp. 95-118
- Weeks, J. y Dore, E. (1979): “International exchange and  
the causes of backwardness”, *Latin American Perspectives*, 6 (2), pp.  
62-87.
- World Food Programme (2019): “Proyecto de Plan Estratégico para Yibuti (2020-  
2024)”, *Junta Directiva*, noviembre 2019, Roma.

## **¿Están obsoletas las viejas discusiones sobre el desarrollo? : Algunas reflexiones históricas sobre la problemática de las políticas estructurales**

**Andrés Musacchio**

*IDEHESI, UBA/Conicet*

Con la crisis de 2007, el neoliberalismo comenzó a deshilacharse. Desde entonces, los países que lograron recuperarse recurrieron a medidas activas para promover transformaciones productivas, con protección y apoyo selectivo para el cambio tecnológico, alejándose de la vía neoliberal. Esto reaviva la discusión sobre las formas eficaces para plantear la problemática del desarrollo. Especial interés cobraron así los aportes de la economista italiana Mariana Mazzucato (2014), que reinstala el análisis el rol del Estado en el desarrollo tecnológico, tematizando la tensión entre la búsqueda de ganancias privadas inmediatas y la estrategia de largo plazo del Estado en la transformación material. Se retoma, pues, un antiguo debate en la literatura económica, que cuestiona la perspectiva dominante de que una política de desarrollo debe sostenerse en instrumentos neutrales que den un marco al mercado, encargado de descubrir los nichos adecuados.

En el centro del presente artículo intentaremos explorar algunas viejas tesis sobre las políticas para el desarrollo. Ese recorrido por la historia del pensamiento económico y la historia económica concluirá con algunas reflexiones sobre las perspectivas y los límites que dichos debates plantean para una economía que intente enhebrar un proceso de desarrollo sostenido y sustentable. Eso permitirá, como corolario, abrir un debate sobre las prioridades en la Argentina actual.

### **El desarrollo y el establishment neoliberal**

Con el surgimiento del neoliberalismo, la percepción sobre el subdesarrollo se alejó del consenso existente hasta entonces. La profunda crisis de los 70 permitió cuestionar ideas como el rol de la demanda o del sector industrial como prioritario. La teoría de la oferta fue letal para las ideas del desarrollo e impuso el resurgimiento de la teoría de las ventajas comparativas, el establecimiento de condiciones excepcionales para fortalecer las tasas de ganancia como norte y la neutralidad como dogma (cf. Musacchio, 2013).

Con tales premisas, se fortaleció la perspectiva que enfoca la cuestión del subdesarrollo como una problemática derivada de factores internos, vinculados a la ineficiencia y la asignación errónea de los recursos. Por intereses mezquinos de las élites o errores de política, algunos países se habrían retrasado y solo la voluntad interna de cambio bastaría para retomar el sendero adecuado. La solución sería netamente técnica, como se intuye en las recomendaciones de los organismos internacionales.

Un cambio drástico fue el abandono de la concepción “relacional”, que entiende el desarrollo y el subdesarrollo como una relación asimétrica entre clases, sectores y países y con la capacidad de sostenerse en el tiempo. En su lugar se colocó en el centro los comportamientos individuales de países, de grupos, de empresas, de personas. Las políticas de desarrollo viraron al objetivo de “educar” a los participantes para que asuman sus responsabilidades. No es curioso, entonces, que en un mundo “regido por las cadenas de valor”, el “desarrollo sustentable” sea reemplazado de a poco por la noción de “responsabilidad empresarial”. La catástrofe ambiental y la polarización del ingreso ponen hoy a las firmas transnacionales en la picota, pero evitando cuestionar el sistema e interrogándose solo sobre la conducta individual de algunas empresas y empresarios a ser “domesticados”. Serían desvíos indeseables a combatir y no una característica intrínseca del sistema.

La realidad, empero, cuestiona este tipo de enfoques. Es difícil dar con una época en la que la desigualdad haya crecido tanto. No importa si nos referimos a niveles de ingresos entre naciones, a distribución funcional del ingreso, a la apropiación de los excedentes, a la capacidad para imponer políticas o al poder en las instituciones internacionales. El mundo actual desmiente rotundamente los fundamentos de la nueva teoría del desarrollo. El mundo está peor si uno es optimista, o mucho peor, si uno es realista. Algunos parecen desayunarse con el vehemente discurso de Greta Thunberg de que el planeta esta caminando sobre la cornisa de su existencia misma. En cierta forma, parecería que la creciente brecha entre países desarrollados y subdesarrollados fuera, de acuerdo a la teoría dominante, la confirmación de que vivimos en un planeta de tontos y forajidos. Salvo que el problema esté en la teoría y las respuestas necesarias sean otras. El panorama será, entonces, muestra de la insuficiencia del enfoque dominante. La discusión puede zanjarse repasando algunas ideas olvidadas.

### ***Algunos debates teóricos***

En rigor, la perspectiva dominante en el campo del desarrollo entronca con una larga tradición que se remonta, al menos, a los trabajos de Lewis (1954) y Rostow (1960). En especial, tres ejes sirven de lazo. a) el problema central se encontraría en los procesos internos más que en el entramado de vínculos internacionales desiguales; b) el subdesarrollo sería un desfase temporal, un desacople entre el ritmo interno y el ritmo de los países desarrollados. El desarrollo sería, pues, solo, un proceso de convergencia; c) las cuestiones estructurales jugarían un rol secundario, sobre todo en el sector industrial.

Para desgajar algunas ideas, nos apoyaremos aquí en una tradición diferente. Una vieja vertiente solía demarcar sus hipótesis tanto positivas como negativas: en este caso, qué no debía entenderse como subdesarrollo. Con matices en el énfasis, los “autores clásicos” negaban que el desarrollo fuese un problema cuantitativo ligado a variables como la pobreza, la desigualdad, la cobertura educativa o la salud. Afirmaban que el subdesarrollo tampoco estaba asociado a retrasos temporales. Desde esa perspectiva, el subdesarrollo (o el desarrollo) no es una cuestión intrínseca o un proceso evolutivo individual, sino el fruto de una articulación a esquemas de relaciones internacionales. Esa es, probablemente, una brecha clave entre las dos tradiciones: si para los primeros el nudo gordiano es interno, para los segundos se encuentra en relaciones internacionales asimétricas, en las que polos perpetúan sus roles. El proceso solo puede quebrarse modificando drásticamente algunas condiciones de dicho vínculo. En esta segunda perspectiva hay, por supuesto, encarnizadas discusiones, incluso en las formas de rotular a los participantes del vínculo (centro-periferia, desarrollo-subdesarrollo, dependencia-independencia, dominados-dominadores, países explotadores-países explotados, burgonaciones y países proletarios...). Mas importante es su trasfondo y las recomendaciones derivadas. Veamos algunos ejemplos.

El inicio es Friedrich List (1841), ideólogo fundamental en los procesos de desarrollo de Alemania y los Estados Unidos. Descartemos la visión naive de asociarlo sólo al proteccionismo, pues su obra aborda integralmente la cuestión del ***desarrollo de las fuerzas productivas***. Estas consistían, según List, en la capacidad de una sociedad para producir y retener riquezas. Excedían al “capital cosificado” como maquinarias y abarcaba la capacidad innovativa e ingenieril, el espíritu emprendedor y la formación y educación de una sociedad. Por eso, insistía, cuando algún país toma la delantera, el libre juego del mercado refuerza la asimetría e impide el desarrollo de las fuerzas productivas

de los rezagados. Como respuesta, debe entonces articularse políticas específicas internas, con un aislamiento parcial frente a los más avanzados. Implícitamente, List introducía las nociones de tiempo, de fragmentación espacial y de dinámica social.

Un joven Marx (1845) criticaba ácida e infundadamente a List. En sus obras principales, su percepción es diferente. Aunque en *el capital* sólo lo cita dos veces, destaca con Engels que su obra es lo mejor de la literatura burguesa alemana. Es que List era un pilar para su propio análisis del desarrollo de las fuerzas productivas, uno de los dos polos de su interpretación del capitalismo. El otro polo, ausente en List, es el desarrollo de las relaciones sociales de producción. En Marx queda claro que no se trata exclusivamente de un proceso técnico-material, sino también de una trama de relaciones sociales, que involucra tanto a las clases sociales como a los grupos de clase con diferentes intereses en pugna.

Al menos dos senderos se abren entre los seguidores de Marx. Por un lado, los debates sobre el imperialismo pusieron el foco sobre las relaciones internacionales. Las asimetrías consolidaban los vínculos entre las potencias y los países más débiles, a través de los primeros explotaban a los segundos. Abstrayendo los diferentes factores explicativos, un rasgo común de la perspectiva es la estabilidad temporal de estas relaciones, que impide el desarrollo de las fuerzas productivas de un polo y potencia el del otro. El juego de los mercados consolida las relaciones de dominación y la conjuga con la coerción, la violencia o el convencimiento ejercidos por el polo dominante. Por eso algunos autores (cf. Arrizabalo, 2016) entienden al imperialismo como un estadio que bloquea el desarrollo de las fuerzas productivas.

El segundo sendero apunta a lo tecno-productivo, aunque los factores socio-políticos conservan un papel relevante. En especial se recortan los debates en la URSS de los años 20, como la polémica entre Bujarin y Preobrazhensky<sup>1</sup>. Especialmente el último (1970) enfatiza la necesidad de privilegiar la industrialización por sobre el sector agrícola, a partir de un intercambio no equivalente que transfiriera recursos del agro a la industria, cuestionando la noción del crecimiento intersectorial equilibrado. Dada la relevancia estratégica de la industria pesada en una trayectoria de largo plazo, ésta debía ser privilegiada en la planificación. El sutil análisis de Preobrazhenski fundamenta la necesidad

---

<sup>1</sup>Para un análisis de la polémica cf. Howard/King, 1989, cap. 15.

de establecer sectores prioritarios, planificar su expansión, darles un ritmo acelerado y transferir recursos desde otros sectores menos relevantes.

Otro mojón relevante es el aporte de Gerschenkron (1962), quien destaca el rol de instrumentos institucionales. Para él, esta cuestión es relevante, pues los países “retrasados” carecen casi de capital. Si el desarrollo debe hacerse con una escala de producción lo suficientemente alta y una tecnología situada en la frontera, para poder superar el látigo de la competencia internacional, se debe concentrar y orientar los recursos en algunas líneas prioritarias de producción y estimularlas con un financiamiento de largo plazo que confronta la lógica cortoplacista de la inversión financiera (pp. 13). Por eso, además, la cuestión bancaria adquiere un carácter decisivo.

La segunda posguerra transformó el esquema de relaciones internacionales. La expansión de la influencia de la URSS y del sistema socialista desafió al bloque capitalista y resignificó el debate sobre la brecha que separaba algunas sociedades de otras y los caminos para tratar de cerrarla. La cuestión cobró impulso teórico y práctico. Algunos sostenían que alcanzaba con “donar” la infraestructura para mejorar las condiciones de salud, salubridad y educación con programas de asistencia al desarrollo como la Alianza para el Progreso (cf. Rebmann/Musacchio, 2018). Para otros era necesario encarar transformaciones profundas.

Especialmente rico fue el debate heterodoxo, donde la CEPAL, la corriente dependentista, el desarrollismo “a la Frigerio” y autores marxistas entablaron una conversación fructífera, condensando los dos debates previos: a) cuáles eran las condiciones técnico-materiales para el desarrollo autosostenido de las fuerzas productivas y b) cómo romper los lazos “extraeconómicos” que subordinaban los procesos internos a las decisiones externas. Es decir, cuales eran las condiciones políticas y sociales para una política de desarrollo, lo que remitía a la cuestión del poder, las relaciones entre clases y sectores y las correlaciones de fuerzas.

Un aporte central fue el de Bettelheim (1965), quien proponía reemplazar el término “subdesarrollo” por el de “países explotados, dominados y con economía deformada”. Criticando ácidamente a Rostow, centraba el análisis en las relaciones de explotación y de dominación como factor del bloqueo. Su crítica al concepto de subdesarrollo no mellaba a algunas visiones, como la de Frigerio (cf., por ej., 1983, p. 94-104), que lo definían de una manera muy cercana a la concepción de Bettelheim.

Su caracterización de la problemática, diferenciándola de lo ocurrido en el pasado en los países desarrollados, incluía la dependencia del exterior, la hipertrofia de algunos sectores ligados al comercio exterior fuertemente penetrados por el capital extranjero, los ciclos asociados al precio de las materias primas, las obligaciones con el extranjero, la competencia desigual frente a las industrias ya establecidas o la dependencia de las importaciones de equipos. “Si bien estaban poco industrializadas, estas economías [las de los países desarrollados] no estaban ni deformadas, ni desequilibradas, sino, al contrario, integradas y autodeterminadas” (Bettelheim, 1965, pp. 31).

La polémica sobre el intercambio desigual (cf. Emmanuel, 1972; Amin et Al., 1971) potenció la hipótesis de que el subdesarrollo es una permanente transferencia de riquezas desde los países subdesarrollados a los desarrollados, que boquea la acumulación. El excedente se fuga por diferentes vías y fortalece la acumulación de los países desarrollados y debilita a los subdesarrollados. El fenómeno integra las dimensiones económica y política y entronca con la trama de relaciones internacionales.

Así, el camino del desarrollo impone la recuperación de los instrumentos de control interno de la economía y, simultáneamente, una transformación de la estructura técnico-material que limite el drenaje de recursos y fortalezca la acumulación interna. De allí se concluye que el desarrollo de las fuerzas productivas es un proceso de cambio estructural profundo en la morfología de la producción, en el que algunas ramas industriales tienen un valor estratégico mayor que otras. Esto abre el interrogante sobre qué industrias privilegiar. ¿Es necesario garantizar una neutralidad en la política económica que estimule a toda la economía y descubra las ventajas comparativas? ¿O es preciso establecer prioridades e impulsar desde el Estado a sectores específicos, por fuera de las condiciones de mercado?

Una primera discusión nos devuelve a la polémica Bujarin-Preobrazhenski. ¿Debe darse prioridad a los bienes de consumo o a los de producción? La primera hipótesis se apoya en la necesidad de una demanda efectiva como base para la expansión. Sin industria textil no habría demanda de telares. La segunda tiene ribetes más complejos. Por un lado, incluye la certeza de que cada rama industrial tienen siempre efectos aguas arriba y aguas abajo de la cadena productiva: la producción de telares impulsará tarde o temprano la producción de textiles. Pero en las ramas de bienes de producción, en la industria pesada, en la metalmecánica, se asienta el proceso de transferencia de valor y de control de las

estructuras productivas. Por eso, son el núcleo duro del desarrollo de las fuerzas productivas.

En la teoría, el planteo resulta convincente. Una porción importante del flujo de recursos desde los países subdesarrollados se concreta en el intercambio de productos de bajo valor agregado por otros de alto valor agregado, de sectores con una baja composición orgánica del capital por otros con una alta composición orgánica. La única forma de quebrar la transferencia de valor es priorizar dichos sectores. En términos prácticos, el proceso es menos lineal, como muestra la experiencia de Portugal en los años 1960. La construcción de una industria pesada con un nivel tecnológico cercano a la frontera puede generar una economía dual, con un sector “moderno” desconectado del resto y sin efectos sobre las estructuras sociales y el mercado de trabajo. El mero desarrollo de las industrias de medios de producción no garantiza una estructura productiva articulada (Reis, 2018). Así, poner en el centro las prioridades no exime de pensar como se generan o refuerzan los encadenamientos y la integración de la economía y la sociedad. Pero, a la inversa, un proceso de integración no puede llevarse a cabo sin el despliegue de algunos sectores clave.

### **De potencialidades y prioridades: incidencia en los debates actuales**

La expresión más gráfica para rotular las distintas potencialidades de sectores diferentes fue el del economista francés Gerard de Bernis con sus “industrias industrializantes”. Con él, destacaba la necesidad de priorizar industrias específicas como base para un desarrollo coherente e intravertido, con el objetivo de cerrar los baches de la matriz interindustrial y en las funciones de producción. Esto requería de nuevos conjuntos de máquinas, que incrementen la productividad del trabajo y promuevan la reestructuración económica (de Bernis, 1971:547).

Las “industrias industrializantes” permiten potenciar un sendero de creación de conocimientos y de acumulación de capital físico, con incrementos sostenidos de la productividad y un efecto multiplicador potenciado sobre el resto de la economía. Por eso, determinan las características de la estructura productiva y permiten fijar un conjunto de contratendencias a la caída de las tasas de ganancia internas. En las economías subdesarrolladas, la cuestión de las tasas de ganancia no remite sólo a la formación del excedente, sino también a la incapacidad para retenerlo. Por eso las industrias

industrializantes son aquellas que permiten simultáneamente potenciar la acumulación de capital y retener el excedente generado.

El proceso de desarrollo se sostiene, pues, estableciendo prioridades, impulsadas por políticas sectoriales específicas, y no con un marco neutral para descubrir ventajas específicas. Esto no es privativo de los países que desean salir del subdesarrollo. El *desarrollo de las fuerzas productivas* nunca termina, al igual que los desafíos de los hacedores de política; se trata de un proceso permanente, como ejemplifican a diario las grandes potencias, aunque prediquen lo contrario. Cuando, por caso, Alemania establece la “industria 4.0”, aplica medidas específicas para a) organizar la “muerte programada” de sectores considerados sin futuro; b) reconvertir sectores amenazados pero rescatables y c) promover industrias consideradas clave de cara al futuro.

Para economías con una densidad industrial mediana como la argentina, las políticas selectivas tienen dos justificativos. Son, por un lado, imprescindibles para superar los problemas estructurales descritos en las páginas precedentes. Pero, además, constituyen un camino más fácilmente transitable, pues la capacidad interna de acumulación de capital y el “stock” de conocimientos técnicos, sin ser suficientes, son comparativamente altos. Dos conjuntos de problemas deben abordarse para avanzar en esa dirección: la fijación de las prioridades sectoriales y las políticas para fomentarlas. Aquí solo abordaremos el primer aspecto.

Un proceso de desarrollo de las fuerzas productivas debe tener tres características. En primer lugar, debe *gestar una estructura productiva articuladora*, es decir, que evite ser apéndice de circuitos productivos internacionales y retenga los tramos principales de dichos circuitos (la coherencia que reclamaba de Bernis). De ese modo, es posible modelar internamente la estructura productiva, el carácter intravertido (que no debe confundirse con autarquía). Una característica del desarrollo es, siguiendo a Bettelheim, convertirse en economías integradas y autodeterminadas.

En segundo lugar, debe *detener la sangría de riqueza y retener internamente el excedente que produce* (cf. Musacchio, 2019). Para ello debe regular los movimientos de capitales y el mercado financiero, y convergir a niveles razonables de deuda. También las transferencias visibles e invisibles de las firmas transnacionales, especialmente el comercio intrafirma, debe ser sometido a control. Pero eso alcanza. Además, debe desarrollar sectores que potencien la acumulación interna y retengan el fruto del trabajo local, evitando su fuga por medio del intercambio desigual, precios monopólicos, rentas

tecnológicas, “fuga de cerebros” e intercambio de trabajo de bajo valor agregado por trabajo complejo. Es decir, también cerrar la fuga de recursos invisibles.

En tercer lugar -probablemente el primer bloqueo a quebrar-, debe poder *determinarse internamente las políticas “permitidas”*. Las condicionalidades de la deuda, las fragilidades del sector externo, la baja recaudación tributaria o la necesidad de equilibrios macroeconómicos de corto plazo, establecen relaciones de dependencia complejas. Quienes financian los déficit o modelan las características del intercambio (por ejemplo con acuerdos de librecomercio), determinan también qué políticas son adecuadas y cuáles no. Generalmente, tales políticas suelen profundizar el drenaje de recursos. Por eso, recuperar la iniciativa en la política económica es imprescindible para movilizar los recursos disponibles en dirección a las prioridades sectoriales. Esto supone alguna forma de planificación.

Desde una perspectiva sectorial, se recortan al menos tres conjuntos de ejes prioritarios. El primero es el llamaremos “industrias industrializantes genéricas”, que constituyen la base de un modelo consistente, coherente e intravertido. La industria capital de este grupo es la metalmecánica, la producción de maquinarias. Un canal principal de la dependencia es el de la dependencia tecnológica, pues condiciona lo que el país produce y la forma en que lo hace. La metalmecánica es, además, central en la utilización de mano de obra especializada con las cotas más altas de valor. Es, también, clave para la construcción y la operación de la infraestructura, que permite las demás actividades. El desarrollo de la infraestructura es, a su vez, la segunda prioridad, y requiere también una planificación espacial adecuada para integrar el territorio, equiparar paulatinamente las condiciones de vida en una economía socialmente solidaria e incentivar pequeñas producciones locales con impacto decisivo en el consumo y el empleo. La infraestructura se encadena con la producción de la industria de base, la producción de metales y sus manufacturas o de productos químicos. También una industria de transportes local tiene un carácter prioritario. Se trata de un sector que demanda un perfil propio para internalizar las características del país y las necesidades que de ellas emergen.

Ahora bien, estas prioridades dependen de otras actividades, en las que pueden generarse cuellos de botella en el comercio exterior o en la producción interna, que frenan el impulso. Aunque dichos sectores tienen menos impacto en la acumulación, se tornan prioritarios y constituyen el segundo grupo mencionado. Los cuellos de botella pueden anticiparse con instrumentos como matrices de insumo-producto. La aproximación

adecuada a los coeficientes técnicos resulta clave en el camino del desarrollo. La historia argentina del último siglo recalca el carácter prioritario de la producción de energía y combustibles, así como los bloqueos cuando se pierde el autoabastecimiento. Lo mismo ocurre con los materiales de construcción. En debate, en cambio, está la necesidad de desarrollar una industria de productos electrónicos. ¿Es prioritario producir teléfonos celulares importando microcomponentes o puede recurrirse abiertamente a la importación completa?

La matriz insumo-producto no especifica la forma de satisfacer esas demandas o las características de las industrias del primer bloque. Así, un tercer bloque de prioridades debe estar asociado a los desafíos futuros de la matriz tecnoproductiva. ¿Cómo anticiparse a los desafíos del mundo de los próximos veinte o treinta años? ¿Como influir en ese mundo con los desarrollos propios que permitan ser modeladores y no espectadores? Esto abre dilemas importantes, por ejemplo en el campo energético. ¿Debe apostarse a la explotación de combustibles fósiles con fracking, o explorarse prioritariamente las nuevas alternativas de fuentes renovables como energía hidroeléctrica, eólica, solar o biomasa? Este dilema obliga a incorporar dos dimensiones adicionales, que inserten la discusión del desarrollo de las fuerzas productivas con el desarrollo de las relaciones sociales de producción, conformando un desarrollo eco-social incluyente. En este punto, algunas nuevas ideas están relanzando los debates sobre política industrial, bajo el ala de la “política industrial progresista”. Algunos economistas enfatizan instrumentos que incrementen la eficiencia, estimulen el cambio técnico y estructural, pero también permitan, a partir de cambios en el balance de poder, mejorar la distribución del ingreso, la calidad del empleo, la democratización de la sociedad y la sustentabilidad ecológica (Pianta et al., 2016). El enfoque conjuga los aspectos técnicos con la reintroducción de la disputa por una política industrial en el contexto de pujas entre grupos (es decir, abandona también la neutralidad social), con la necesidad de involucrar a actores no tradicionales como organizaciones obreras u organizaciones no gubernamentales. En tercer lugar, apuntar al quiebre de las políticas interregionales del trabajo con la planificación de un desarrollo integrador del territorio (Eder/Schneider, 2018). Se trata de pensar el desarrollo en un contexto de mayor equilibrio social. El fortalecimiento de la acumulación debe provenir de un salto de calidad en las condiciones de producción y de la retención de la riqueza, no de una mayor polarización del ingreso. El rumbo es un modelo autocentrado, con una mayor capacidad de consumo interno y el objetivo de superar aceleradamente la

desocupación, la pobreza y las condiciones inhumanas del trabajo. El proceso debe articularse también con el equilibrio ecológico, afirmado en el horizonte de largo plazo de la planificación. De nada sirve el desarrollo de las fuerzas productivas si su resultado es la devastación de la naturaleza, la pérdida de la soberanía acuífera, la fumigación indiscriminada sobre poblaciones urbanas o la deslocalización forzada de comunidades poblacionales.

### **Conclusiones**

Con la crisis del neoliberalismo, potenciada con el Covid-19, el rol del Estado ganó en centralidad. Por eso, reforzó una perspectiva que cuestiona las estructuras asimétricas en las relaciones económicas internacionales, que tienden polarizar la acumulación del excedente. Las transformaciones son posibles solo con políticas no neutrales, que apunten a modificar dichas estructuras asimétricas. Por supuesto, un desarrollo de las fuerzas productivas sólo puede realizarse junto a cambios políticos y sociales internos, en las relaciones sociales de producción y en la trama institucional. Así, vuelve a discutirse la necesidad de la industrialización, con el rol prioritario de algunas ramas, las “industrias industrializantes”. En las condiciones actuales, se destacan tres conjuntos de sectores prioritarios: los que potencian la acumulación interna, los que permiten superar cuellos de botella y los que ayudan a anclar un desarrollo eco-social incluyente. Los desafíos son notables. La desarticulación proveniente de las experiencias neoliberales dejaron enormes vacíos en la trama productiva y potenciaron la necesidad de cerrar desequilibrios urgentes en los breves interregnos de políticas con un mayor contenido nacional. La postergación de los cambios estructurales suele pasar factura a mediano plazo y, por eso, resulta imprescindible abordarlos a tiempo. Tal vez el nuevo contexto de crisis y los cambios en el sistema internacional permitan impulsar un debate que ya no puede ser soslayado.

### **Literatura**

- Amin, S. et Al. (1971). *Imperialismo y comercio internacional. El intercambio desigual*, México: Siglo XXI.
- Arrizabalo Montoro, X. (2016). *Capitalismo y economía mundial*, Madrid: Instituto de Economía marxista.
- Bettelheim, C. (1965). *Planeación y crecimiento acelerado*, Mexico-Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica.

- European Economy (2011). “The Economic Adjustment Programme for Portugal”, *Occasional Papers* 79, junio.
- De Bernis, G. (1971). «Les industries industrialisantes et les options algériennes», *Tiers-Monde* 12/47, pp. 545-563.
- De Bernis, G. (1974). «Le sous-développement, analyses ou représentations», *Tiers-Monde* 15/57, pp 103-134.
- Edel, J. y Schneider, E. (2018). “Progressive Industriepolitik – Ein Ausweg für Europa!?”, *Wirtschaft und Gesellschaft* 44/4, pp. 471-502.
- Emmanuel, A. (1972). *El intercambio desigual*. México: Siglo XXI.
- Frigerio, R. (1983). *Economía política y política económica nacional*. Buenos Aires: Hachette.
- Gerschenkron, A. (1962). *Economic backwardness in historical perspective*, Cambridge: The Belknap press.
- Howard, M. y King, J. (1989). *A History of Marxian Economics Volume I, 1883-1929*, New Jersey: Princeton University Press.
- Lewis, A. (1954). “Economic Development with Unlimited Supplies of Labour”, *The Manchester School*, 22/2, mayo, pp. 129-191.
- List, F. (1841). *Das nationale System der politischen Ökonomie*, Tübingen: Cotta.
- Marx, K. (1845). *Über F. Lists Buch „Das nationale System der politischen Ökonomie“*, reproducido en <https://www.marxists.org/deutsch/archiv/marx-engels/1845/list/flist.htm>. Acceso 7/12/2019.
- Marx, K. (1867). *Das Kapital, Band I*, Hamburgo: Otto Meissner.
- Mazzucato, M. (2014). *The Entrepreneurial State: debunking public vs. private sector myths*, Londres: Anthem Press.
- Musacchio, A. (2013). “El ajuste: origen de la crisis europea”, *Problemas del Desarrollo* 173, abril-junio, pp. 79-104.
- Musacchio, A. (2019). „Die Formen des Neoliberalismus und die Entwicklungsproblematik“, *Zeitschrift marxistische Erneuerung No. 118*, junio, pp. 3238.
- Pianta, M., Lucchese, M. y Nascia, L. (2016). *What is to be produced? The making of a new industrial policy in Europe*. RLS, Bruselas.
- Preobrazhenski, E. (1970). *La nueva economía*, Caracas-Barcelona: Ariel.

- Rebmann, L. y Musacchio, A. (2018). “La República Federal de Alemania frente a la Alianza para el Progreso”, en Lilon, D. y Deák, M. (Eds.), *Encuentros Europa – Iberoamérica en un mundo globalizado*, Pecs-Budapest: Fakultás Kiadó.
- Reis, J. (2018). *A economia portuguesa. Formas de economia política numa periferia persistente (1960-2017)*, Coimbra: Almedina.
- Rostow, W. (1960). *The Stages of Economic Growth: A Non-Communist Manifesto*, Cambridge University Press.

# ANÁLISIS SECTORIAL Y EMPRESA

## **Evaluación del contexto institucional y organizativo para la protección de la población ante los incendios forestales**

**María-Luisa Chas-Amil** ([marisa.chas@usc.es](mailto:marisa.chas@usc.es))

*Universidade de Santiago de Compostela*

**Emilio Nogueira-Moure** ([e.nogueira@usc.es](mailto:e.nogueira@usc.es))

*Universidade de Santiago de Compostela.*

**Eduardo D. García Martínez** ([edgm\\_73@yahoo.es](mailto:edgm_73@yahoo.es))

*Universidad de Zaragoza*

Palabras clave: incendios, riesgo, Galicia, institucional

Clasificación JEL: F18, Q5

### **Resumen**

Los incendios forestales son uno de los principales problemas a los que se enfrentan los bosques del sur de Europa. El aumento de la duración de la temporada de incendios debido al cambio climático (Jolly et al. 2015) y otros factores, como la expansión urbana y los cambios de los usos de la tierra (Modugno et al. 2016), hacen que se registren con más frecuencia episodios de incendios extremos. Este tipo de incendios originan graves daños ambientales, económicos y sociales (Moritz et al. 2014), a la vez que importantes desafíos presupuestarios para las Administraciones públicas. Los crecientes costes de extinción se deben en gran medida a las adversas condiciones climáticas y de la biomasa, pero también, de forma muy destacada, a la creciente presencia de viviendas y población en áreas propensas a incendios (Gebert et al. 2007; Gude et al. 2013). A pesar de lo cual, a menudo los eventos extremos sobrepasan la capacidad de extinción causando daños devastadores. Por este motivo, se hace imprescindible desarrollar políticas para prevenir, preparar y responder mejor a la ocurrencia de incendios forestales (Moritz et al. 2014; Williams et al. 2018). Una buena comprensión de la distribución espacial de eventos pasados, identificación y cuantificación del riesgo en la proximidad de áreas pobladas y, en consecuencia, de la población expuesta al riesgo, puede proporcionar información crítica para mejorar la preparación y la capacidad de respuesta de las comunidades locales, reduciendo su vulnerabilidad y aumentando su resiliencia social al riesgo de incendios forestales.

En esta comunicación se presenta una aproximación a la problemática a la que se enfrenta la población que reside en áreas de Interfaz-Urbano Forestal (IUF- zonas donde los asentamientos humanos están en contacto con la vegetación) utilizando Galicia como estudio de caso. El objetivo es evaluar el contexto institucional y organizativo mediante el análisis crítico de las medidas de prevención y de gestión del riesgo de incendios dirigidas a la población en estas áreas. La información básica es el análisis documental de la organización de la gestión de riesgos de desastres relacionados con los incendios forestales.

Del análisis realizado se identifica como principal estrategia de prevención de incendios en Galicia la gestión de la biomasa (Ley 3/2007 de 9 de abril de 2007, modificada por las Leyes 7/2012, 9/2017 y 3/2018), mediante la tala y eliminación obligatoria de determinadas especies forestales (ej. *Eucalyptus spp*, *Pinus pinaster*, *Acacia dealbata*) a una distancia de 50 m alrededor de edificios y áreas pobladas. Esta medida afecta principalmente a los propietarios forestales privados que están obligados a crear áreas libres de biomasa alrededor del perímetro de las zonas habitadas. La eficiencia de esta obligación regulatoria ha sido cuestionada en el caso de condiciones extremas de incendios forestales como los registrados en octubre de 2017 en la Península Ibérica (Moritz et al. 2014; Comissão Técnica Independente 2018). Por otra parte, la aplicación de la ley es compleja y su cumplimiento resulta muy costoso para los propietarios forestales, que deben cubrir el coste total de la gestión de biomasa. En el caso de Galicia, esta regulación significa mantener aproximadamente el 3,2% del área de monte arbolado libre de vegetación forestal, y la limpieza de matorral en más del 3% del área total, algo que se presenta como económicamente inviable para los propietarios forestales, especialmente debido al rápido crecimiento de la biomasa en Galicia. Hay que destacar que, por el contrario, no se aplica una regulación equivalente a los elementos exteriores en la zona de ignición inmediata a las construcciones para reducir el riesgo de incendio. Más importante aún, no existe una política que aborde desarrollos residenciales en áreas propensas a incendios en el futuro. Por todo ello, se considera imprescindible desarrollar políticas que minimicen el riesgo para las personas y las propiedades diseñando correctamente la infraestructura y sus entornos, a través del control de la vegetación y la selección de especies resistentes al fuego en la interfaz urbano-forestal, e integrando los incendios forestales en la planificación espacial. Se evidencia, además, la necesidad de informar a la población sobre el riesgo de incendios forestales, lo que implica la

participación directa de las comunidades locales y otros actores a través de procesos participativos, haciéndoles partícipes de las medidas de prevención y mitigación de incendios forestales, con el fin de mejorar su capacidad de respuesta.

### **Agradecimientos**

Esta investigación ha sido financiada por el Proyecto ECO2017-89274-R MINECO/AEI/FEDER,UE, REFORCE/PCIN-2017-054.

### **Referencias bibliográficas:**

Comissão Técnica Independente (2018) Avaliação dos incêndios ocorridos entre 14 e 16 de outubro de 2017 em Portugal Continental. Relatório Final. Comissão Técnica Independente. Assembleia da República. Lisboa. 274 pp.

<https://www.parlamento.pt/Documents/2018/Marco/RelatorioCTI190318N.pdf>

[Accessed 15 March 2020]

Gebert KM, Calkin DE, Yoder J (2007) Estimating suppression expenditures for individual large wildland fires. *Western Journal of Applied Forestry* 22(3): 188-196.

Gude PH, Jones KL, Rasker R, Greenwood MC (2013) Evidence for the effect of homes on wildfire suppression costs. *International Journal of Wildland Fire* 22(4): 537-548.

Jolly WM, Cochrane MA, Freeborn PH, Holden ZA, Brown TJ, Williamson GJ, Bowman DMJS (2015). Climate-induced variations in global wildfire danger from 1979 to 2013. *Nature Communications* 6: 7537.

Modugno S, Balzter H, Cole B, Borreli P (2016) Mapping regional patterns of large forest fires in wildland-urban interface areas in Europe. *Journal of Environmental Management* 172: 112-126.

Moritz A, Batllori E, Bradstock RA, Gill AM, Handmer J, Hessburg PF, Leonard J, McCaffrey S, Odion DO, Schoennagel T, Slyphard AD (2014) Learning to coexist with wildfire. *Nature* 515 (7525): 58-66.

Williams KFH, Ford RM, Rawluk A (2018) Values of the public at risk of wildfires and its management. *International Journal of Wildland Fire* 27: 665-676.

## ¿Una nueva burbuja inmobiliaria sobre la base del alquiler?

### Presentación de un debate necesario.

**Adrián Dios Vicente** ([adrian.dios@usc.es](mailto:adrian.dios@usc.es))

*Universidade de Santiago de Compostela. Departamento de Economía Aplicada.*

**Andrei Quintiá Pastrana** ([a.quintia@usc.gal](mailto:a.quintia@usc.gal))

*Universidade de Santiago de Compostela. Departamento de Derecho Público y Teoría del Estado.*

**Raul Rios Rodríguez** ([raul.rios@usc.es](mailto:raul.rios@usc.es))

*Universidade de Santiago de Compostela. Departamento de Ciencias de la Comunicación.*

Palabras clave: vivienda, crisis, sector inmobiliario.

Clasificación JEL: G010, P10

La especulación inmobiliaria fue una de las causas más inmediatas de la crisis financiera del año 2008. En la última década ha tenido lugar en España un intenso proceso de reforma habitacional dirigida a paliar los efectos más negativos de esta crisis y que ha transformado radicalmente el modelo tradicional de oferta habitacional (Nogueira y Quintiá, 2019; Paleo y Quintiá, 2020). No obstante, la incidencia de estas reformas sobre los circuitos financieros y las dinámicas de acumulación que estuvieron detrás de los procesos de especulación parece haber sido muy acotada, especialmente en lo relativo a los intereses de los particulares que participan en el mercado inmobiliario.

Más allá de la reforma de la legislación hipotecaria impuesta por la jurisprudencia del TJUE (Medina, 2015), no apreciamos otros cambios de calado en este sentido. Como aconteció en el marco comunitario (Kenna y Simón-Moreno, 2020), el principal objetivo del legislador ha sido la protección y depuración del sector bancario y de los grandes prestamistas, sin una correlativa cobertura de los intereses de los particulares también afectados.

Por ello, podría suponerse que los particulares siguen expuestos a los efectos nocivos de un eventual nuevo proceso de especulación en el mercado inmobiliario. Este mercado sigue ofreciendo un espacio atractivo de valorización del capital ante la baja rentabilidad

promedio en la economía española, que no recupera aún valores cercanos a las cifras previas a la crisis (Banco de España, 2019). Se impone, de este modo, la necesidad de investigar sus dinámicas con ánimo preventivo.

Como indica el propio Banco de España (2020a), a partir del año 2014 se inicia un cambio de tendencia en el mercado inmobiliario ligado a la evolución de precios, que después de un fuerte proceso de ajuste derivado de la crisis iniciada en el 2008 retornaba a la senda alcista. Este nuevo contexto cuenta con una serie de particularidades que difieren de las características de la burbuja inmobiliaria previa a 2008 (si bien podemos encontrar elementos comunes que también resultan preocupantes en términos económicos y sociales).

En primer lugar, el sector inmobiliario está recuperando su pulso mediante el mercado de vivienda de segunda mano y alquiler, mientras la construcción de nueva vivienda se mantiene aún en niveles bajos, como indican los datos en relación con el número de visados de obra nueva (Banco de España, 2020a), que se sitúan actualmente entorno al 20% del número de visados de los años previos al estallido de la burbuja. Esta situación tiene una importante repercusión en términos estructurales y laborales. Primero, porque el mercado de vivienda de segunda mano no tiene los efectos de arrastre generados por el mercado de nueva vivienda, lo que, a priori, limita las posibles consecuencias de la existencia de una nueva burbuja en el sector inmobiliario. Segundo, porque es precisamente en este segmento donde se permite un mayor volumen de contratación (ligada directamente a la construcción), por lo que el impacto directo en el empleo también tendería a ser menor. La evolución del mercado de trabajo español ligado a la construcción refleja esta tendencia: en la actualidad la construcción representa un 6,5% de la población ocupada, exactamente la mitad del peso para el primer trimestre del año 2008, por debajo del 48% de la población ocupada en la construcción en términos absolutos (INE, 2020a). Sin embargo, y como muestra de la progresiva recuperación del sector, desde el mínimo del primer trimestre de 2014, el empleo en la construcción ha aumentado por encima del 35% en los últimos cinco años.

Sin embargo, independientemente de estas circunstancias, el sector inmobiliario se caracteriza por la fuerte necesidad de crédito, por lo que otro efecto de arrastre en caso de crisis inmobiliaria procede directamente desde la gestión de deuda por parte de las entidades financieras, lo que puede derivar, en última instancia, en consecuencias macroeconómicas. En términos hipotecarios, la crisis de 2008 supuso una importante

ruptura con el periodo previo por parte de las instituciones bancarias por el endurecimiento de la concesión de crédito a particulares para la compra de vivienda, en buena medida al mismo tiempo que saneaban sus activos, lo que parecía indicar la existencia de barreras al desarrollo de inestabilidades financieras ligadas al sector de la vivienda.

No obstante, los datos más recientes indican un nuevo cambio de tendencia hacia la expansión del crédito hipotecario. Si bien el saldo hipotecario vivo cae desde el año 2011, los datos más recientes (Banco de España, 2020b) indican la llegada a un suelo en esa tendencia. En paralelo, se produce un incremento de hipotecas suscritas, aumentando por encima del 56% en los últimos cinco años (INE, 2020c), si bien aún se mantiene en cifras claramente inferiores a las observadas a lo largo de la década de los 2000.

En paralelo a esta reorientación del mercado de compra-venta de vivienda desde la nueva construcción hacia la segunda mano, tiene lugar otra tendencia más general consistente en la migración de los consumidores desde el mercado de compra-venta hacia el mercado del alquiler. En la última década, la tasa de ocupación en régimen de alquiler ha pasado del 9,5% en 2008 al 14,3% en 2017 (INE). Sin embargo, esta reordenación sectorial está generando importantes tensiones dada la estrechez de la expansión salarial española en la última década en contraposición a la evolución de precios al alquiler. Así, entre los años 2015 y 2019, mientras el precio de venta de la vivienda aumentaba un 24,5% y el precio del alquiler en un 40,7% (Ministerio de Transportes, Movilidad y Agenda Urbana, DG de Vivienda y Suelo, 2019), el salario medio español lo hacía en un 1,7% (INE, 2020b).

Un elemento novedoso que contribuye a explicar esta evolución alcista de los precios es el aumento de las compras exteriores de vivienda. Tan solo entre los años 2014 y 2019 el volumen de las transacciones realizadas por extranjeros residentes ha aumentado un 125%, pasando a representar el 16% de las transacciones totales, mientras en el año 2008 esta cifra no superaba el 5% (Ministerio de Transportes, Movilidad y Agenda Urbana, DG de Vivienda y Suelo, 2019).

En este contexto, es importante establecer que el mercado de alquiler mantiene una estructura cada vez más dual sobre dos *submercados*: el mercado de vivienda habitual y el mercado de vivienda turística, con precios claramente más altos en el segundo. Sin embargo, estas diferencias de rentabilidades están fomentando la movilidad de inmuebles del mercado de vivienda habitual al mercado de vivienda turística, lo que en última

instancia tiene dos efectos: primero, la contracción de la oferta de vivienda habitual en alquiler y, segundo, la subida de precios derivada de la restricción de oferta y de una equiparación de rentabilidades dentro de dos mercados que proporcionan el mismo bien. Los estudios que relacionan esta cuestión son aún recientes, si bien la literatura parece confirmar esta situación (Barron, Kung & Proserpio, 2018), aunque es importante matizar que el efecto derivado del mercado de alquiler turístico tiene unas importantísimas diferencias en términos regionales y en la relación urbano-rural, produciéndose una mayor incidencia en aquellas áreas con mayor presión turística.

Dada esta situación, es posible inferir una serie de tendencias sobre el mercado inmobiliario: en primer lugar, la evolución de precios de venta y alquiler está totalmente desconectado de la evolución real de rentas. En segundo lugar, el ajuste del precio de la vivienda en los primeros años de la crisis abre la puerta a la compra de vivienda por parte de nuevos inversores (en buena medida, extranjeros) sin elevadas necesidades de crédito. En tercer lugar, la existencia de un dinámico mercado de vivienda de alquiler que puede atraer activos desde el mercado de vivienda en propiedad, al mismo tiempo que impulsa la compra-venta de vivienda de segunda mano para incorporarla a este mercado y reduce así la oferta global en el mercado de vivienda habitual.

Por último, es importante subrayar que la evolución económica actual derivada de la crisis sanitaria relativa al COVID-19 puede suponer una ruptura de estas tendencias, en primer lugar, por el congelamiento de aquellas transacciones económicas ligadas a las inversiones inmobiliarias dada la incertidumbre actual y; en segundo lugar, por las restricciones a la movilidad, elemento fundamental que incide en el mercado de vivienda turística. Sin embargo, dependiendo de la evolución de la crisis, es posible que simplemente se trate de un elemento que traslade en el tiempo esta dinámica, no limitando la tendencia al alza de precios en el medio y largo plazo.

### **Referencias bibliográficas:**

- Banco de España (2019). Estadísticas de la Central de Balances. Rentabilidad Ordinaria del Activo Neto. Serie anual 1997 – 2018. Banco de España.
- Banco de España (2020a). El mercado de la vivienda en España entre 2014 y 2019. Documentos Ocasionales nº2013. Banco de España. Dirección General de Economía y Estadística.

- Banco de España (2020b). Estadísticas basadas en estados individuales de supervisión. Crédito para adquisición de vivienda nueva. Serie mensual 1962 – 2019. Banco de España.
- Barron, K., Kung, E., & Proserpio, D. (2018). The effect of home-sharing on house prices and rents: Evidence from Airbnb. *Available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=3006832>*
- INE (2020a). Encuesta de Población Activa. Primer Trimestre 2020.
- INE (2020b). Encuesta Trimestral del Coste Laboral. Cuarto Trimestre de 2019.
- INE (2020c). Hipotecas Constituidas sobre el total de las fincas por naturaleza de la finca.
- Medina Guerrero, M. (2015). Derecho a la vivienda y desahucios: La protección del deudor hipotecario en la jurisprudencia del TJUE. *Teoría y Realidad Constitucional*, 36(1), 261–282.
- Ministerio de Transportes, Movilidad y Agenda Urbana, DG de Vivienda y Suelo (2020). Observatorio de la Vivienda y Suelo. Boletín nº32, 4T 2019. Ministerio de Transportes, Movilidad y Agenda Urbana.
- Nogueira López, A. & Quintiá Pastrana, A. (2019) “The Spanish housing crisis: between autonomic social action and neoliberal recentralization”, en VV.AA. (Vols, M. y Schmid, C., Eds.): *Houses, Homes and the Law*. La Haya: Eleven, pp. 287-310.
- Paleo Mosquera, N. & Quintiá Pastrana, A. (2020) “Las políticas de vivienda desde una perspectiva multinivel: un análisis comparado de la legislación autonómica”, en VV.AA (Paleo Mosquera, N., Ed.): *Gente sin casa y casas sin gente. Políticas y derecho a la venda*. Valencia: Tirant lo Blanch, pp. 313-349.

# **El desapalancamiento empresarial en España durante la gran recesión: Un enfoque postkeynesiano.**

**Rubén Manuel González Salmerón**

*Ayudante de investigación, Instituto de Estudios Fiscales*

## Resumen:

En esta contribución se analiza la evolución del proceso de desapalancamiento de las sociedades no financieras durante la Gran Recesión en España. Entendiendo que el ciclo económico está condicionado por la evolución del endeudamiento privado empresarial, y que el periodo 2008-2016 se ajusta a las características de lo que Richard Koo llamó la recesión de balance, se pretende discernir la influencia que en dicho proceso han tenido algunas de las políticas llevadas a cabo durante este periodo en España, como son la política monetaria expansiva, la reducción del déficit público y las políticas de estancamiento salarial. Para ello, se ha partido de un marco teórico basado en la economía postkeynesiana, haciendo hincapié en las limitaciones a las que se enfrenta la política macroeconómica convencional al hacer frente a las llamadas paradojas macroeconómicas, entre ellas la paradoja de la deuda, la paradoja de los déficits públicos o la paradoja de los costes kaleckiana. A partir de este marco se expondrá de qué manera la reducción del déficit público puede condicionar la velocidad del desapalancamiento empresarial; cómo la política monetaria pierde efecto durante un proceso de desapalancamiento como el vivido en España, así como la influencia ambigua de la reducción de los salarios en la disminución de la deuda empresarial.

Palabras clave: Desapalancamiento, recesión de balance, paradojas macroeconómicas, economía postkeynesiana, política macroeconómica.

JEL: E32, E52, E62.

## **1. Introducción**

La evolución del endeudamiento privado en general (Stockhammer & Wildauer, 2016) y de la deuda empresarial en particular se considera especialmente relevante según el marco económico postkeynesiano (Keen, 2011). En este sentido, este trabajo pretende describir el comportamiento del endeudamiento de las sociedades no financieras en

España durante la Gran Recesión, tratando de exponer de qué modo la teoría económica postkeynesiana puede ayudar a comprender dicha evolución en relación con tres políticas macroeconómicas fundamentales: la política fiscal, laboral y monetaria. En este sentido, para entender la influencia de las políticas económicas en el proceso de desapalancamiento privado se puede recurrir a algunas de las paradojas macroeconómicas fundamentales destacadas por la economía postkeynesiana (Lavoie, 2014), entre otras, la paradoja de la deuda, la paradoja de los déficits públicos y la paradoja de los costes.

Este trabajo se estructura de la siguiente manera:

- De cara a analizar la evolución del endeudamiento de las sociedades no financieras en España durante el auge económico de la década de los 2000, así como el posterior proceso de desapalancamiento, se explica la Gran Recesión desde la perspectiva de la hipótesis de la inestabilidad financiera de Hyman Minsky (1993). La aplicación de las fases del ciclo económico de Minsky en relación con la evolución del endeudamiento privado de la economía española se lleva a cabo durante el apartado 2.

- En el apartado 3 se planteará el papel que ha podido desempeñar la política monetaria para favorecer el desapalancamiento privado. El entendimiento de la crisis económica de 2008 como una recesión de balance permite comprender por qué la influencia de la política monetaria expansiva ha sido limitada durante este periodo.

- Para analizar las posibilidades de la política fiscal durante el proceso de desapalancamiento, resulta de utilidad el marco de análisis de los balances financieros sectoriales empleado en los modelos de previsión económica de Wynne Godley (2008). Este análisis suministra información relevante para determinar el marco de actuación de la política fiscal ante la disminución de la inversión privada desencadenada desde el inicio de la recesión de balance. Este marco es especialmente relevante si se relacionan los programas de reducción del déficit público durante el periodo 2010-2016 con los saldos sectoriales del sector privado. Este análisis se llevará a cabo en el apartado 4, en el cual se expondrá la evolución de los saldos financieros sectoriales de las estadísticas de flujos y fondos de la economía española. Una vez llevado a cabo esta exposición se detallarán algunos de los elementos teóricos que proporciona la economía postkeynesiana para analizar el desapalancamiento privado y su relación con los saldos financieros del sector público en el apartado 5.

- La paradoja de los costes (Lavoie, 2014), o paradoja de Kalecki, aporta intuiciones relevantes para pensar que la política de reducción salarial no ha sido efectiva a la hora de favorecer el desapalancamiento de las empresas españolas. En el apartado 6, a partir de las estadísticas de costes laborales del INE y de datos de endeudamiento desagregados obtenidos en la base de datos SABI, se lleva a cabo un análisis del endeudamiento privado por divisiones de actividad según la clasificación de la CNAE. Se compara la variación en los costes laborales y el endeudamiento del sector privado para concluir que los datos no parecen indicar relación alguna entre ambas variables.

## **2. Evolución reciente del endeudamiento de las empresas no financieras en España**

La evolución del endeudamiento privado que vivió la economía española a partir de la segunda mitad de la década de 1990 se puede entender siguiendo el esquema del ciclo económico propuesto por Hyman Minsky. La tendencia de crecimiento sostenido acompañado por el aumento del endeudamiento del sector privado (iniciada a mediados de los años 90) acabó de forma brusca a partir de 2008. La inestabilidad financiera en España puede exponerse, de este modo, mostrando la evolución de la deuda de hogares y empresas no financieras y empleando las famosas categorías propuestas por Kindleberger (1992) tal y como se recoge en la Tabla 1. Estas categorías sintetizan los planteamientos de Minsky en un ciclo con cinco fases: desplazamiento, expansión crediticia, euforia, cambio de expectativas y crisis. Es relativamente sencillo (Ruiz Gómez, 2018) delimitar temporalmente estas fases en el caso de la economía española.

**Tabla 1. Evolución del endeudamiento privado**

Fase	Año	Crecimiento de la deuda empresarial	Crecimiento de la deuda de los hogares	Crecimiento del PIB nominal	Crecimiento de la deuda privada (*)
Desplazamiento y boom crediticio	1996	4.78%	9.24%	6.24%	0.38%
	1997	9.01%	13.43%	6.16%	4.46%
	1998	13.24%	18.39%	6.95%	7.98%
	1999	18.37%	19.12%	7.27%	10.66%
	2000	20.44%	17.22%	8.74%	9.44%
Boom crediticio	2001	17.89%	12.32%	8.24%	6.64%
	2002	11.85%	15.82%	7.11%	6.02%
	2003	14.58%	18.66%	7.23%	8.52%
Euforia	2004	14.18%	20.00%	7.21%	8.92%
	2005	22.13%	20.48%	8.03%	12.35%
	2006	28.60%	19.39%	8.32%	14.84%
	2007	18.27%	12.24%	7.23%	7.84%
Cambio de las expectativas Crisis	2008	6.73%	4.25%	3.28%	2.33%
	2009	-0.29%	-0.85%	-3.33%	2.90%
	2010	-0.27%	-0.41%	0.17%	-0.50%
	2011	-3.05%	-3.02%	-0.97%	-2.09%
	2012	-9.01%	-4.21%	-2.86%	-4.27%
	2013	-8.10%	-5.65%	-1.36%	-5.76%
	2014	-5.57%	-4.55%	1.18%	-6.23%
	2015	-2.38%	-3.09%	4.18%	-6.59%
Recuperación	2016	-1.91%	-1.72%	3.48%	-5.12%
	2017	-1.75%	-1.18%	4.25%	-5.52%
	2018	-1.09%	-0.11%	3.59%	-4.11%

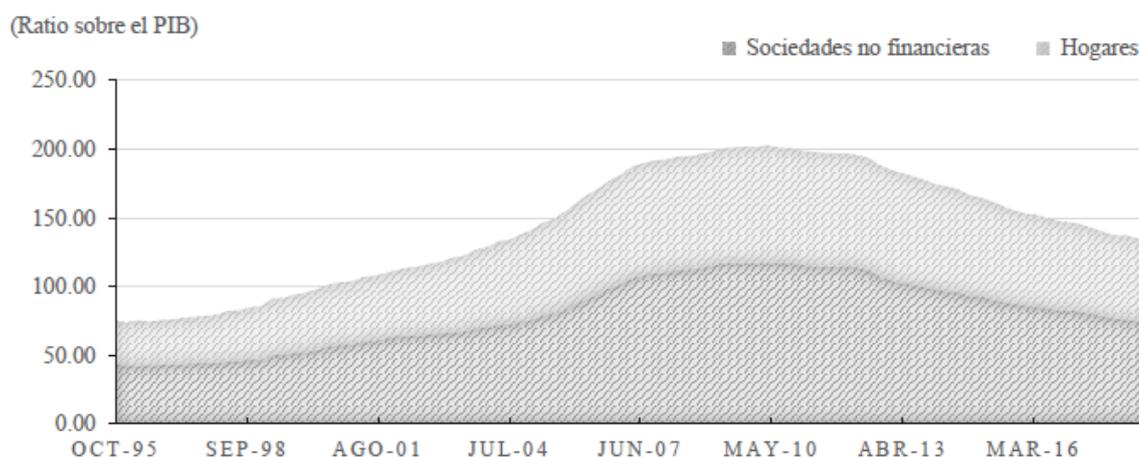
Fuente: *González (2019). Cuentas Financieras de la Economía Española. Banco de España. Se recogen datos del crecimiento del stock del endeudamiento consolidado de hogares y empresas. (\*) Se considera exclusivamente la deuda consolidada del sector no financiero.*

A mediados de la década de 1990 el nivel de endeudamiento de las empresas y los hogares españoles era relativamente moderado (en torno a un 70% del PIB en conjunto para los dos sectores). A partir de la salida de la crisis económica de comienzos de los noventa se inicia la fase de desplazamiento, según la terminología del esquema de Minsky, caracterizada por cambios en las expectativas. En este caso, el desplazamiento se produce a raíz de la integración europea y la creciente desregulación económica y financiera. El periodo de expansión del crédito, o boom crediticio, se puede considerar a partir de finales de los años 90, correspondiéndose con la puesta en marcha de la fase inicial de la moneda única. El crecimiento del endeudamiento aumentó aún más rápidamente durante esta fase, espoleado por las bajas tasas de interés que caracterizarán a la economía española a partir de la entrada en el siglo XXI. Este proceso también coincide con un aumento continuado del precio de los activos, lo cual favorece en mayor medida la expansión del crédito y el inicio de una burbuja especulativa financiada con deuda. El boom crediticio pronto da paso a la euforia financiera. Las tasas de crecimiento del endeudamiento del sector privado durante esta fase son muy superiores a las del PIB nominal, tal y como se recoge en la Tabla 1. Este crecimiento se mantiene a pesar de que comienzan a subir los tipos de interés.

A partir del año 2007, el crecimiento del endeudamiento privado se desacelera, dando lugar al inicio del cambio en las expectativas, que se debe sobre todo a que la carga de la deuda comienza a ser demasiado elevada, de modo que el cash-flow obtenido por las inversiones comienza a no ser suficiente para sostener el pago del principal o incluso los intereses (en el caso de los esquemas Ponzi). Siguiendo la terminología de Minsky, empresas y hogares comienzan a asumir posiciones de endeudamiento más arriesgadas, acompañados por un sistema bancario que garantizaba la expansión del crédito.

En 2009 el sector privado no financiero alcanzó un endeudamiento del 200% sobre el PIB nominal, habiéndose casi duplicado en apenas ocho años. Esta evolución se puede apreciar en la Figura 1. Una vez desencadenada la crisis económica y financiera internacional, se inicia un proceso de desapalancamiento en el sector privado que ahondará en la recesión económica. El decrecimiento del endeudamiento agregado del sector privado se ha mantenido hasta el 2018, más allá del inicio de la recuperación económica, dando una idea de la magnitud del exceso de endeudamiento privado previo a la crisis económica.

**Figura 1. Deuda como proporción del PIB de hogares y sociedades no financieras**



Fuente: Adaptado de González (2019). *Cuentas Financieras de la Economía Española*. Banco de España. Datos del stock de crédito y valores representativos de deuda sobre el PIB nominal, calculados sobre trimestrales acumulados. Elaboración propia.

### 3. La recesión de balance y la política monetaria

Multitud de enfoques, desde la teoría económica postkeynesiana hasta planteamientos más cercanos a los modelos nuevo keynesianos que ponen el foco en el análisis de la trampa de la liquidez (Ugarte, León & Parra, 2017), han concluido que la efectividad de la política monetaria es muy limitada a la hora de contribuir al aumento de la demanda agregada durante una crisis de deuda privada como la sufrida en España durante la Gran Recesión.

Al igual que a la hora de afectar al crecimiento de la demanda agregada, la influencia que la política monetaria puede tener en el proceso de disminución del endeudamiento privado es bastante ambigua. En principio, según el análisis económico estándar, las reducciones del tipo de interés traen consigo un mayor volumen de préstamos, impulso económico y, probablemente, aumentos en el endeudamiento nominal. No obstante, el excesivo endeudamiento del sector privado implica un cambio de tendencia hacia mayores niveles de ahorro para tratar de disminuir el stock de deuda. En este contexto, ni el sector financiero concede nuevos préstamos ni el sector privado está dispuesto a aumentar su endeudamiento a pesar de los tipos de interés históricamente bajos (Eggertson & Krugman, 2012).

Para comprender la escasa efectividad de la política monetaria de cara a hacer frente al proceso de desapalancamiento privado, resultan esclarecedores los planteamientos de Richard Koo (2015) y su exposición de la dinámica de una recesión de balance. Este tipo de recesiones están caracterizadas por trastocar la efectividad de la política monetaria que pueden llevar a cabo los bancos centrales, dado que el objetivo de los agentes económicos cambia drásticamente una vez que se inicia la crisis de deuda privada.

Como se ha mencionado, el proceso de crecimiento acompañado de un endeudamiento privado creciente coincidió con el aumento constante en el precio de los activos que caracteriza a la fase de expansión económica y a la dinámica especulativa que la impulsa. Cuando esta burbuja colapsa, se inicia la recesión de balance, dado que la deuda acumulada durante el periodo de expansión se mantiene en el lado del pasivo del balance de hogares, empresas y bancos, mientras el stock en inversiones reales y financieras sufren una pérdida en su valorización en el lado del activo. El sector privado en su conjunto trata de reducir sus gastos para obtener capacidad para saldar sus deudas, dado que la principal motivación del sector privado pasa a ser la reducción del endeudamiento. La política monetaria no puede compensar la caída en la demanda motivada por la reducción en el gasto de un sector privado que no está dispuesto a aumentar su endeudamiento a pesar de las bajadas en los tipos de interés, mientras que el sector bancario contribuye a la parálisis del crédito ante las expectativas poco favorables de cara a la devolución de los nuevos préstamos. Los intentos de aumentar la oferta monetaria no fructifican, dado que el crédito no circula hacia la economía real. El aumento drástico del ahorro del sector privado y especialmente la reducción de la inversión, que espoleaba el crecimiento durante la fase de auge, provocan una caída drástica en la demanda agregada.

Los planteamientos de Richard Koo son fácilmente relacionables con el efecto deflación de la deuda puesto en primer plano por primera vez por Irving Fisher (1933), también denominado paradoja de la deuda (Lavoie, 2014). Cuando comienza la recesión de balance, la venta masiva de activos en busca de liquidez para tratar de reducir el endeudamiento por parte del sector privado conduce a la reducción de su precio. La deflación de los activos implica que el patrimonio neto disminuya, y que se eleven las tasas de endeudamiento, calculadas como ratio entre el stock de endeudamiento y los fondos propios. Esta pérdida de valor de los activos implica, de este modo, un aumento del endeudamiento privado. Si el crecimiento de la propensión a ahorrar y la disminución

de la inversión privada conducen a una reducción de la demanda agregada tan profunda que acaba conduciendo a la economía a la deflación, el efecto Fisher puede ampliarse, aumentando la deuda en términos reales. En el caso de que la economía entrara en deflación también puede aumentar el valor de la deuda real. Una exposición muy similar a la idea del efecto deflación de la deuda es la paradoja de la liquidez postkeynesiana (Dow, 1987). Este problema de agregación surge cuando las empresas y los hogares tratan de aumentar sus activos líquidos (la preferencia por la liquidez se eleva de forma repentina, como ocurre durante una recesión de balance). El resultado acaba siendo, paradójicamente, una mayor escasez de activos líquidos.

A pesar de los efectos poco significativos que puede tener la política monetaria para hacer frente a una recesión de balance, este tipo de políticas se aplicaron en mayor medida que la política fiscal expansiva durante la Gran Recesión en el ámbito de la eurozona<sup>1</sup>. La influencia de los tipos de interés en relación con la evolución de los tipos de interés es distinguible en función de la fase del ciclo económico. Durante la etapa previa a 2008, el endeudamiento aumentó, a pesar de las elevaciones de los tipos de interés, en base a las expectativas de crecimiento en el valor de los activos reales y financieros. En la fase posterior, las sociedades no financieras y los hogares optaron por tratar de amortizar sus deudas, de modo que el efecto expansivo de las bajadas en los tipos de interés no resultó especialmente relevante.

En una economía afectada por una recesión de balance, e inmersa en la trampa de la liquidez, la influencia que la reducción en los tipos de interés ha podido tener ha sido probablemente contraria a la esperada por los planteamientos convencionales, favoreciendo la disminución del *stock* de endeudamiento privado, al aliviar parte de la carga de los intereses, en lugar de potenciar el nivel de préstamos y el endeudamiento privado. De todos modos, a tenor de la evolución del endeudamiento privado durante este periodo, parece bastante evidente que el factor diferencial para entender la evolución de esta variable es, en gran medida, la evolución del ciclo económico.

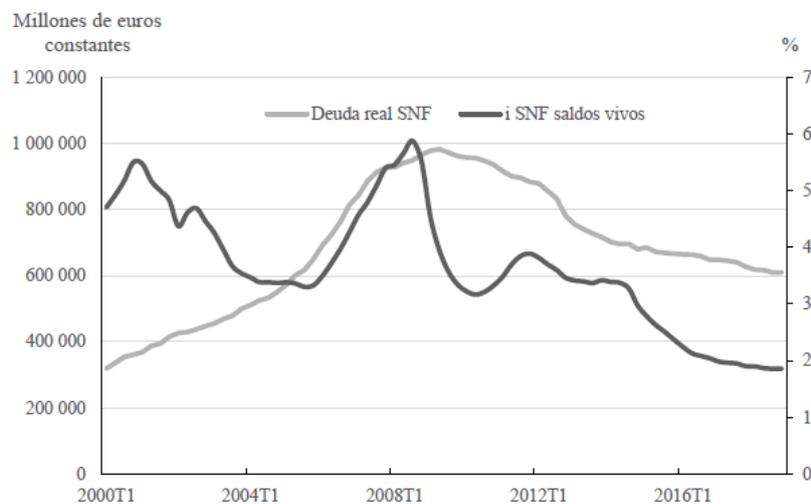
En la Figura 2 se muestra la evolución de los tipos de interés de los saldos vivos de las operaciones de financiación de las sociedades no financieras y la evolución del *stock* de deuda de las sociedades no financieras. Se puede constatar tanto las fuertes

---

<sup>1</sup> A pesar de que hasta 2012 no se produjo un descenso más pronunciado de los tipos de interés, en gran medida debido a la peculiar configuración de la eurozona.

reducciones en los tipos de interés durante el inicio del siglo XXI como el aumento posterior previo durante los años anteriores a la crisis financiera. Una vez más, se constata el cambio de tendencia drástico en 2008, con el fin del crecimiento del endeudamiento de las sociedades no financieras. El gráfico también permite observar el efecto de la crisis del euro en la posterior subida de los tipos de interés hasta 2012. Desde entonces, con el Euribor habiendo llegado a tipos negativos, el tipo de interés al que hacen frente las empresas no financieras para sus saldos vivos llegó a niveles por debajo del 2%. A pesar de alcanzar los tipos más bajos de la historia, la inversión financiera neta de las sociedades no financieras siguió siendo superior al ahorro hasta 2018, de modo que el endeudamiento privado ha seguido reduciéndose. En cuanto a la evolución de la disminución más pronunciada de los tipos de interés a partir de 2012, es posible apreciar cierto paralelismo con la dinámica del stock de endeudamiento, apoyando en cierta medida el posible efecto de los bajos tipos de interés a la hora de favorecer el desapalancamiento.

**Figura 2. Tipo de interés (saldos vivos) y deuda empresarial real**



Fuente: Adaptado de González (2019). Banco de España. *Estadísticas Financieras de la Economía Española y Síntesis de indicadores. Sociedades no Financieras. Valores reales en base al año 2000. Tipo de interés en términos nominales. El eje de la izquierda representa las deudas reales y el de la derecha el tipo de interés.*

#### 4. Balances sectoriales y posibilidades del desapalancamiento.

Se pueden apreciar similitudes en la exposición de la teoría de la Recesión de Balance de Richard Koo (2011) con los modelos de previsión económica que llevó a cabo

Wynne Godley (2008) durante sus últimas investigaciones. En ambos tipos de análisis, una de las variables centrales es la evolución de los saldos financieros sectoriales. La identidad de los balances sectoriales se puede expresar, en su forma más básica, de la siguiente manera:

$$(I - S) + (G - T) + BP = 0 \quad (1)$$

donde  $(I - S)$  indica la diferencia entre la inversión y el ahorro del sector privado y es equivalente a la necesidad de financiación de dicho sector,  $(G - T)$  indica el déficit público y BP el saldo de la balanza de pagos (un valor positivo en este último elemento de la identidad indica que hay un superávit en la suma de la balanza corriente y de capital de la balanza de pagos; de forma equivalente, también se puede interpretar como el saldo financiero de la balanza de pagos)<sup>2</sup>. La utilidad de expresar la identidad de los saldos financieros tal y como se recoge en la ecuación 1 es que permite determinar la influencia de cada uno de los saldos sectoriales en el crecimiento económico, dado que los aumentos para cada uno de los sumandos suponen una contribución positiva a la demanda agregada de la economía.

Estudiar la evolución de los saldos financieros por sectores institucionales puede proporcionar información relevante para enmarcar las posibilidades de cada uno de los sectores institucionales de cara a aumentar el ahorro financiero neto, permitiendo así reducir su endeudamiento. Como se ha expuesto, presentar un saldo financiero positivo es el objetivo de las sociedades no financieras durante una recesión de balance, a pesar de que, precisamente, dicho cambio de comportamiento implica la disminución de la demanda agregada.

Cuando el saldo de la balanza de pagos sea nulo, la identidad anterior puede expresarse de la siguiente manera:

---

<sup>2</sup> Con signo contrario en cada uno de los sumandos, la identidad anterior también puede entenderse como adquisiciones financieras netas (activos menos pasivos financieros adquiridos) o capacidad de financiación de cada uno de los sectores institucionales (sector privado, sector público y sector resto del mundo). Una disminución drástica de los pasivos del sector privado podría indicar, según esta expresión, un saldo financiero positivo, provocado porque la reducción de los pasivos sería superior a la adquisición de activos financieros. Este hecho se produjo de forma drástica durante la recesión de balance, dado que se partía de una situación inicial donde el sector privado en su conjunto presentaba una necesidad de financiación muy pronunciada, provocada por el aumento de la inversión durante la fase del boom económico.

$$(S - I) = (G - T) \quad (2)$$

En este caso, la evolución del déficit público es la imagen especular del saldo financiero del sector privado agregado. Cuando el saldo de la balanza de pagos es constante, aunque no sea nulo, ambos saldos se moverían de manera simétrica.

De este modo, el estudio de los saldos financieros sectoriales permite constatar que, ante una evolución estable del sector exterior, la cuantía en la que se reducen los déficits públicos será equivalente a la reducción del déficit público. Si el sector público pudiera llegar efectivamente a la consolidación fiscal y este cambio de comportamiento no afecta al saldo exterior, el saldo financiero privado equivaldría al saldo del sector exterior. Si tanto el sector exterior como el sector privado presentaran un saldo nulo, el sector privado agregado no tendría capacidad de financiación, de manera que no podría obtener flujos financieros positivos que permitieran disminuir el nivel de endeudamiento.

El análisis de los balances sectoriales de la economía española permite comprender cómo las políticas fiscales contractivas, basadas en la disminución del gasto público no favorecieron las opciones del sector privado para llevar a cabo un rápido desendeudamiento durante la Gran Recesión.

La identidad de los balances financieros sectoriales puede desagregarse en mayor medida manteniendo su consistencia contable. Realizando una desagregación de este tipo, la ecuación 2 podría expresarse de la siguiente manera, dividiendo el sector privado entre el sector no financiero y las entidades financieras:

$$(S_{snf} - I_{snf}) + (S_{sf} - I_{sf}) + (T - G) + BP = 0 \quad (3)$$

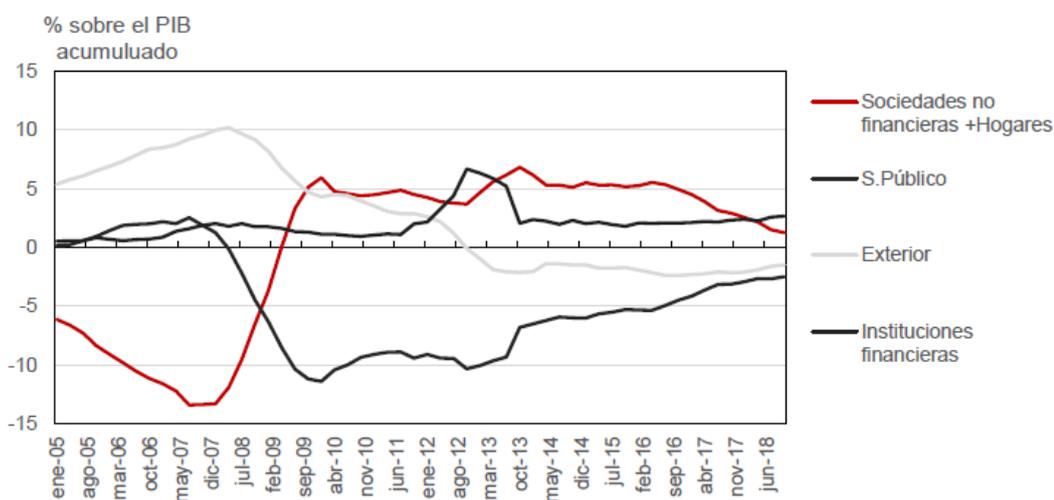
Los subíndices *snf* y *sf* se refieren al sector privado no financiero y al sector financiero, respectivamente. Es posible relacionar esta expresión con la evolución reciente de los saldos financieros sectoriales en España, de cara a entender la capacidad de las sociedades no financieras de reducir su stock de endeudamiento. Para ver más claramente estas relaciones, reorganizando la expresión 4.1, se obtiene:

$$(S_{snf} - I_{snf}) = - (S_{sf} - I_{sf}) - (T - G) - BP \quad (4)$$

Se comprueba, de esta manera, cómo la evolución de la capacidad de financiación de las sociedades no financieras y del sector privado no financiero en conjunto permaneció

relativamente estancada a partir del inicio de la puesta en marcha de las políticas de reducción del gasto público iniciadas en 2010, tal y como se recoge en la Figura 3 y en la Figura 4. Este hecho se comprende dada la relativa estabilidad durante este periodo de los saldos exteriores y del sector financiero. Este comportamiento ha dado lugar a una relativa equivalencia entre los saldos financieros del sector privado no financiero en relación con el déficit público, si bien la evolución ha sido un tanto distinta entre los hogares (donde se ha reducido la capacidad de financiación) y las empresas (donde permaneció relativamente constante), tal y como expone la Figura 4.

**Figura 3. Tipo de interés (saldos vivos) y deuda empresarial real**



Fuente: Adaptado de González (2019). Banco de España. Cuentas Financieras de la Economía Española. Datos trimestrales acumulados sobre el PIB nominal. Elaboración propia.

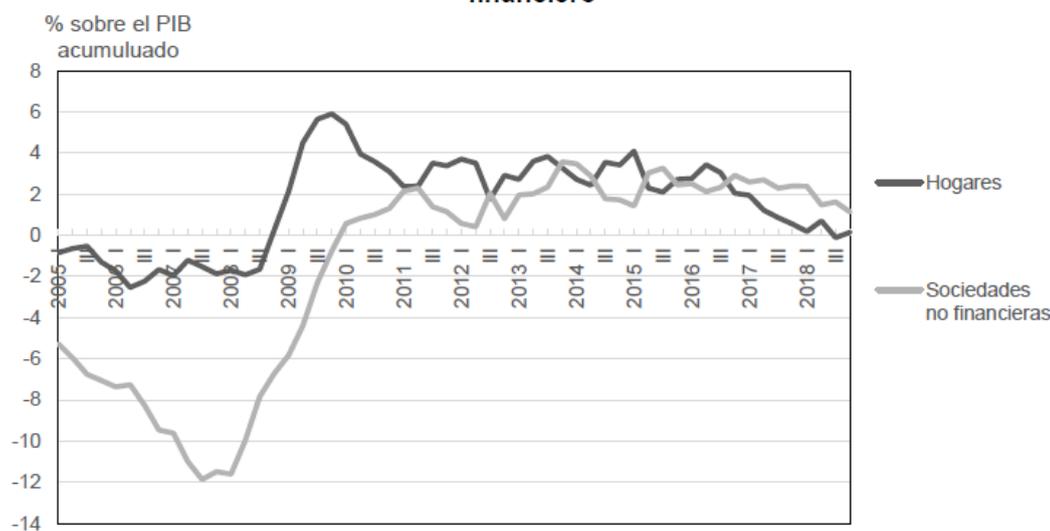
A pesar de que en los últimos años la cuenta financiera de la balanza de pagos presentó saldos positivos, la evolución histórica de la economía española no se ha caracterizado por mantener este tipo de situación de forma persistente, de forma que es posible dudar del efecto que pueden tener los superávits por cuenta corriente a la hora de permitir una capacidad de financiación adicional por parte del sector privado. De igual modo, desde finales de la década de 1970 todos estos saldos positivos han coincidido con periodos posteriores a crisis económicas. Este hecho permite apoyar la hipótesis de que los superávits exteriores habrían podido deberse a la disminución de la demanda de importación en mayor medida que a los aumentos de la demanda de exportaciones.

En cuanto a la interrelación entre el resto de sectores y la capacidad de financiación del sector de las sociedades no financieras y los hogares, en primer lugar, hay que señalar que los saldos financieros consolidados del sector financiero evolucionaron de manera relativamente estable con la excepción del pico alcanzado con el rescate bancario a partir de 2012. Como el sector privado no financiero va a aumentar su ahorro al iniciarse la recesión de balance, con la intención de reducir sus niveles de endeudamiento, para que pudiera haber margen para el desapalancamiento empresarial debía existir un superávit exterior o bien déficit público o una combinación de ambas situaciones. En el caso de que el sector público hubiera alcanzado los objetivos de cumplimiento del déficit por debajo del 3% durante este periodo no habría sido posible un aumento de la capacidad de financiación suficiente para reducir el stock de deuda durante el periodo 2008-2018, a no ser que el sector exterior obtuviera pronunciados superávits por cuenta corriente. En parte, el saldo del sector exterior alteró su tendencia hasta llegar a presentar la economía española capacidad de financiación con respecto al resto del mundo, a partir de mediados de 2013, tal y como muestra la Figura 3. Sin embargo, y de acuerdo con otros periodos de capacidad de financiación de la economía española, el saldo se mantuvo entre el 1 y el 2% del PIB. De esta manera, con déficits públicos reducidos no habría sido posible que el sector privado agregado llevara a cabo su proceso de desapalancamiento con la velocidad que lo hizo.

La Figura 3 también recoge la evolución del déficit público durante el periodo 2005-2018. Se aprecia que a partir de 2010 el déficit deja de aumentar, pero no consigue reducirse de manera significativa a pesar de la política de austeridad implementada a partir de 2010. Es a partir de 2014 cuando la reducción del déficit comienza a ser más pronunciada, coincidiendo con la salida de la recesión. Como muestra la Figura 3, dado que tanto el sector financiero como el saldo exterior presentan evoluciones relativamente estables desde 2014, la reducción de los déficits públicos tiene su reflejo en forma de imagen especular en la reducción de la capacidad de financiación del sector privado no financiero.

Desagregando la evolución de los saldos financieros privados entre el sector de las sociedades no financieras y el de los hogares se puede comprobar cómo la reducción de la capacidad de financiación de las sociedades no financieras es bastante más moderada que la que han presentado los hogares, que incluso muestran necesidades de financiación al final del periodo, tal y como muestra la Figura 4.

**Figura 4. Saldos financieros por sectores. Desagregación del sector privado no financiero**



Fuente: Banco de España. Cuentas Financieras de la Economía Española. Datos trimestrales acumulados sobre el PIB nominal. Elaboración propia.

## 5. Política fiscal y desapalancamiento

Según la teoría económica postkeynesiana, la coincidencia de la paradoja del ahorro y la paradoja de la liquidez (o trampa de la liquidez) ponen en primer plano la pertinencia de la política fiscal expansiva tanto para estimular la demanda agregada como para favorecer el desapalancamiento privado.

La paradoja del ahorro implica, una vez más, un problema macroeconómico de falacia de composición. Según esta paradoja, el aumento del ahorro privado provoca una disminución de la demanda agregada y por tanto también una disminución en el ahorro agregado. Al disminuir la capacidad de ahorro se dificultaría la reducción del endeudamiento privado, corriendo incluso el riesgo de caer en una espiral de deflación de la deuda a no ser que el sector público aplicara una política fiscal expansiva.

A pesar del consenso que parece haber tanto entre autores postkeynesianos como entre autores nuevo keynesianos a la hora de la necesidad de aplicar políticas fiscales expansivas durante una recesión de balance, la política fiscal ha tenido el objetivo de reducir los niveles de déficit público por medio de las políticas de austeridad fiscal tratando de disminuir el endeudamiento del sector público. Este tipo de política, no obstante, puede dificultar el desapalancamiento privado. Lavoie (2014) atribuye a

Kalecki la paradoja de los déficits públicos, que sirve para explicar esta circunstancia. A través de las identidades de la contabilidad nacional, Kalecki llegó a la conclusión de que los déficits del sector público influyen positivamente sobre el beneficio empresarial agregado. Reducciones de los beneficios empresariales, debilitarían, siguiendo este planteamiento, la posibilidad de desendeudamiento. Para obtener esta relación se parte de la expresión del PIB del lado de la demanda. Dividiendo la renta entre capitalistas y trabajadores (Cano & Bernardo, 2013) se obtiene:

$$WN + PN + T = C_c + C_w + I + G + NX \quad (5)$$

Donde  $WN$  representa los salarios después de impuestos;  $PN$  los beneficios después de impuestos;  $T$  el total de los impuestos;  $C_c$  el consumo de los capitalistas;  $C_w$  el consumo de los trabajadores,  $I$  la inversión,  $G$  el Gasto Público y  $NX$  el saldo exterior. Transformando esta expresión a través de la resta entre los salarios y el consumo de los trabajadores para obtener el ahorro de los trabajadores,  $S_w$ , así como restando los impuestos al gasto público para obtener el superávit público,  $S_g$  (González, 2019), se obtiene:

$$PN = C_c + I - S_g + NX - S_w \quad (6)$$

En la expresión 6 se comprueba nuevamente cómo los superávits públicos influyen negativamente sobre los beneficios empresariales agregados. Reducciones de los beneficios implicarán una menor capacidad del sector empresarial para hacer frente al desapalancamiento. Cabe comentar que la expresión 6 continúa siendo una identidad contable. No obstante, algunos modelos postkeynesianos (Lavoie, 2015) obtienen una relación similar introduciendo ecuaciones de comportamiento.

## 6. Relación entre desapalancamiento empresarial y salarios

En relación con las políticas de devaluación salarial y su influencia sobre la economía durante un proceso de desapalancamiento, Eggertson & Krugman (2012) acuñaron la paradoja de la flexibilidad. De acuerdo con este planteamiento, la flexibilización del mercado laboral, entendida como devaluaciones salariales y desregulación, implica una disminución de la demanda agregada, así como un aumento de la deuda privada real. Para estos autores nuevo keynesianos, la reducción de los precios a

la que contribuye la flexibilización del mercado laboral da lugar a una revalorización del valor del stock de deuda por el efecto deflación de la deuda de Fisher.

Desde un marco teórico netamente postkeynesiano, en un sentido similar al apuntado por Eggertson & Krugman, destaca la llamada paradoja de los costes (Lavoie, 2014). Según esta paradoja macroeconómica, la reducción salarial, que en principio aumentaría los márgenes de beneficio de una empresa particular, acaban provocando una caída de los beneficios agregados. Dado que durante un proceso de desapalancamiento como el provocado por la recesión de balance en España los beneficios de las empresas se emplean para disminuir el stock de endeudamiento, una reducción de los beneficios empresariales agregados implicaría dificultar el desapalancamiento empresarial. No obstante, si al modelo kaleckiano se le añade el sector público se podría matizar esta idea, dado que los déficits públicos podrían contribuir al aumento de los beneficios empresariales. No obstante, dado que los déficits públicos han estado limitados por las políticas de austeridad fiscal, en el caso de España podría retornarse a un caso de paradoja de los costes.

En este apartado se tratará de estudiar de qué manera ha contribuido la reducción de los salarios reales durante el periodo 2008-2017 a la disminución del endeudamiento empresarial. A partir de la base teórica que proporciona la paradoja de los costes de Kalecki, así como la paradoja de la flexibilidad, es factible considerar que la influencia de la disminución de los salarios reales durante este periodo no ha sido relevante para entender el desapalancamiento de las sociedades no financieras.

Con el objetivo de analizar esta influencia, a partir de datos relativos a los costes laborales suministrados por la Encuesta trimestral de coste laboral elaborada por el INE, así como por medio de datos del endeudamiento empresarial por divisiones de la CNAE, se han calculado las tasas de variación de los salarios reales y el endeudamiento empresarial durante el periodo 2008-2017<sup>3</sup>.

Los resultados se exponen en la Figura 5. De acuerdo con este análisis desagregado por divisiones de la CNAE (alrededor de 80 divisiones sectoriales) no parece haber

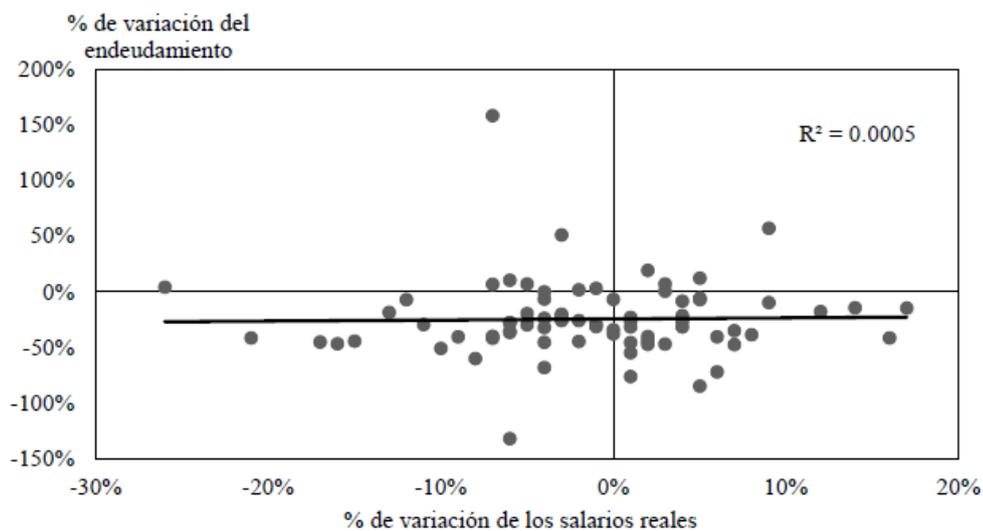
---

<sup>3</sup> Se entiende por endeudamiento empresarial, la proporción que suponen los pasivos fijos y las deudas financieras sobre el total de fondos propios.

ninguna relación entre la variación del endeudamiento y la variación de los salarios reales, como muestra la nube de puntos uniformemente distribuida a lo largo del eje de abscisas. Según esta Figura, la mayoría de las divisiones de la CNAE han reducido sus niveles de endeudamiento para todo tipo de niveles de variación de los salarios reales.

Este hecho parece indicar que las políticas de recortes salariales implementadas durante la Gran Recesión no se habrían mostrado efectivas de cara a la reducción del endeudamiento empresarial, apoyando así la hipótesis de la paradoja de los costes kaleckiana, según la cual el desendeudamiento privado se vería dificultado ante las políticas de reducción salarial en un contexto de recesión de balance.

**Figura 5. Costes laborales reales y endeudamiento empresarial por divisiones de la CNAE.**



Fuente: Adaptado de González (2019). Encuesta trimestral de costes laborales. INE. Segmentación por divisiones de la CNAE, SABI. Tasas de variación entre el año 2017 y el año 2008. Elaboración propia.

## 7. Conclusiones

La teoría económica postkeynesiana ofrece posibles respuestas a un proceso tan relevante como es el desapalancamiento del sector privado, y más concretamente de las sociedades no financieras, durante la Gran Recesión. Si entendemos la crisis económica de 2008 en España como una recesión de balance, gestada como un proceso de inestabilidad financiera desde finales de la década de 1990, se puede comprender la importancia de estudiar la dinámica del endeudamiento privado, debido a que, de la

misma forma que su aumento fue uno de los factores que contribuyó y caracterizó con más claridad el periodo de crecimiento, su posterior caída es un elemento fundamental para entender el porqué de la profundidad de la recesión en España durante el periodo 2009-2014.

Como se ha visto, hay elementos disponibles en el marco teórico postkeynesiano para entender, más concretamente, de qué forma las políticas fiscales, monetarias y laborales llevadas a cabo durante la Gran Recesión en España han podido influir en el desapalancamiento privado y empresarial. En primer lugar, el análisis de los balances sectoriales proporciona un marco para explicar las posibilidades de los sectores institucionales de la economía para llevar a cabo su proceso de desendeudamiento. No obstante, al basarse en identidades contables, es útil para entender el margen que tienen los sectores institucionales ante la evolución de los saldos del resto de sectores, pero no permite establecer causalidades entre estas dinámicas. Para plantearse causalidades entre la política económica y el desendeudamiento, se ha recurrido a las paradojas macroeconómicas postkeynesianas (Lavoie, 2014):

- La política monetaria vista desde el contexto característico de una recesión de balance y afectada por la paradoja de la deuda kaleckiana, tendrá un efecto muy limitado a la hora de facilitar la reducción del endeudamiento privado, y en todo caso será contrario a la idea convencional que establece que las reducciones en los tipos traerán consigo un aumento en el endeudamiento privado.

- La política fiscal expansiva, vista desde la paradoja de los déficits públicos, y en concordancia con el análisis de los balances sectoriales, puede ser útil para favorecer el rápido desapalancamiento privado, dado que, por la vía de facilitar el aumento de los beneficios, puede proporcionar un margen adicional a las sociedades no financieras para llevar a cabo la reducción de sus niveles de deuda.

- Por último, en relación con la política salarial, la paradoja de los costes destacada por Kalecki permite apoyar que las reducciones de los salarios no tienen por qué haber favorecido la reducción del endeudamiento empresarial. Realizando un análisis por divisiones de la CNAE se puede aportar evidencia en este sentido, dado que no parece haber relación entre las reducciones salariales por divisiones empresariales y los ratios de endeudamiento.

## 8. Referencias

- Banco de España. (2019, 4 de febrero). Boletín Estadístico. 01/2019. *Banco de España*. Recuperado de [https://www.bde.es/f/webbde/SES/Secciones/Publicaciones/InformesBoletinesRevistas/BoletinEstadistico/19/Fich/be\\_enero2019\\_es.pdf](https://www.bde.es/f/webbde/SES/Secciones/Publicaciones/InformesBoletinesRevistas/BoletinEstadistico/19/Fich/be_enero2019_es.pdf)
- Dow, S.C. (1987). Money and regional development. *Studies in Political Economy*, (23), 73-94.
- Eggertsson, G., & Krugman, P. (2012). Debt, Deleveraging and the Liquidity Trap: A Fisher- Minsky-Koo approach. *The Quarterly Journal of Economics*. 127 (3), 1469-1513.
- Fisher, I. (1933). The Debt-Deflation theory of great depressions. *Econometrica*, 1, (337).
- Godley, W. (2008). Prospects for the United States and the World: A Crisis That Conventional Remedies Cannot Resolve. *Levy Economics Institute Strategic Analysis*. Recuperado de [http://www.levyinstitute.org/pubs/sa\\_dec\\_08.pdf](http://www.levyinstitute.org/pubs/sa_dec_08.pdf)
- Gonzálvez Salmerón, R. (2019). *El desendeudamiento de las empresas no financieras durante la recesión de balance en España* (Trabajo de Fin de Máster). Universidad Autónoma de Madrid, Madrid, España.
- Keen, S. (2011). A Monetary Minsky Model of the Great Moderation and the Great Recession. *Journal of Economic Behavior & Organization*. 86(C), 221-235.
- Kindleberger, C & Aliber, R. Z. (1992). *Manías, pánicos y cracs*. Barcelona: Ariel.
- Koo, R. (2011). The World in Balance Sheet Recession, Causes, Cure and Politics, *Real-World Economics Review*, 58, 19-37.
- Koo, R. (2015). *The Escape from Balance Sheet Recession and the QE Trap. A Hazardous Road for The World Economy*. Singapore: John Wiley & Sons.
- Lavoie, M. (2015). Macroeconomic Paradoxes with Kalecki and Kaleckians. En Bellofiore, R., Karwowski, E. & Toporowski, J. (Eds.), *Economic Crisis and Political Economy: Volume 2 of Essays in Honour of Tadeusz Kowalik* (pp. 198-211). London: Palgrave Macmillan UK.
- Lavoie, M. (2014). *Post-Keynesian Economics: New Foundations*. Northampton: Edward Elgar PUBLISHING.

- Minsky, H.P. (1993). The Financial Instability Hypothesis, Working paper No. 74, The Jerome Levy Economics Institute of Bard College. Recuperado de <http://www.levyinstitute.org/pubs/wp74.pdf>
- Ruiz Gómez, J.R. (2018). La crisis de las cajas de ahorros en España: un nuevo episodio de inestabilidad financiera. Tesis doctoral. UCM. Recuperado de <https://eprints.ucm.es/46251/1/T39546.pdf>
- Stockhammer, E., & Wildauer, R. (2016). Debt-driven growth? Wealth, distribution and demand in OECD countries. *Cambridge Journal of Economics*, 40(6), 1609-1634.
- Ugarte, E., León, J. & Parra, G. (2017). La trampa de la liquidez: historia y tendencias de investigación: un análisis bibliométrico. *Revista problemas del desarrollo*, 190 (48), 165-18.

# BIENESTAR Y SERVICIOS PÚBLICOS

## **Cuidados e Uso do tempo entre as titulares do Programa Bolsa Família-Brasil**

**Cássia Maria Carloto (cmcarloto@gmail.com)**

*Universidade Estadual de Londrina-Paraná-BR*

Resumo:

A comunicação tem por proposta debater o uso do tempo das mulheres beneficiárias do Programa Bolsa Família-PBF nos cuidados doméstico-familiares. Em nossas últimas pesquisas sobre uso do tempo, mais uma vez constatamos a carga excessiva de trabalho não pago executado pelas mulheres, em situação de extrema pobreza, na esfera doméstico-familiar e como isso pode ser agravado por fatores como: a responsabilização das mulheres no cumprimento das condicionalidades em programas de transferência de renda; a desresponsabilização do Estado que cobra as condicionalidades mas não viabiliza direitos básicos de educação, a saúde e assistência pautados pela universalidade da proteção e qualidade dos serviços; a penalização das mulheres e seus filhos com o corte do benefício. Nossas reflexões têm como fonte principal a pesquisa “As condicionalidades do Programa Bolsa Família e uso do tempo das mulheres no trabalho doméstico familiar realizada entre 2013 e 2016”, realizada em quatro municípios do Estado do Paraná-BR de médio e grande porte. Para a coleta de dados foram aplicados questionários a 130 mulheres e realizados 2 grupos focais. Tendo como base metodológica a teoria crítica na perspectiva feminista, elegemos como categorias teóricas principais: reprodução social e divisão sexual do trabalho, cuidados e uso do tempo.

Palavras chaves: cuidados, políticas públicas, Programa Bolsa Família, gênero.

### **1. Introdução<sup>4</sup>**

A partir do final da década de 1990 e primeira década do século XXI, começam a se consolidar, na América Latina, os Programas de Transferência Condicionada de Renda-

---

<sup>4</sup> Esse texto tem como base a seguinte referência: CARLOTO, Cássia M. Conditionaties in the Bolsa Família Program and Women's Use of time in Domestic Family Work. IN: Women, Gender, and Conditional Cash Transfers. Routledge, New York 2020/21.

PTCR, como estratégia de combate à pobreza sob a ótica da gestão social do risco. Na maioria dos PTCR, as mulheres-mães devem ser as beneficiárias titulares dos programas. Essa opção é justificada pela ideia de que elas gerenciam melhor os recursos da casa e são as responsáveis pelo cuidado com os filhos, conseqüentemente, se o benefício for destinado a elas, o dinheiro será investido em objetos, vantagens e melhorias para a casa e para os filhos. Molyneux (2007) analisa que, além de as mulheres serem, mundialmente, a maioria da população pobre, elas também são responsabilizadas por serem as mães dos futuros pobres. Essas crianças necessitam, portanto, de subsídios para que possam desenvolver suas capacidades e, assim, romper com a pobreza. Como relata Molineux (2007), porém, as agências impulsionadoras dos programas de combate à pobreza, como o Banco Mundial, não mencionam em suas formulações os esforços específicos que deveriam ser feitos com relação à pobreza das mulheres. Em suas próprias avaliações, o Banco Mundial afirma que o diagnóstico da pobreza é cego em relação ao gênero e, ainda que aparente promover questões de gênero, não demonstra de maneira clara o que significa e como conseguir isso.

No Brasil, já na década de 1990, há uma expansão desses programas com diferentes denominações conforme o estado da União e o município. No início do primeiro mandato do presidente Lula, em 2003, houve a reorganização e a unificação desses programas (Auxílio Gás, Bolsa Escola Federal e Bolsa Auxílio Alimentação) no Programa Bolsa Família-PBF. Ao ingressarem nesse Programa, as famílias beneficiárias se comprometem a cumprir as condicionalidades nas áreas de saúde e educação, que buscam contribuir para a redução da evasão escolar, melhorar os rendimentos escolares, promover as consultas do pré-natal e elevar o nível de vacinação das crianças nas populações mais pobres. No caso de descumprimento de condicionalidades, as famílias estão sujeitas a sanções gradativas, que vão da notificação à família (advertência), bloqueio, suspensão até o cancelamento, caso o descumprimento ocorra por vários períodos consecutivos. Segundo o Guia de Políticas e Programas do Ministério do Desenvolvimento Social e Combate à Fome – MDS (2008), as sanções gradativas têm o objetivo de permitir que as famílias que não cumprem as condicionalidades sejam identificadas, acompanhadas e que os problemas que ocasionaram o descumprimento possam ser resolvidos.

As políticas públicas no campo da saúde e educação são fundamentais para o cumprimento das condicionalidades e, quando insuficientes, envolvem muito gasto de tempo das mulheres na procura e uso dos serviços. Quanto mais distantes dos centros

urbanos, mais precárias são as ofertas de serviços nos lugares de moradia. Autores, como Cotta e Paiva (2010: 73), afirmam que é indefensável condicionar transferências de renda ao uso de serviços públicos escassos, de má qualidade e prestados por agentes que “submetem os cidadãos a situações que ferem sua dignidade”. Caberia, em vez disso, responsabilizar os agentes públicos pelo não cumprimento de suas obrigações, por meio de punições administrativas e judiciais, além de criar mecanismos para que os titulares denunciem violações a seus direitos de acesso a renda, educação e saúde.

A insuficiência de serviços públicos na esfera dos cuidados penaliza mais as mulheres de famílias empobrecidas, foco do PBF, aumentando o tempo de trabalho (não remunerado) na esfera intrafamiliar e limitando a cidadania feminina, à medida que inviabiliza sua inserção e permanência no mercado de trabalho e na participação de decisões coletivas. Se associarmos a pobreza à condição de raça-etnia, as mulheres negras têm suas dificuldades aumentadas em grau muito maior. O programa brasileiro, assim como é o caso de todos os programas da América Latina, opera com uma noção tradicional de família na qual a mulher é vista, numa visão naturalizada, como provedora de serviços domésticos e reprodutivos e a pessoa que pode dedicar seu tempo e seu esforço às condicionalidades que o programa exige e, muitas vezes na condição de único adulto na família. Quando as condicionalidades não são cumpridas, há uma dupla penalização. A primeira é que as mulheres são julgadas como más mães, pois não cuidam direito de seus filhos, e que, por isso perderam o benefício. A segunda ocorre com a interrupção ou cancelamento do benefício, tornando mais difíceis as condições vividas na extrema pobreza.

Quanto tempo as titulares gastam administrando a saúde e o acesso das crianças à educação? Há um aumento de responsabilidades no cumprimento das condicionalidades? Como se organizam os cuidados cotidianos de crianças e adolescentes para que tenham condições de ir à escola? A responsabilidade de atender às condicionalidades aumenta o tempo gasto com os cuidados familiar e doméstico, gerando, assim, mais dificuldades no desenvolvimento de autonomia pessoal e econômica? Essas são questões que nortearam o desenvolvimento da pesquisa que serve de base para este capítulo.

O objetivo é abordar, neste texto, como as mulheres beneficiárias do PBF organizam suas práticas cotidianas de cuidados, o tempo gasto para garantir o acesso das crianças e adolescentes sob seus cuidados à escola, dificuldades e os obstáculos que encontram.

## **2. Os cuidados e o uso do tempo na esfera doméstico-familiar**

Os cuidados, como área específica de estudos, segundo Navarro e Rico (2013: 30), surgiram com força na América Latina nos anos 2000, herdeiros dos debates europeus sobre o trabalho doméstico não remunerado e o trabalho reprodutivo e seus vínculos com o sistema econômico. Um aspecto sempre apontado nos estudos sobre cuidado é que é um conceito de definição ampla e que está em processo de construção enquanto campo de conhecimento e categoria empírica. Thomaz (2011: 147) coloca como questão se o termo cuidado é ou pode ser uma categoria teórica em si mesma, ou se as formas de cuidado são entidades empíricas que se têm que analisar em função de outras categorias sociais. Nesse sentido, em muitos dos estudos, o cuidado é desvelado a partir de aspectos descritivos e é sempre necessário informar de que cuidados se está tratando.

No campo da produção teórica vinculada ao que se denomina Economia Feminista, surge a noção de economia do cuidado para se referir a um espaço de bens, serviços, atividades, relações sociais e valores relativos às necessidades mais básicas e relevantes para a existência e reprodução das pessoas nas sociedades. Associar o termo cuidado ao termo economia implica concentrar-se nos aspectos desse espaço que geram ou contribuem para gerar valor econômico. O que particularmente interessa à economia é a relação entre a maneira em que as sociedades se organizam para garantir o cuidado de seus integrantes e o funcionamento do sistema econômico (Rodríguez-Enrique 2013; Carrasco 2003; Orozco 2014). Dentro da perspectiva da economia feminista, há uma ênfase em como se dá o bem-estar na cotidianidade, a vida cuidada. Essa vida fala de sujeitos concretos, com corpos sexuados, subjetividades que trazem identidades parciais, contraditórias, sempre em reconstrução, em tensão entre as normatividades impostas e a capacidade de resistência a estas com afetos e desafetos.

O que seriam então os cuidados a partir da análise da economia feminista? Para Orozco (2014: 91), não se trata tanto de definir atividades específicas, senão de perguntar-se em que medida o conjunto do sistema socioeconômico garantiria o bem-estar concreto, cotidiano,

“se há ou não estruturas coletivas que se encarreguem deste cuidado, ou se, pelo contrário, esta responsabilidade é delegada aos lares, obrigando que grande parte destes bens e serviços [seja gerida] em esferas econômicas [invisíveis]”.

A noção de cuidados, dessa maneira, sobrepõe-se com o trabalho não remunerado e com o trabalho dito reprodutivo, que diz respeito às atividades realizadas fora da esfera

do consumo mercantil e que são necessárias para reproduzir e manter a vida. Conforme Orozco (2014)

“Los cuidados serian esas actividades residuais a las de mercado: aquellas actividades imprescindibles para arregalar los desaguisados provocados por la lógica de acumulación y/o cubrir los espacios que los mercados dejan vacios por no ser rentables; actividades que se caracterizan por estar sometidas a la ética reaccionária, por hacerse de forma oculta, desde una noción multidimensional de la invisibilidad entendida como subatnidad y sustracción de la capacidad para cuestinoar el conjunto del sistema que se contrapone a la plena visibilidad de los mercados y su lógica heteropatriarcal de acumulación (Orozco 2014: 92).“

O cuidado é, assim, parte da organização social e, como diz Esquivel *et al* (2012: 27), para entendê-lo, é necessário prestar atenção não só aos aspectos microssociais, mas também entender o papel das políticas sociais na “provisión y regulación de relaciones de cuidado, actividades y responsabilidades, asignados a diferentes instituciones y sujetos”. A concepção de organização do cuidado se refere à configuração que surge do cruzamento entre as instituições que regulam e provêm serviços e os modos com os quais os lares de distintos níveis socioeconômicos e seus membros se beneficiam deles (Faur: 2014). Toda política social tem como pressuposto uma organização social do cuidado, mesmo que não fique explícito em suas formulações e princípios, o cuidado se torna, portanto, uma categoria relevante para o exame das políticas sociais. É nesse marco que se inscrevem os programas sociais de alívio da pobreza, como os PTCR.

O PBF, enquanto programa social desenvolvido nos marcos neoliberais, apoia-se no trabalho de cuidados das mulheres para a gestão das condicionalidades em um contexto adverso de provisão de serviços públicos universais e gratuitos. As atividades de cuidados, nesse contexto de privatização e precarização, demandam um tempo considerável, principalmente das mulheres em situação de pobreza.

Na pesquisa de campo para a análise de uso do tempo, foi dado destaque às atividades ligadas às condicionalidades do Programa Bolsa Família no tocante à saúde e educação<sup>5</sup>.

---

<sup>5</sup> As condicionalidades do PBF se circunscrevem no campo da educação, da saúde e da assistência social. Na saúde, as famílias devem fazer o acompanhamento com pesagem e vacinação dos filhos menores de sete anos de idade. As mulheres na faixa de 14 a 44 anos também devem fazer o acompanhamento, assim como gestantes e nutrizes. Já na área da educação, as famílias devem manter os filhos na escola com frequência escolar acima de 85% para crianças e adolescentes até 15 anos e frequência de no mínimo 75% para adolescentes de 16 e 17 anos. Na área de assistência social, crianças e adolescentes com até 15 anos em situação de risco ou retiradas do trabalho

A pretensão não foi detalhar e quantificar minuciosamente o tempo gasto nas atividades, mas principalmente conhecer as atividades realizadas no cotidiano e necessárias à permanência das crianças na escola, tanto as de caráter material como as de caráter imaterial e quem é responsável pela atividade. Assim, procurou-se identificar e quantificar as tarefas que beneficiam de forma direta ou indireta as crianças e os adolescentes, mesmo que também beneficiem os adultos, como, por exemplo, o preparo de alimentos. Neste texto vamos abordar os cuidados e o uso do tempo relacionadas às condicionalidades da educação

Para detalhamento das atividades, buscou-se apoio na concepção de tempo diário de Lozares, López e Domínguez (1998), centrada nas rotinas do cotidiano voltadas às atividades realizadas numa sequência temporal de um dia de vinte e quatro horas com foco nos cuidados com os filhos, a partir da declaração das mulheres entrevistadas. Esses cuidados foram situados nas atividades e rotinas necessárias para garantir a ida e a permanência na escola e na atenção à saúde. O roteiro da entrevista foi estruturado com base em uma rotina de cuidados que tem início pela manhã, quando as titulares acordam, e término à noite, quando vão dormir. Para captar como é construído um cotidiano de cuidados com filhos em idade escolar, investigaram-se também atividades que, às vezes, são realizadas na madrugada. A partir das considerações de Javeau (1980), foi verificado se havia padrões de cuidados a partir de um modelo cultural, considerando um grupo relativamente homogêneo de mulheres de baixa renda, titulares do Programa Bolsa Família, moradoras de periferias de cidades de médio e grande porte. O tempo foi calculado em termos de tempo simples, que limita o tempo total por pessoa num período de 24 horas.

As questões foram organizadas nos seguintes módulos: alimentação, limpeza da casa, cuidados com as roupas, compras cotidianas, cuidados diretos com as crianças e

---

infantil pelo PETI devem participar dos Serviços de Convivência e Fortalecimento de Vínculos (SCFV), obter frequência mínima de 85% da carga horária mensal e manter atualizado o cadastro a cada dois anos. As famílias que não cumprem essas condicionalidades são identificadas através do chamado “descumprimento de condicionalidade”. As famílias que não cumprirem com as contrapartidas de saúde e educação na primeira vez recebem uma advertência, na segunda vez tem o benefício bloqueado por 30 dias e se permanecerem no descumprimento tem o benefício suspenso por 60 dias e posterior cancelamento, caso as situações persistam. A seguir, o Quadro 02 apresenta as possíveis sanções recebidas pela família.

atenção à saúde. Em todas as questões, foi perguntado quanto tempo despendiam e quem fazia as tarefas. No módulo alimentação, verificou-se quanto tempo gastavam para preparar as principais refeições, café da manhã, almoço, lanche da tarde, jantar. No módulo limpeza da casa, foi perguntado sobre o tempo gasto com limpeza geral. Em cuidados com as roupas, o questionamento foi com o lavar e estender a roupa, passar e guardar, retirar do varal e dobrar. Nas questões relativas a compras cotidianas, perguntou-se sobre idas ao mercado, à padaria, ao açougue, à feira.. Esse detalhamento da rotina, estabelecido em função das atividades escolares das crianças, foi organizado a partir das falas nos grupos focais.

### **3. Cuidados, uso do tempo e as condicionalidades relacionadas à educação escolar**

A permanência na escola é uma das contrapartidas do Programa Bolsa Família. As condições para a escolarização de uma criança e de um adolescente demandam ações nas esferas privada e pública. Na esfera pública, há que se garantir em primeiro lugar o direito à educação de caráter público, universal, gratuito e de qualidade. Isso implica não só um dispositivo constitucional, como é o caso brasileiro, que afirma que a educação é dever do Estado e direito de todos, mas políticas públicas para garantia do direito. No âmbito privado, tem-se que garantir práticas de cuidados para que crianças e adolescentes sejam escolarizados, tais como higiene pessoal, alimentação, condições saudáveis, apoio às tarefas extraescolares, levar à escola e buscar, entre outras, que impõem uma programação diária e um rígido controle do tempo. Os relatos evidenciaram fragilidades nas políticas públicas de educação e também de saúde. Essa fragilidade se traduz em precariedade e insuficiência de serviços públicos, gratuitos e de qualidade, sobrecarregando e penalizando as mulheres na esfera doméstico-familiar, aumentando o tempo e as preocupações que envolvem os cuidados com os filhos, realizados prioritariamente por mães, irmãs e avós. São cuidados que demandam um tempo que pode ser quantificado e também um tempo subjetivo que não se contabiliza em horas-relógio.

A primeira coisa lembrada nos grupos focais foi levar a criança à escola e buscar. Todas levavam as crianças na escola, com uma única exceção, em que era o marido que se incumbia dessa tarefa. Nem todas conseguiam buscar, caso das que trabalhavam: *‘No meu caso, eu quase não tenho tempo, eu trabalho três dias por semana, então de manhã eu até levo, agora buscar, não tem condições.’* Todas achavam importante levar e buscar as crianças na escola, pois ficavam preocupadas com os riscos que os filhos corriam indo e voltando sozinhos, principalmente as meninas: *“por que esses dias a menina ia indo*

*sozinha para a escola, um cara foi seguindo e ela ficou com medo*". Esses relatos referem-se a crianças entre 7 e 11 anos. Uma dificuldade relatada no grupo nesse ponto é que as crianças de uma mesma família estudam em turnos diferentes, umas à tarde e outras de manhã:

*"Porque a gente tem que deixar tudo ali para ir levar, depois a tarde tem que busca; eu mesma tenho que ir, quando não é eu é a outra neta que busca o menino."*

O modelo de ensino brasileiro, na maioria das cidades de médio e grande porte, às vezes, separa em prédios distintos e, às vezes, muito distantes entre si, a educação infantil, o ensino fundamental e o ensino médio. Essas mulheres gastam muito tempo nesses deslocamentos, não há transporte escolar gratuito disponibilizado para levar e buscar as crianças e adolescentes: *"A escola é longe de casa né, há dificuldade pra levar e buscar"*. Essa não é uma situação que ocorre apenas entre as beneficiárias do PBF, mas em função das exigências das condicionalidades e o medo em perder o benefício, a pressão que se sente é maior. Há também o problema da falta de vagas na escola do bairro, como atesta o próximo relato.

*'Quando eu vim de outro município, foi uma dificuldade pra achar vaga aqui, eles queriam mandar para outro bairro, ela de manhã e ele à tarde. Foi uma briga, a gente teve que ir no Núcleo de Educação, fui na Secretaria, fui em vários lugares, foi difícil, muito difícil, eles ficaram um mês sem aula porque não tinha vaga.'*

A população depende, assim, de longos deslocamentos até mesmo para os afazeres diários. Essas carências de serviços não sustentam o argumento, muitas vezes utilizado por gestores do PBF, de que ele propiciaria o acesso às políticas de saúde, educação e assistência social àquelas famílias beneficiárias dos programas sociais.

Outra atividade lembrada, e que demanda tempo, é orientar as tarefas extras da sala de aula. Os dados dos questionários mostraram que 67% das mulheres ajudam nessas tarefas. Não é uma atividade simples de cumprir, envolve aspectos que permanecem invisíveis e difíceis de quantificar. É o tipo de atividade que pode ser feita de forma simultânea, geralmente à noite, principalmente quando as mães trabalham, e é nesse período que as mulheres realizam as atividades de asseio, limpeza, cuidados de roupas, alimentação e outros cuidados com os outros filhos. Preparar o jantar é atividade de alimentação que gasta mais tempo, pois é à noite que as que trabalham preparam comida para o almoço do dia seguinte.

Uma orientação comum nos manuais de incentivo aos estudos feitos em casa é que a criança deve ter um espaço tranquilo e individual ou um “cantinho” para fazer suas tarefas, e os pais devem supervisionar e cobrar esses estudos. Esse é um modelo que pressupõe que crianças tenham seu próprio quarto e que seus pais tenham uma escolaridade suficiente para ajudá-los, o que não é o caso das crianças dessas famílias em situação de pobreza. Os relatos a seguir exemplificam esse aspecto.

*‘Às vezes eu tinha dificuldade em ensinar tarefa porque eu tinha feito só o primeiro ano, eu voltei a estudar, falei: ‘vou voltar a estudar’, daí o povo olhou na minha cara, começou a tirar sarro, lá na minha casa, porque fui estudar depois de velha, aí eu entrei pra fazer supletivo, aí eu ajudo os netos. Então voltei a estudar para ajudarna tarefa, porque os maiores, vai chegando um tempo, eles não querem ajudar os mais novos não, viu.*

*‘É porque meus pais sempre moraram em sítio, aí pra levar na escola era muito distante, e quando ia na escola e a professora via que ia chover, não ia. Então, poucas vezes a gente foi na escola, eu vim estudar já era adulta, como você vai numa escola de adultos com criança, né?’*

*“Omeumenino falou que falo errado, falou ‘você é burra, você não estudou’, se você não estudar hoje, você vai ser chamada de burra o resto da vida.”*

A falta de estudos dessas mulheres é provocada pela ausência histórica, no caso brasileiro, de uma política social de educação universal não mercantilista e inclusiva que atenda a todos, principalmente a população rural, de igual maneira. Não há programas suficientes para complementar a educação de adultos que sejam adequados às suas necessidades, como, por exemplo, a oferta em locais próximos às moradias para não gastarem com transporte; maior segurança no bairro; locais para deixar os filhos pequenos; apoio dos companheiros que, muitas vezes, não as deixam sair à noite e usam de violência. O último relato mostra a humilhação, vinda do próprio filho, a que é submetida a mulher por não ter completado os estudos. Como já foi muito discutido pela produção feminista, a vida do conjunto das mulheres é pautada pelo cuidado com o outro. Vemos isso na iniciativa da avó que volta aos estudos para ajudar os netos e o filho, e não por seus próprios interesses, que, aliás, são difíceis de serem identificados e descolado desse outro, como pode ser visto nestas falas:

*“A gente tem que cuidar da gente para se manter forte e cuidar deles, tem hora que a gente não consegue cuidar deles, às vezes a gente se dedica muito a eles e esquece da gente, tem que tá forte, pé no chão pra cuidar deles.”*

*“ acho que tem questões que são importantes, a maternidade, o trabalho é fundamental, mas tem outras questões que a gente precisa se ver, e que no dia a gente vai perdendo. ”*

Uma investigação de Ramón Ramos Torres (2007) sobre o emprego do tempo dedicado ao trabalho doméstico e cuidado das crianças mostra como isso está fortemente moralizado, imbuído da ideia de bom e mau dever, concluindo que o tempo também é recurso moral. O autor, discutindo as variantes do tempo como recurso, cita o tempo doado como aquele que é oferecido ao outro por considerações morais e afetivas, associado ao tempo da mãe, tempo dedicado ao trabalho doméstico e aos cuidados, que tem uma marca de gênero porque é realizado, fundamentalmente, pelas mulheres. O tempo doado tem a ver com as expectativas de reciprocidade de quem recebe os cuidados, podendo aparecer tensões no circuito de reciprocidade. O autor comenta, também, a associação desse tempo com um sacrifício quase místico que reconhece duas versões, uma vinculada a um sacrifício inerente à maternidade, sem receber nem esperar nada, e outra vinculada ao sacrifício de não querer perder nada do processo de crescimento dos filhos. Um sistema de ensino que contasse com uma rede pública de oferta de equipamentos de cuidados infantis e escolas em período integral aliviaria a carga de trabalho, de cuidados e as preocupações com os filhos, e contribuiria, também, com o estímulo à atividade de tarefas extras da sala de aula na própria escola, com orientações dos professores. No Brasil há um enorme déficit desse tipo de serviço público e gratuito. Há, sim, uma rede privada, principalmente de cuidados infantis de 0 a 5 anos que consegue atender à demanda de quem pode pagar. A escola em período integral seria também um facilitador do trabalho assalariado para as mulheres, conforme opinião das entrevistadas.

*“É a maior dificuldade para as mães...”*

*“Ah, seria perfeito né? (o ensino em período integral) Imagina, eles ficarem o dia inteiro lá, (todas falam juntas) a gente ia poder trabalhar, não ia ter preocupação de pagar alguém pra cuidar, ia ser ótimo.”*

*“Tem muitas mães falando sobre isso. Eu já deixei meus filhos muito sozinhos, deixei meus filhos sozinhos com sete anos e a marmitinha de comida enrolada num pano, presos dentro de casa, trancados para eu ir trabalhar.”*

*“Aí não compensa (trabalhar fora), nem compensa, você vai trabalhar o dia todo pra ganhar muito pouco, vai ter que pagar pra você ir, e tem que comer fora, tem tudo, acaba pagando pra*

*trabalhar, ainda deixa as crianças com uma pessoa que você nem sabe se vai olhar direito, se vai cuidar.”*

Na ausência de creches ou equipamentos em período integral, estabelece-se, em muitos casos, uma rede de cuidados entre a vizinhança. Geralmente, para que a mãe possa ir trabalhar, ela paga (pouco) a uma mulher da vizinhança para que tome conta das crianças pequenas. É uma forma de trabalho pago, mas informal, feito dentro dos lares, que não é quantificado nem tratado como trabalho nos censos oficiais. A escola em período integral é um direito que as crianças e adolescentes têm para alcançar uma educação de qualidade e, como afirmam, estrategicamente, há vários anos, as ativistas feministas, é fundamental para aumentar as possibilidades de autonomia econômica das mulheres e diminuir o tempo gasto nos cuidados diários com os filhos.

As mulheres trouxeram uma grande preocupação com o filho que não quer ir para a escola: *“o ruim é quando a criança não quer mais ir para a escola, isso abala toda a estrutura da mãe, sabe? Fica sem estrutura, sem chão.”* Essa questão, nos dois grupos focais, trouxe particularidades quanto à faixa etária, uma relativa a crianças menores e outra relativa aos adolescentes. Em relação aos menores, parece, com exceção de um depoimento, que é mais tranquilo mantê-los na escola. O depoimento que aponta uma dificuldade nesse grupo refere-se ao *bullying* sofrido por um menino com uma lesão na face: *“tem vez que ele não quer ir para a aula, por causa dos outros ficarem falando, ele chega a chorar, ficam implicando com ele.”* Nesse caso, aparece um tempo não contado nas estatísticas que é gasto pela mãe ao conversar com o filho para convencê-lo a ir à escola: *“tem vez que ele não quer ir, mas eu vou com paciência, e a gente leva e conversa com ele, porque não pode ficar sem aula.”*

Como analisa Stecchi (2015), são os adolescentes do sexo masculino os que mais deixam de frequentar a escola. Se a dificuldade com as crianças menores é levar à escola e buscar, a dificuldade com o filho adolescente é convencê-lo a ir à escola e permanecer lá, o que provoca grande sofrimento e conflitos. As mulheres relataram que isso é o que mais causa preocupação, como comenta uma delas: *“porque eu estou aqui (no grupo focal) e fico pensando, onde será que ele está, mais cuidado, mais preocupação na minha cabeça.”*

Algumas das razões para a desistência da escola estão relacionadas ao fato de esses adolescentes não terem conseguido avançar nas séries e, agora, já entre 13 e 16 anos, terem que frequentar turmas com idades bem abaixo das suas, o que provoca grande

desestímulo. Outros fatores relatados referem-se a adolescentes em cumprimento de medida socioeducativa, envolvimento com o uso de substâncias psicoativas, inserção precoce no mercado de trabalho, gravidez na adolescência, conflitos na escola e adolescentes assumindo o cuidado com irmãos mais novos. Os relatos também mostram uma grande preocupação das mães com o *bullying* e o racismo nas escolas. Situações como essas também provocam as faltas/abandono/evasão escolar. Esses casos acontecem, conforme os relatos, tanto entre os estudantes, como também são praticados pelos profissionais das escolas.

*“[diretor] mandou meu filho tomar naquele lugar; chamaram meu filho de macaco. Aí fui lá, falei: chama meu filho de macaco.”*

*“Ele falou pra mim assim: seu filho saiu da escola porque quis. Bati boca com ele. Olha para mim, eu estava aqui, eu vi você falando com meu filho, que não precisava mais vir pra escola. Onde já se viu o diretor falar isso. Você tem que incentivar as crianças para estar vindo na escola.”*

As mães de um dos grupos focais, composto na maioria de mulheres negras, relataram que sentem discriminação por parte dos profissionais da escola pelo fato de serem beneficiárias do PBF. Esse fato também foi relatado pelas gestoras da Assistência Social entrevistadas na pesquisa. No caso brasileiro, ainda prevalece uma opinião de que benefícios assistenciais não são direitos, são favores dos governos. Para Lavinias e Cobo (2010), a imposição das condicionalidades pressupõe que uma família pobre deva ser irracional ou incapaz de conhecer seus interesses de longo prazo ou que lhes falte algum tipo de informação vital. As características meritocráticas e clientelistas da política social que, historicamente, tem prevalecido no Brasil marca o desenho das políticas públicas e a conduta dos agentes do Estado. Essa marca entra em conflito com a noção de direito universal e com os princípios básicos da não discriminação e do direito que são próprios de sistemas de proteção social democráticos.

A exigência de contrapartidas se concretiza como um “controle de conduta” da população, distinguindo os pobres merecedores, ou seja, aqueles que se comportam de maneira apropriada e esperada, e os pobres não merecedores, aqueles que não se comportam da maneira esperada pelo Estado. Aplica-se a essa população um controle de comportamento que não é exigido para outros setores sociais e econômicos a quem também se direciona a política pública. Por exemplo, não se impõem condicionalidades às instituições financeiras que utilizam recursos públicos ou aos contribuintes que pagam

o imposto pessoal e que gozam desses serviços sociais básicos e essenciais (CEPAL 2012: 59).

As reuniões de pais nas escolas são outra atividade que é tratada como uma obrigação das mães. É necessário comparecer às reuniões, que geralmente são marcadas de manhã ou à tarde, em dias úteis, pressupondo que sempre há uma mãe disponível, dona de casa ou que pode faltar ao trabalho. Não comparecer às reuniões pode ser identificado como pouca importância e descaso com a educação dos filhos. No mês anterior à aplicação do questionário, 70% das mulheres tinham comparecido a uma reunião na escola. As mulheres que são diaristas em serviços domésticos não recebem nesse dia, o que pesa muito no orçamento doméstico.

Uma ação pouco lembrada, quando se trata de identificar as atividades do cotidiano das mulheres, é orar com os filhos. Há um tempo dedicado à atividade de rezar com as crianças, e são geralmente as mães quem introduzem as práticas religiosas no cotidiano delas. Nessa atividade, 56,15% (dados dos questionários) das mulheres rezam com seus filhos todos os dias. Ainda nesse campo de atividade, pouco visível, 22,31% das mulheres entrevistadas relataram cuidar das crianças durante a noite/madrugada. Como relata Esquivel (2012), a definição ampla de atividades de cuidado infantil se estende além das formas ativas de cuidar para incorporar também o cuidado passivo, definido como estar muito tempo presente e atenta com as crianças pequenas que não podem ser deixadas sozinhas. Captar o cuidado infantil, por exemplo, durante a noite, na hora do sono, quando a criança precisa de cuidados ou solicita um adulto, também é relevante para parametrizar o tempo gasto com cuidado.

Por fim, destacam-se as atividades que envolvem o preparo para a escola. Essas atividades foram as últimas a serem lembradas. Foram discutidas entre as mulheres a organização do material escolar e do uniforme, encaminhar para o banho e escovar os dentes, colocar para dormir, insistir para a criança levantar da cama e tomar o café para ir à escola. Como verbalizaram, “*não é só colocar o material na mochila, tem que ficar organizado; tem que estar tudo em ordem para a escola; tem que deixar tudo em ordem, bonitinho.*” Mais da metade das entrevistadas se ocupa com essas tarefas todos os dias.

Apesar de serem mais fáceis de serem contabilizadas em hora relógio, mesmo que algumas sejam simultâneas, as últimas atividades relatadas não são as que mais preocupam as mulheres, mas as que elas não conseguem controlar e resolver, as que envolvem um tempo sentido. Aqui cabe um parêntese para lembrar que esse tempo

sentido a partir das preocupações com os filhos não ocupa só as mulheres beneficiárias do PBF, ocupa, em diferentes graus, a depender dos recursos com que se conta, a maioria das mães.

No caso dessas mulheres, porém, como se pode constatar, são questões que não podem ser controladas com recursos individuais e que dependem, em grande parte, dos recursos sociais disponibilizados a essa população. Picchio (2003: 205) comenta que, na contabilização estatística do trabalho doméstico, deve-se considerar a realidade como uma fase dentro de um processo de negociação sobre a divisão do trabalho e os recursos entre os gêneros, as gerações e as classes sociais. Para a autora, os interesses em jogo geram conflitos potencialmente profundos, pois está em jogo uma enorme quantidade de energia física e emocional, assim como a segurança material e psicológica das pessoas, ou seja, sua qualidade de vida. As mulheres são, na maioria, as que enfrentam as responsabilidades individuais e coletivas em relação às condições de vida em seu sentido mais amplo.

#### **4. Considerações finais**

As mulheres em situação de extrema pobreza, justamente por ocuparem uma posição subalterna na hierarquia dos gêneros e terem um papel fundamental na reprodução social como a pesquisa demonstra, são as mais prejudicadas com a sobrecarga que passa a ter a família a partir do novo ordenamento das políticas sociais. Sem o Estado como principal agente da proteção social por meio de serviços de acolhimento, de saúde, de educação ou de benefícios monetários para crianças, idosos e/ou doentes, elas se veem mais uma vez desprotegidas e presas a funções e papéis tradicionais. Essas funções, como visto, foram utilizadas e reafirmadas por muitos países da América Latina quando estes começaram a implantar seus PTCR. As mulheres acabam tendo o papel de responsáveis por gerir as condicionalidades dos programas.

A partir da pesquisa, consta-se que as beneficiárias do PBF, em sua maioria negras, são as principais responsáveis pelas atividades e tarefas de cuidados e que há uma diversidade de atividades cotidianas que envolvem um tempo que pode ser medido e um tempo sentido e vivido que muitas vezes não é possível contar nem avaliar pela hora do relógio. O fato de o PBF privilegiar a titularidade feminina e condicionar o recebimento do benefício à presença das crianças na escola, além da atenção básica à saúde, aumenta a responsabilidade das mulheres no cuidado com os filhos.

O que se evidencia, no uso do tempo, não é tanto os minutos e as horas gastas, mas a fragmentação do dia organizado em função do horário das escolas e da distância do domicílio da beneficiária. É o horário das escolas que organiza os tempos e os horários do trabalho doméstico-familiar e a disponibilidade para um trabalho assalariado. O tempo vivido e sentido foi trazido com muita ênfase nos grupos focais. Um tempo que não é possível de ser cronometrado, é o tempo do pensar, das preocupações ininterruptas, da angústia, de estado de alerta permanente. É o sentimento de medo, de impotência diante da possibilidade de perder o benefício, é a culpa em não dar conta de ser uma “boa mãe” conforme impõe o modelo heteropatriarcal, racista e capitalista e que está em profunda comunhão com os sistemas de proteção social numa economia neoliberal.

Não se defende aqui a extinção do programa. Num país com um alto índice de pobreza, programas de transferências de renda mesma com valores baixos são fundamentais para o alívio da pobreza. Em relação aos ganhos que as mulheres beneficiárias obtêm a partir da entrada no programa, o que mais se sobressai são os relativos ao aumento do poder de consumo, o que propicia melhorias significativas, tomando como parâmetro a condição de miséria e pobreza das famílias.

Nesse sentido, o objetivo do programa em impactar a condição de melhoria de vida, principalmente das crianças, é obtido por meio de maior acesso a alimentação, vestuário, material escolar, melhorias na condição de moradia e acesso ao crédito. Esses ganhos não se traduzem em autonomia pessoal e econômica para as mulheres, mas contribuem para que as mulheres-mães tenham maior tranquilidade em suas vidas quanto às responsabilidades materiais e afetivas com seus filhos, principalmente as mães solas.

### **Referências Bibliográficas**

- Cepal (2012). *Los bonos en la mira: aporte y carga para las mujeres*. Observatorio de Igualdad de Género. Informe Anual.
- Cotta, Tereza C.; Paiva, Luis H. (2010). O Programa Bolsa Família e a proteção social no Brasil. In: Castro, Jorge A.; Modesto, Lúcia (org.). *Bolsa Família 2003-2010: avanços e desafios*. Brasília: IPEA v. 2. p. 57-100.
- Esquivel, Laura (2012). “El cuidado infantil en las familias, un análisis en base a la Encuesta de Uso del Tiempo de la Ciudad de Buenos Aires” (2012). In V. Esquivel; Eleonor Faur e Elizabeth Jelin (orgs.) *Las Lógicas Del Cuidado Infantil Entre Las Familias, El Estado y El Mercado*, Buenos Aires: Ides, pp. 73-103.

- Faur, Eleonor (2014). *El cuidado infantil en el siglo XXI: mujeres malabaristas en una sociedad desigual*. Buenos Ayres: Siglo veintiuno editores.
- Javeau, Claude. (1980) Sur le concept de vie quotidienne et sa sociologie. *Cahiers Internationaux de Sociologie* 68 (janvier-juin 1980), pp :31-45.
- Lozares, Carlos; Lopez, Pedro e Domingues, Marius (1998). “La articulación de ámbitos sociales a partir de la base temporal”, *Papers*. Revista de Sociología 55 pp: 115-130.
- Lavinás, Lena e Cobo, Barbára (2010). Política sociais universais e incondicionais: há chances reais de sua adoção na América Latina? Trabalho apresentado in 13th Congressda Rede Mundial de Renda Básica, São Paulo.
- Molyneux, Maxime (2007). *Change and continuity in social protection in Latin America*. Ginebra:Unrisd.
- Navarro, Flavia M. y María N. Rico (2013). “Cuidado y políticas públicas: debates y estado de situación a nivel regional”. In *Las fronteras del cuidado: agenda, derechos e infraestructura*, Laura Pautassi y Carla Zibecchi (coord.), Buenos Ayres: Editora Biblos, pp.27-58.
- Orozco, A. Perez (2014). Subversión feminista de la economía: aportes para un debate sobre el conflicto capital-vida. Madrid, traficantes de sueños.
- Picchio, Antonella (2003). Visibilidad Analítica y política del trabajo de reproducción social. In *Mujeres y Economía. Nuevas perspectivas para viejos y nuevos problemas*, Cristina Carrasco org.), Icaria, Barcelona, pp. 201-244.
- Ramos Torres, Ramón (2007). Metáforas sociales del tiempo em Espana: una investigación empírica. Em Carlos Prieto Rodríguez (coord.). Trabajo, género y tiempo social, Hacer/Complutense, Madrid. FALTA PAGINA
- Rodríguez-Enríquez, Corina (2013). Organización del cuidado y políticas de conciliación: una perspectiva económica. In Laura Patassi y Carla Zibecchi (coord.), *Las Fronteras del cuidado: Agenda, derechos e infraestructura*, Buenos Aires: Editora Biblos, p. 133-154.
- Stechi, Tatiana O.(2015). O Programa Bolsa Família e suas condicionalidades: entre o direito e o dever. Dissertação de Mestrado, Programa de Pós-Graduação em Serviço Social e Política Social, Universidade Estadual de Londrina.
- Thomaz, Carol (2011). “Desconstruyendo los conceptos de cuidados” In: *Historia, teoría y políticas*, Cristina Carrasco, Cristina Borderias e Teresa Torns. *El trabajo de cuidados*. Madrid: Catarata, pp.145-176.

# **Reducción de la jornada laboral a 34 horas semanales en España. Justificación y estudio de impactos**

**Verónica Castrillón y Jon Bernat Zubiri**

*Euskal Herriko Unibertsitatea (UPV/EHU)*

## **Resumen:**

En la presente comunicación se ofrecen algunos elementos de diagnóstico sobre la necesidad de una Reducción del Tiempo de Trabajo sustancial en España, justificada en problemas estructurales que pueden observarse en la evolución de distintos indicadores económicos y laborales. En la segunda parte se realiza un estudio de impactos y distribución de costes para el paso generalizado a las 34 horas semanales de trabajo. Contemplando diferentes escenarios de creación de empleo y su coste para las empresas, se estiman los aumentos de recaudación en diferentes partidas de ingreso fiscal y se avanzan posibilidades de financiación solidaria entre las empresas.

**Palabras clave:** Reducción del Tiempo de Trabajo, Reparto, Empleo, Paro, España

## **Introducción**

La reducción del tiempo de trabajo sin reducción de sueldos es un *leitmotiv* central del movimiento obrero que, a finales del siglo XIX e inicios del XX, luchó por la implantación de la jornada de 8 horas (De la Fuente y Zubiri, 2016a). Esta reivindicación tuvo una fuerte repercusión durante los 1990, tras dos décadas de fuerte desindustrialización, expresándose en numerosos libros y artículos al respecto (Aznar, 1994; Alonso y Pérez, 1996; Riechman y Recio, 1997; Recio, 1998; Gilbert, 1998; Taddei, 1998; Monereo y Medina, 1999; Prieto y Ramos, 1999, Ramírez, 1999). Trabajos posteriores (Imaz, 2006a; 2006b; Husson y Treillet, 2014; Husson, 2016) han recuperado y proyectado al futuro esta reivindicación, aunque es evidente que su otrora centralidad ha ido perdiendo peso en el programa de partidos y sindicatos.

En la última década España vive una larga encrucijada sobre el futuro de su modelo laboral. En la anterior crisis se tomó la vía de la cronificación del paro masivo y el ajuste contra el salario (Álvarez et al., 2013; 2014; 2019; Buendía y Molero, 2018; Villanueva et al., 2018a; 2018b; 2020), lo que supuso una forma regresiva e insolidaria de hacer frente

a las dificultades de las empresas, ocasionadas por el estallido de la burbuja inmobiliaria y la larga desindustrialización provocada por la competencia capitalista global (Recio, 2010). El resultado es por todos conocido y la situación estaba lejos de recuperarse totalmente para las mayorías sociales al inicio de esta nueva crisis desencadenada con la pandemia.

La pandemia que estamos viviendo ha agudizado y puesto de manifiesto las deficiencias y contradicciones del modo de producción capitalista a nivel mundial. En el caso de la economía española, el deterioro de los servicios públicos, la precariedad del empleo y el alto nivel de desempleo, el aumento de la desigualdad y de la población en riesgo de pobreza o la baja presión fiscal sobre las rentas de capital son algunas de las debilidades endémicas que urge corregir.

En esta comunicación ahondamos en la justificación económica y la oportunidad política de Reducción del Tiempo de Trabajo (RTT), instrumento ineludible en la resolución de los mencionados problemas. Como ya apuntábamos en nuestros anteriores trabajos (De la Fuente y Zubiri, 2016a; 2016b; Castrillón et al., 2016a; 2016b; 2016c; 2016d, 2017a, 2017b), además de revertir la distribución de la renta a favor de los salarios, la RTT sustancial y generalizada fomentará el reparto del trabajo de cuidados y la mejora del empleo.

Para ello, comenzaremos con un análisis de la evolución de la distribución primaria de la renta en el periodo 1980-2020, para observar que los Costes Laborales Unitarios reales (CLU) han caído progresivamente en las últimas décadas. Igualmente, veremos que en vez de una RTT generalizada que fuera compensando estos aumentos de productividad, la economía española ha ido generando un modelo de empleo cada vez más dual, con un reparto de las horas extraordinarias pagadas y no pagadas y una parcialidad en el empleo crecientemente diferenciada por sexos. Ambos efectos impactan en una persistente división sexista de los trabajos de cuidados, siendo una RTT sustancial y generalizada una condición necesaria en su superación hacia un reparto igualitario de esos trabajos. En este primer apartado de la justificación de nuestra propuesta, veremos que el paro oficial estimado es muy inferior al paro real oculto, que incluye a personas paradas desanimadas e inactivas, así como la parcialidad forzada del empleo de cada vez más mujeres, lo que es paro parcial en igual medida. Por último, veremos que la desigual distribución de las cargas fiscales ha generado una contribución muy baja de los beneficios empresariales a

la política social, lo que termina de justificar una RTT sustancial y generalizada que además sea financiada solidariamente por las empresas.

En la segunda parte estimamos el impacto distributivo una reducción de la jornada a 34 horas para toda la población asalariada en España, en diferentes escenarios de creación de empleo y tanto en el sector privado como en el público. Proponemos también un modelo de financiación que evite penalizar a las empresas intensivas en trabajo, lo que podría ayudar, por otro lado, a paliar la creciente pérdida de ingresos fiscales que históricamente venimos padeciendo, dada la elusión fiscal de las grandes compañías y las multinacionales con sede en España.

Con todo ello terminaremos extrayendo algunas conclusiones, enmarcadas en una clara voluntad de contribuir al avance de esta propuesta en el convulso panorama político español, dando la oportunidad a que reformas sustanciales del modelo productivo y laboral permita avanzar en una dirección resolutive de sus principales problemas.

### **Una RTT para mejorar problemas estructurales de la economía española**

#### *Evolución de las productividades, salarios y los CLU reales*

El primer elemento al que debemos prestar atención para encarar la justificación de una RTT es la desigual distribución primaria de la renta, inherente a las economías capitalistas en las que no se introducen suficientes mecanismos automáticos de corrección de esta tendencia. De esta forma, la mejora de los procesos técnicos de producción y la permanente recomposición del sector empresarial hacia la pervivencia de las más productivas -y la desaparición de las menos eficientes- generan una evolución de la productividad agregada que no hace sino ir a parar a los beneficios empresariales, siempre que no se den mecanismos de reparto de esas mejoras a favor de la parte salarial, bien sea por incremento de las horas de trabajo contratadas o de las remuneraciones directas. Esta tendencia es muy clara en España durante las últimas décadas.

### Gráfico 7. Crecimiento acumulado de la productividad y salario reales

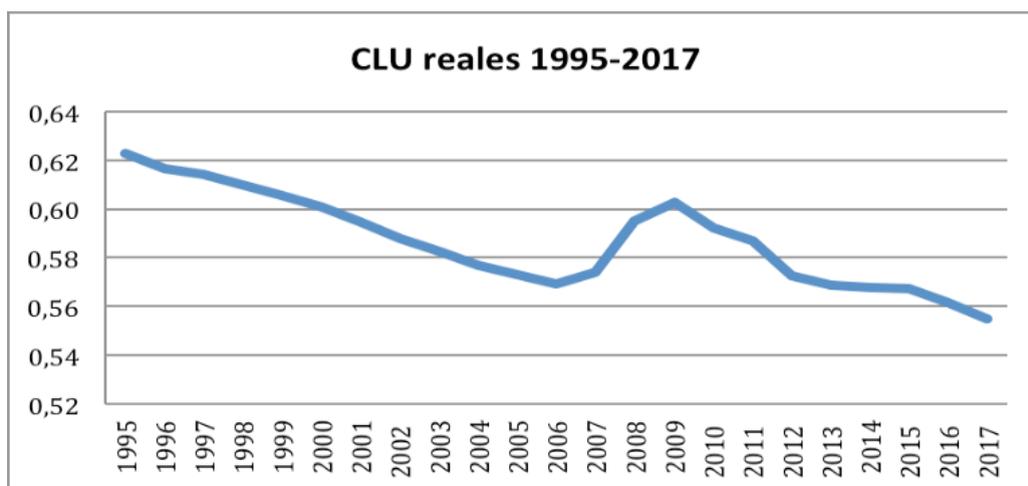


Fuente: Nacho Álvarez

Como puede observarse en el Gráfico 1, esa tendencia es cambiante con el ciclo, pero en caso español la brecha entre productividad y salarios no ha hecho sino agrandarse, tanto en el periodo de crecimiento previo a 2007 (Murillo, 2010) como en la llamada recuperación o salida de la crisis, que supuso mejoras en las productividades y ajuste contra el salario para recuperar los márgenes de beneficio de las empresas (Buendía y Molero, 2018; Villanueva et al., 2018a; 2018b; 2020; Álvarez et al., 2019).

Esta evolución ha dado lugar a un comportamiento a la baja de los CLU, lo que, eliminando el efecto composición de *last in first out* de los primeros dos años de la anterior crisis, implica una caída sostenida de los CLU que parece bastante favorable a una RTT que revierta esta polarización distributiva.

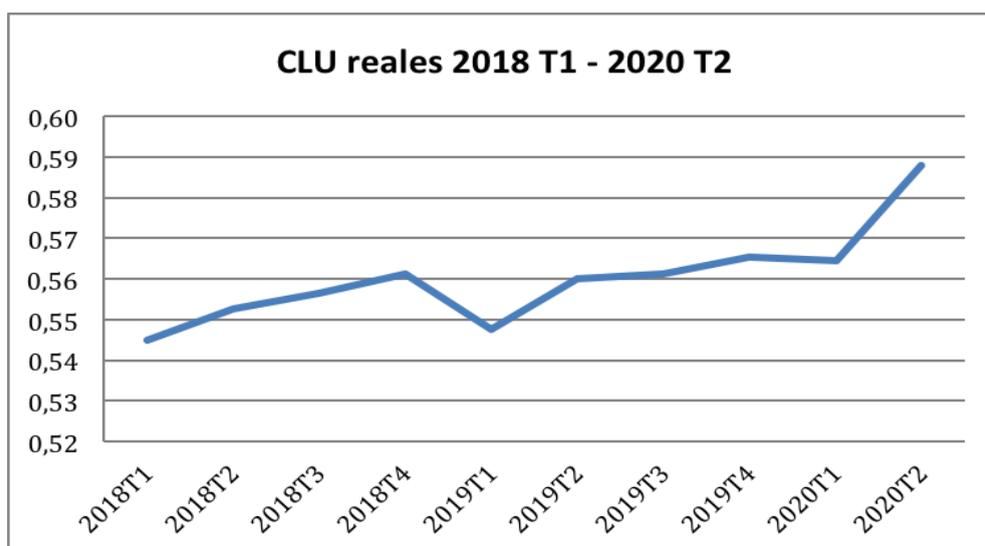
**Gráfico 8. Costes Laborales Unitarios 1995 – 2017**



Fuente: Elaboración propia a partir de la Contabilidad Nacional Anual (INE)

Si en el Gráfico 2 la tendencia de largo recorrido es más clara, en el Gráfico 3 podemos ver que en los últimos dos años hay un ligero incremento, lo que viene dado seguramente por una reactivación de la negociación colectiva y la progresiva actualización de los convenios, la creación de nuevos empleos y en cierta forma la mejora general de la situación previa a la pandemia.

**Gráfico 9. Costes Laborales Unitarios 2018T1 – 2020T2**



Fuente: Elaboración propia a partir de la Contabilidad Nacional Trimestral (INE)

A pesar de que pueda observarse un incremento importante en el último trimestre, recordemos que ese efecto composición es habitual en los momentos de despidos al inicio de las crisis, y que esa tendencia de ajuste contra el trabajo ha sido además frenada por los ERTE en los siguientes trimestres, donde las caídas de empleo han sido, al margen de la hostelería y algunos sub-segmentos del comercio, bastante poco relevantes. Más allá de esa distribución primaria de la renta, veamos la creciente dualidad del modelo de empleo español.

### Creciente dualidad en vez de RTT generalizada

#### *Evolución horas extras pagadas y no pagadas*

El primer aspecto del empleo en España sobre el que queremos destacar una evolución que refuerza la dualidad entre hombres y mujeres en el reparto de todos los trabajos es la realización de horas extras semanales.

**Tabla 1. Horas extras asalariadas por semana 2011 – 2020 pagadas y no pagadas por sexo**

<b>Horas extras asalariadas por semana</b>				
<b>Unidad: Miles de Horas</b>	<b>2011T1</b>	<b>2013T1</b>	<b>2019T4</b>	<b>2020T3</b>
<b>PAGADAS</b>				
Mujeres	1.186,6	887,0	1.148,6	1.031,1
Hombres	2.339,3	1.333,4	2.336,3	2.030,2
<b>NO PAGADAS</b>				
Mujeres	1.131,6	1.361,6	913,2	950,9
Hombres	1.952,6	1.878,3	1.607,6	1.372,4

Fuente: Instituto Nacional de Estadística (INE)

Como puede observarse en la Tabla 1, los hombres realizan el doble de horas extras pagadas que las mujeres, siendo el total de las mismas bastantes sensibles al ciclo económico. Esta diferencia se acorta en la distribución de las horas no pagadas, siendo menos sensibles a los ciclos de la economía y de hecho mostrando aumentos de horas extras no pagadas en los momentos en los que se reducen las remuneradas.

Atendiendo al último dato publicado, el 48% de las horas extras realizadas por mujeres son no pagadas, frente al 40% de las realizadas por hombres. En conjunto los hombres realizan 3,4 millones de horas extras a la semana, frente a los casi 2 millones que realizan las mujeres. Podemos concluir, por tanto, que una de las consecuencias de

no generalizar jornadas laborales más cortas, es que una parte de la clase trabajadora realiza horas extras, siendo mucho más numerosas en los hombres.

*Evolución de la parcialidad por sexo, tipo de jornada y tipo de contrato*

En el otro extremo de la dualidad laboral, nos encontramos con la amplia preeminencia de las mujeres en los empleos a tiempo parcial.

**Tabla 2. Asalariadas por tipo de contrato y jornada 2002 – 2020 por sexo**

Unidades: Miles Personas	Asalariados con contrato indefinido						Asalariados con contrato temporal					
	2002T1	2008T1	2011T1	2014T1	2019T4	2020T3	2002T1	2008T1	2011T1	2014T1	2019T4	2020T3
<b>Mujeres</b>												
Jornada a tiempo completo	3.012,0	4.171,9	4.281,1	3.970,5	4.654,4	4.546,6	1.355,6	1.627,8	1.191,6	966,4	1.414,2	1.345,6
Jornada a tiempo parcial	411,4	937,1	1.058,8	1.171,9	1.217,3	1.142,7	482,7	749,6	688,1	660,4	798,6	614,7
<b>Hombres</b>												
Jornada a tiempo completo	5.549,1	6.640,5	6.080,4	5.324,9	6.313,9	6.262,5	2.281,7	2.510,7	1.578,7	1.247,4	1.791,9	1.616,6
Jornada a tiempo parcial	66,7	157,1	172,7	240,3	262,7	262,7	144,3	215,3	315,9	347,6	393,2	316,6

Fuente: Instituto Nacional de Estadística (INE)

En la Tabla 2 se muestra que las mujeres empleadas a tiempo parcial aumentan especialmente en la modalidad de contrato indefinido, siendo residuales para los hombres en ese tipo de contrato. Con un impacto relativo mucho mayor, la parcialidad del empleo en los contratos temporales también afecta más a las mujeres, acercándose a un tercio de las que trabajan en esa modalidad contractual (Tabla 3).

**Tabla 3. Incidencia Jornada a tiempo parcial por sexo y tipo de contrato 2020T3**

<b>Jornada a Tiempo parcial (%)</b>		
2020T3	Tipo contrato	
	Indefinido	Temporal
<b>Hombres</b>	4,03 %	16,38 %
<b>Mujeres</b>	20,09 %	31,36 %

Fuente: Instituto Nacional de Estadística (INE)

Esos datos dan muestra de la respuesta dual por sexos a una jornada laboral normal demasiado larga en España. Por un lado mucho hombres pero también algunas mujeres realizan horas extras que sustituyen a las nuevas contrataciones. En el otro extremos de la cadena de reparto de los trabajos, las mujeres encuentran una creciente incidencia del empleo a tiempo parcial. Se refuerza así la división sexista del trabajo de cuidados y la

permanencia en el viejo modelo del salario femenino como complemento familiar y la asignación imperativa de los quehaceres del hogar.

Como ya identificaron hace años UGT (2015) y Banco de España (2017), esa parcialidad pasó de ser en dos tercios voluntaria antes de la crisis de 2008 a una creciente parcialidad forzada en los años posteriores que persiste en la actualidad. Según el INE (2020), el 58% de los hombres y el 48% de las mujeres empleadas a tiempo parcial manifiestan como causa no encontrar un empleo a tiempo completo. Igualmente, las mujeres son el 94% de quienes alegan que el empleo a tiempo parcial es una opción escogida para dedicarse a los cuidados u otras obligaciones familiares. Ambos datos refuerzan la importancia de reformar las relaciones laborales y el tiempo de trabajo en claves de reparto e igualdad entre hombres y mujeres. Este reparto desigual por sexos de las horas extras y del empleo a tiempo parcial tiene un impacto sobre la distribución de los tiempos dedicados al trabajo de cuidados.

*Persistente desigualdad en el reparto del trabajo de cuidados*

Una de las principales consecuencias de la creciente dualidad sexual de las relaciones laborales remuneradas es el desigual reparto del trabajo de cuidados, tal y como viene poniéndose en evidencia por las economistas feministas (Torns, 2007; Carrasco et al., 2011; Orozco, 2014).

**Tabla 4. Horas diarias medias dedicadas a cada actividad por sexos 2010**

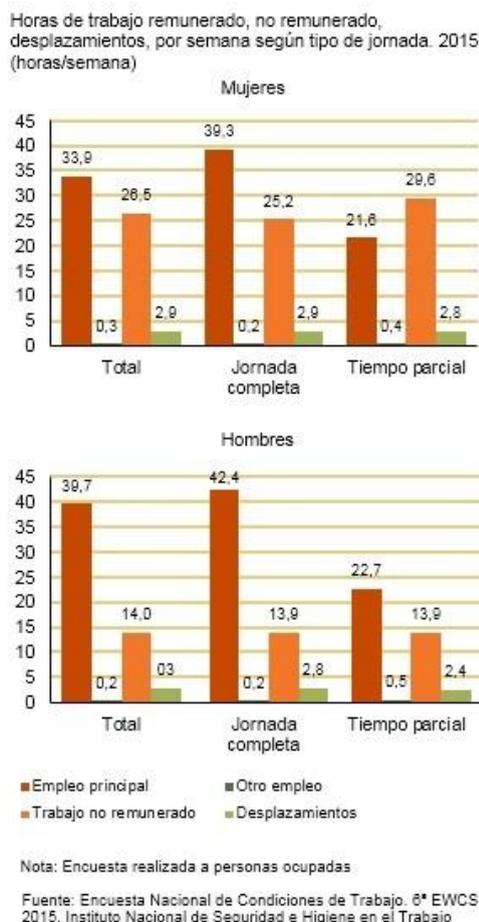
Actividades en Encuesta de Empleo del Tiempo 2009-2010				
Unidades: Promedio de tiempo	Lunes a jueves		Domingo	
	horas	minutos	horas	minutos
<b>Varones</b>				
0 Cuidados personales	11	9	13	5
1 Trabajo remunerado	3	52	0	50
3 Hogar y familia	1	51	1	56
4 Trabajo voluntario y reuniones	0	11	0	13
5 Vida social y diversión	0	48	1	25
<b>Mujeres</b>				
0 Cuidados personales	11	4	12	49
1 Trabajo remunerado	2	23	0	29
3 Hogar y familia	4	11	3	41
4 Trabajo voluntario y reuniones	0	15	0	18
5 Vida social y diversión	0	49	1	25

Fuente: Encuesta de Empleo del Tiempo (INE, 2011)

Como puede apreciarse en la Tabla 4, las mujeres dedicaban en 2010 de media dos horas más al día que los hombres a las actividades del hogar y cuidados familiares, siendo

su participación diaria al trabajo remunerado de una hora y media inferior. Esta división sexista del trabajo de cuidados y reparto dual del conjunto de actividades era por contra de tres horas en 2003 (INE, 2003), lo que permite apreciar una tendencia decreciente. Nos encontramos, por tanto, ante un problema estructural de la sociedad española.

**Tabla 5. Distribución del tiempo de trabajo remunerado y no remunerado 2015**



Fuente: INE (2015)

En la Tabla 5 se constata que el desigual reparto del trabajo de cuidados persiste (INE, 2015), dedicando las mujeres (26,6 horas semanales) casi el doble de tiempo que los hombres (14 horas a la semana) al trabajo no remunerado. En el último dato disponible se puede observar que en 2016 persiste esa desigualdad en toda la UE y particularmente en España (Eurofound, 2018). De esta forma se pone de manifiesto la necesidad de reducir el tiempo de trabajo remunerado para que, especialmente los hombres, se puedan dedicar

más y mejor tiempo a las labores domésticas y de cuidados. A continuación veamos la situación de paro oculto que se ha ido cronificando en las últimas décadas.

### **El paro subestimado en aumento**

Aunque suele remarcarse el alto nivel de desempleo como razón fundamental para las políticas de reparto del trabajo, no está garantizado que una RTT sustancial y generalizada suponga una creación de nuevos empleos acorde a las horas liberadas, lo que no impide suponer que su impacto será positivo y relevante<sup>1</sup>. Resulta evidente que ante las sucesivas y cada vez más frecuentes crisis capitalistas, se plantea la encrucijada entre permitir la flexibilidad cuantitativa de la empresas y el aumento del paro, por un lado, o el reparto del trabajo remunerado entre las personas disponibles para el mismo.

La persistente permisividad con los despidos en España refuerza la tendencia a la desinversión e infrautilización de los medios productivos (Arestis et al., 2020), cronificando un paro de masas que década tras década va agudizándose, generando la cronificación de una de las mayores lacras de las sociedades capitalistas. Carrasco (2013: 164) constata que el paro y *“la pérdida de ingresos monetarios tiene efectos sobre la salud de las personas, que pueden desarrollar enfermedades, ver reducida su esperanza de vida o sufrir daños psicológicos. Igualmente, puede causar serios problemas de integración social y tensiones en el hogar, entre hombres y mujeres y de tipo racial, este último en quienes argumentan que las personas inmigrantes ocupan puestos de trabajo que corresponderían a las autóctonas”*.

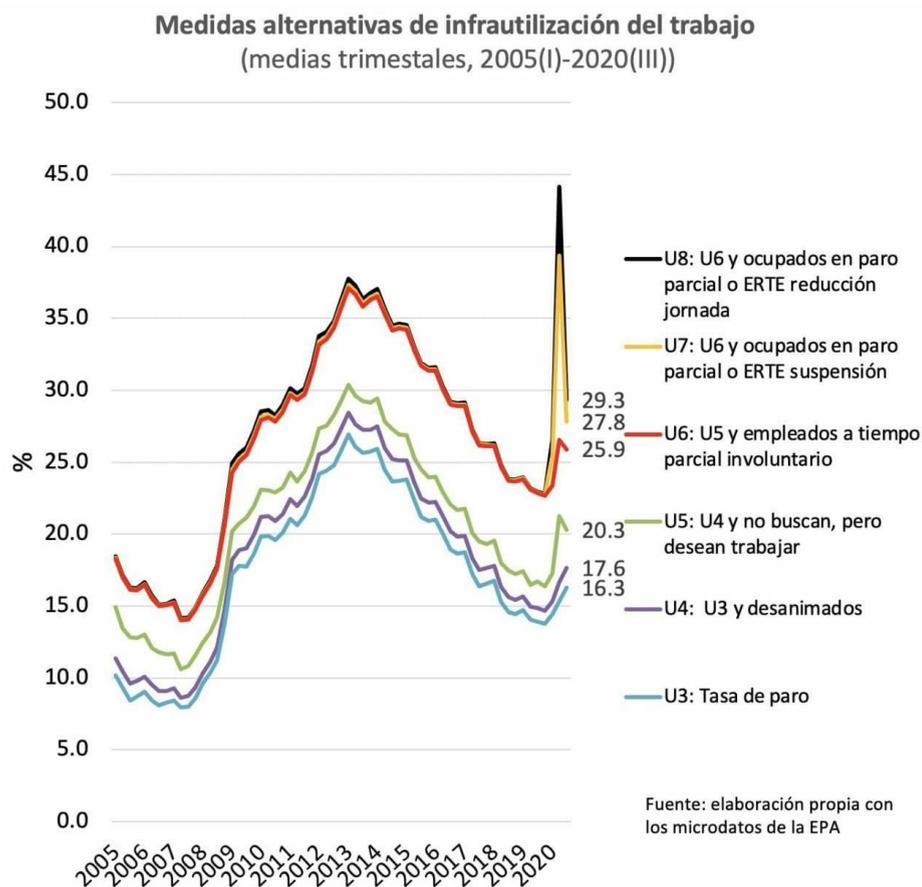
Más allá de la tasa de paro oficial que suele manejarse en el debate público al respecto, Carrasco (2013: 161) conceptualiza *“la existencia de un “desempleo oculto”, principalmente femenino y comprendido como personas que no buscan empleo por razones familiares, pero que si las condiciones cambiasen podrían modificar su actitud, las trabajadoras y trabajadores desanimados y las personas que trabajan a jornada parcial porque no han encontrado empleo a jornada completa”*. Consideramos a

---

<sup>1</sup> En la experiencia de las 35h en Francia se crearon entre 1/3 y un 1/5 de los empleos que resultarían de la asignación del total de horas liberadas a nuevos puestos de trabajo a tiempo completo (De la Fuente y Zubiri, 2016b). Esa limitada, aunque considerable, creación de empleo se debió a las medidas de flexibilización y reorganización del tiempo de trabajo, que facilitaron la adaptación de las empresas a la RTT generalizada sin recurrir a nuevas contrataciones. Aún así esos años 2000-2002 fueron el mayor periodo de creación neta de empleo de las últimas décadas en Francia.

continuación esta concepción ampliada del paro, siendo un problema con soluciones diversas que deben aplicarse a la vez para mejorar su impacto (Álvarez et al., 2014), acabando así con un problema endémico del modelo de especialización de la economía española.

**Gráfico 10. Tasas de paro ampliado aplicadas u ocultas 2005 – 2020**



Fuente: Red MMT

Como puede observarse en el Gráfico 4, las diferencias entre la tasa de paro oficial (U3) y la que resulta de incorporar otros colectivos en paro a la medición del desempleo es sustancial y constante en el tiempo. Con una leve diferencia coyuntural, se puede constatar que la tasa de paro oculta o real (U6) se mantiene 9 ó 10 puntos porcentuales de la tasa de paro oficial, antes incluso de considerar a los colectivos de trabajadores y trabajadoras en ERTE que son numerosos en los últimos trimestres de pandemia. Este punto de vista más realista que el convencional, nos sitúa en un escenario con una tasa de paro en torno al 20% de la población activa, lo que viene a dar cuenta de un problema

mucho más grave de lo que suele considerarse. Veamos por último el efecto redistributivo del sistema fiscal español a favor de las rentas altas y del capital.

### Desigual reparto de las cargas fiscales

Para terminar con el diagnóstico de problemas estructurales de la economía y el empleo en España que la RTT ayudaría a solucionar, nos gustaría indicar la importante quiebra tributaria que la anterior crisis de 2008-2015 en relación a las contribuciones de los beneficios empresariales a las arcas públicas. Veamos primeros los tipos efectivos calculados por la Agencia Tributaria (2019).

**Gráfico 11. Evolución de los tipos efectivos de IRPF e I. Sociedades 2005 – 2019**

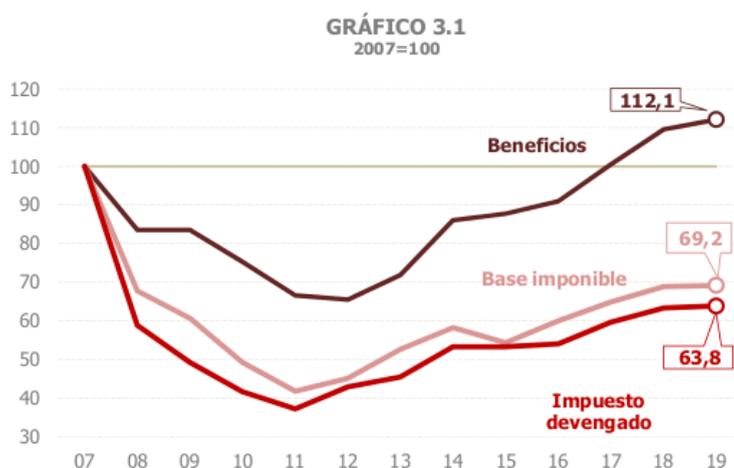


Fuente: Agencia Tributaria (2019)

Como muestra el Gráfico 5, los tipos efectivos de las rentas del trabajo han ido aumentando como principal soporte de los ingresos públicos, mientras que las rentas del capital, en este caso de los beneficios empresariales, se han reducido a la mitad si

atendemos a su cálculo desde el resultado contable y no desde la base imponible, esta última muy mermada por diversas razones. Si atendemos a esa relación entre beneficios, bases imponible e Impuesto de Sociedades devengado, observamos el principal agujero de la fiscalidad española y su potencial tributario para acometer las reformas que el país necesita.

**Gráfico 12. Variación de los Beneficios, Bases imponible e Impuesto de Sociedades devengado 2007 – 2019**



Fuente: Agencia Tributaria (2019)

Como puede verse en el Gráfico 6, desde el comienzo de la crisis se produce una fractura en la tributación de las rentas de capital y se observa que el origen de esta diferencia no estaba en los tipos de gravamen sino en las bases de tributación. La libertad de amortización, las deducciones por compensación de bases imponibles negativas de otros ejercicios o la exención por doble imposición son algunas de las ventajas tributarias de las que se sirven, especialmente las grandes empresas, para eludir el Impuesto de Sociedades. Esa desfiscalización de los beneficios justifica la propuesta de financiación que desarrollamos en el siguiente apartado, que la reducción sustancial y generalizada de la jornada laboral sea financiada íntegramente por unas empresas que pagan hoy la mitad de impuestos que antes de 2008.

## **Evaluación de impactos de una reducción de la jornada a 34 horas semanales y una propuesta de financiación**

En este apartado se analiza el impacto de una RTT a 34 horas semanales sin reducción salarial dirigida exclusivamente al empleo asalariado, que viene a representar en torno a un 85% de la población ocupada. Para ello, se evalúan en primer lugar los efectos de la RTT sobre el empleo y la tasa de paro contemplando tres escenarios que nos permitirán estimar, tanto los costes para las empresas, como el impacto distributivo entre los agentes que se verían afectados por la implantación de esta medida. A continuación, se presenta una propuesta fiscal que, premiando la creación de empleo, posibilitaría además una redistribución de las cargas más equitativa entre las empresas y los distintos sectores industriales.

### *Impacto de la RTT en el empleo*

Según la Encuesta Trimestral de Coste Laboral, las horas pactadas en el 2º trimestre del 2020 para una jornada a tiempo completo fueron 38,3 semanales (media total nacional), de modo que el paso a una jornada de 34 horas supondría una reducción del 11,2% en las horas trabajadas (tabla 6). En la tabla 2 se muestra el total de puestos de trabajo asalariados por tipo de jornada y su relación con los puestos de trabajo equivalentes a tiempo completo (PTETC).

**Tabla 6 : Impacto de la RTT en las horas trabajadas**

Impacto de la RTT a 34 horas en la duración de la jornada	
Jornada semanal asalariados a tiempo completo 2T 2020	38,3
% reducción en horas trabajadas	11,2%

Fuente: Encuesta de población activa, INE. Elaboración propia

**Tabla 7: Asalariados por tipo de jornada**

Asalariados por tipo de jornada (2T 2020 )	Total asalariados (miles)	% sobre PTETC asalariados
PTETC	13.158	100,0%
Jornada a tiempo completo	13.328	101,3%
Jornada a tiempo parcial	2.199	16,7%
Total	15.527	118,0%

Fuente: Encuesta de población activa, INE. Elaboración propia

En la tabla 8 se ha calculado el número de nuevos puestos de trabajo resultantes de la RTT en tres escenarios: con un impacto de creación de empleo por la reducción de la jornada del 100% (un 11,25% de nuevos PTETC), del 50% (un 5,6% de nuevos PTETC) y del 30% (un 3,4% de nuevos PTETC). El escenario de 100% de creación de empleo sería compatible con un caso en que no se produjeran cambios en la producción total, en la productividad o en la intensidad de trabajo; los otros dos, 30% o 50%, reflejarían situaciones alternativas. A partir de los datos de creación de nuevos PTETC, se han estimado los nuevos contratos a tiempo completo, a tiempo parcial y totales, manteniendo la proporcionalidad de los mismos en el 2T 2020.

**Tabla 8: Impacto de la RTT sobre empleo**

Nuevos puestos de trabajo por tipo de contrato	Impacto de la RTT en empleo		
	100%	50%	30%
Nuevos PTETC en %	11,2%	5,6%	3,4%
Nuevos PTETC	1.473.662	736.831	442.099
Nuevos contratos jornada completa	1.492.680	746.340	447.804
Nuevos contratos jornada parcial	246.322	123.161	73.896
Nuevos PT (TOTAL)	1.739.002	869.501	521.700

Fuente: Encuesta de población activa, INE. Elaboración propia

Estimando ahora en la tabla 9 el impacto sobre la tasa de desempleo (sin contemplar cambios en la tasa de actividad), nos encontramos con una reducción de la tasa de paro de entre 2,4 y casi 8 puntos<sup>2</sup>.

**Tabla 9: Impacto de la RTT en tasa de desempleo**

Impacto de la RTT en tasa de desempleo	Ocupados	Parados	Población activa	Tasa paro	Puntos reducción tasa paro
Población al T2/2020	18.607.000	3.368.000	21.975.000	15,3%	
100% impacto RTT	20.346.002	1.628.998	21.975.000	7,4%	7,9%
50% impacto RTT	19.476.501	2.498.499	21.975.000	11,4%	4,0%
30% impacto RTT	19.128.700	2.846.300	21.975.000	13,0%	2,4%

Fuente: Encuesta de población activa, INE. Elaboración propia

Estos cálculos en la creación de empleo son conservadores por distintas razones, siendo además similares a los 562.000 empleos (PTETC) calculados por Cárdenas y Villanueva (2020) para el paso generalizado a las 35 horas. A continuación veamos el impacto de esta medida en los costes laborales y los efectos distributivos entre empresas, nuevos trabajadores y las arcas públicas en varias de sus instancias.

#### *Costes laborales de la RTT y efectos distributivos*

Dejando al margen el efecto multiplicador que puede derivarse de una política de RTT, cuestión que no vamos a abordar en este trabajo<sup>3</sup>, su implantación supone un cambio en la distribución de la renta que va a afectar a la población desocupada, a la población asalariada (si hubiera reducción salarial), a las empresas y a las administraciones públicas. Este efecto redistributivo dependerá de diversos factores, como el tipo de prestaciones

<sup>2</sup> En general, si no hay variaciones en la tasa de actividad, la reducción de la tasa de paro ( $\nabla tp$ ) será mayor cuanto menor sea la tasa de paro de partida ( $tp$ ):  $PO = PA - PD = PA(1-(PD/PA)) = PA(1-tp)$ , luego:  $\Delta PO = \Delta(PA(1-tp)) = \Delta PA(1-tp) - PA\Delta tp$ . Suponiendo  $\Delta PA = 0$ :  $\Delta PO = - PA\Delta tp$ , o bien:  $\nabla tp = \Delta PO/PA$ . Desarrollando la expresión:  $\nabla tp = \Delta PO/PA = (PO/PA)*(\Delta PO/PO) = ((PO+PD)/PA)-(PD/PA))*(\Delta PO/PO) = (1-tp)*(\Delta PO/PO)$ , luego:  $\nabla tp = (1-tp)*(\Delta PO/PO)$  y a menor  $tp$ , mayor  $\nabla tp$ .

<sup>3</sup> Cárdenas y Villanueva (2021) han estimado, mediante el modelo kaleckiano de Bhaduri-Marglin, el efecto multiplicador de una RTT a 35 horas semanales y su impacto sobre los diferentes componentes de la demanda agregada.

que vinieran recibiendo las personas contratadas, la forma de financiar ese nuevo puesto de trabajo o los parámetros fiscales, con lo que nos podemos encontrar con multitud de escenarios distributivos. Se trata en todo caso de una aproximación global de resultados, con objeto de facilitar la evaluación de los efectos que podrían desencadenarse.

Pasamos a realizar una estimación de los costes laborales en que incurrirían las empresas, así como sus destinos o componentes. Los datos correspondientes a los costes laborales por trabajador y mes, según la Encuesta de Costes Laborales del 2T 2020 se reflejan en la tabla 10, donde también se han obtenido los costes laborales anuales (12 meses) y la composición porcentual del coste laboral.

Cruzando los datos de creación de empleo por la RTT de la tabla 8 con los de costes laborales de la tabla 10, en la tabla 11 se estiman los costes laborales de la RTT en los tres escenarios de impacto sobre empleo del 30%, 50% y 100%. En la partida “Salarios” se han incluido el Coste salarial total y los Otros costes, exceptuando el Coste por cotizaciones obligatorias que denominamos de ahora en adelante Seguridad Social a cargo de la empresa; de este modo, aunque los salarios resultan sobrestimados, queda computado el total del Coste laboral. En la tabla 12 se descuentan las cotizaciones a cargo del trabajador (4,7% de los salarios), obteniendo los salarios netos de cotizaciones a SS.

**Tabla 10: Coste laboral por trabajador**

Coste laboral por trabajador ambas jornadas	Mensual (euros)	Anual (euros)	Composición coste laboral
<b>Coste laboral total</b>	2.443	29.315	100,0%
<b>Coste salarial total</b>	1.804	21.649	73,9%
Coste salarial ordinario	1.498	17.976	61,3%
Coste salarial pagos extraordinarios	268	3.219	11,0%
Coste salarial pagos atrasados	38	454	1,5%
<b>Otros costes</b>	639	7.666	26,1%
<b>Coste por cotizaciones obligatorias</b>	575	6.897	23,5%
Coste por contingencias comunes	417	4.999	17,1%
Coste por desempleo, Fogasa y F. Profesional	115	1.383	4,7%
Coste por otras cotizaciones sociales obligatorias	43	515	1,8%
<b>Coste por percepciones no salariales</b>	76	909	3,1%
Coste por I.T.	24	282	1,0%
Coste por desempleo parcial	12	146	0,5%
Coste por despido	9	103	0,3%
Coste por otras prestaciones sociales directas	6	68	0,2%
Coste por otras percepciones no salariales	26	310	1,1%
<b>Subvenciones y bonificaciones de la Seg. Social</b>	12	140	0,5%

Fuente: Encuesta Trimestral de Coste Laboral (ETCL) 2T 2020, INE. Elaboración propia.

**Tabla 10: Coste laboral total de la RTT**

Coste laboral de la RTT (miles de euros)	Impacto de la RTT en empleo		
	30%	50%	100%
Nuevos PT (miles)	521.700	869.501	1.739.002
Coste laboral total	15.293.594	25.489.352	50.978.705
Salarios*	11.695.429	19.492.404	38.984.808
Seguridad Social a cargo de la empresa	3.598.165	5.996.948	11.993.897

Fuente: Encuesta Trimestral de Coste Laboral (ETCL) 2T 2020, INE. Elaboración propia.

**Tabla 11: Componentes del coste laboral total de la RTT**

Coste laboral de la RTT (miles de euros)	Impacto de la RTT en empleo		
	30%	50%	100%
Coste laboral total	15.293.594	25.489.352	50.978.705
Salarios (netos de cotizaciones a seguridad social)	11.145.744	18.576.261	37.152.522
Seguridad Social a cargo de la empresa	3.598.165	5.996.948	11.993.897
Seguridad Social a cargo del trabajador	549.685	916.143	1.832.286

Fuente: Encuesta Trimestral de Coste Laboral (ETCL) 2T 2020, INE. Elaboración propia.

En las tablas 13 y 14 se obtienen los Costes laborales y los Salarios netos de impuestos. Para obtener los Costes laborales netos, descontamos en la tabla 13 el ahorro en Impuesto de Sociedades (IS) imputable a unos menores beneficios por incremento de los costes laborales. Se aplica el 9,8%, el tipo efectivo sobre resultado contable positivo, según datos de la Agencia Tributaria (AT) para el ejercicio 2019, que es el último disponible. Para obtener los salarios netos descontamos el IRPF y el IVA, siguiendo el mismo criterio y fuente.

**Tabla 12: Coste laboral y salarios netos de la RTT**

Coste laboral neto de la RTT (miles de euros)	Impacto de la RTT en empleo		
	30%	50%	100%
Coste laboral total	15.293.594	25.489.352	50.978.705
IS (9,8%: tipo efectivo sobre resultado contable positivo)	-1.498.772	-2.497.957	-4.995.913
Coste laboral neto (descontado reducción en IS)	13.794.822	22.991.396	45.982.791
Salarios netos (de seguridad social, IRPF e IVA)	8.183.473	13.639.137	27.278.273
Seguridad Social a cargo de la empresa	3.598.165	5.996.948	11.993.897
Seguridad Social a cargo del trabajador	549.685	916.143	1.832.286
IRPF (12,8%: tipo medio efectivo sobre rentas del trabajo)	1.426.655	2.377.761	4.755.523
IVA (15,8%: tipo medio efectivo sobre gasto hogares)	1.535.616	2.559.363	5.118.726

Fuente: Agencia tributaria 2019. Elaboración propia.

Los datos agregados de la tabla 13 se presentan en la tabla 14, donde queda explicado el destino del coste laboral neto de las empresas. A partir de estos mismos datos agregados

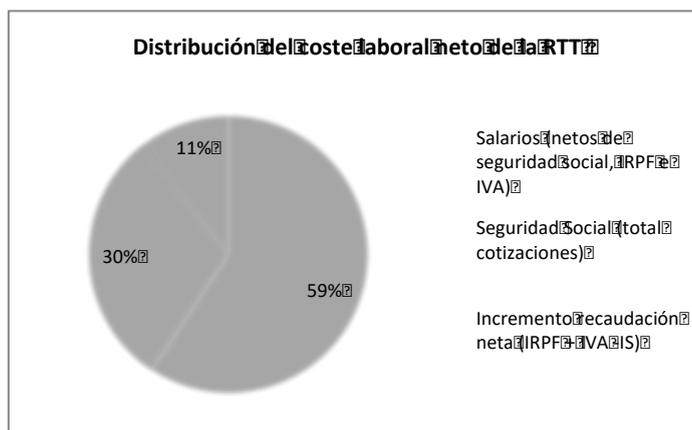
se ha representado el gráfico 7 donde se muestra el destino del coste laboral neto en términos porcentuales que, lógicamente, es el mismo en los tres escenarios.

**Tabla 13: Destino del coste laboral neto de la RTT**

Destino del coste laboral neto de la RTT (miles de euros)	Impacto de la RTT en empleo		
	30%	50%	100%
Coste laboral neto de IS	13.794.822	22.991.396	45.982.791
Salarios (netos de seguridad social, IRPF e IVA)	8.183.473	13.639.137	27.278.273
Seguridad Social (total cotizaciones)	4.147.850	6.913.091	13.826.183
Incremento recaudación neta (IRPF + IVA -IS)	1.463.499	2.439.168	4.878.336

Fuente: Agencia tributaria 2019. Elaboración propia.

**Gráfico 13: Distribución del coste laboral neto de la RTT**



Elaboración propia.

A continuación procedemos a evaluar el impacto de la RTT en los subsidios pagados por desempleo. Para ello, en la tabla 15 hemos tomado como referencia el gasto en subsidios del año 2019, última información disponible en el Servicio Estatal Público de Empleo. En ese año, la tasa media de desempleo fue inferior a la registrada en el 2T de 2020, que es el año de estudio, por lo que con este cálculo se subestiman las prestaciones. A partir de el gasto total en subsidios, se ha prorrateado el ahorro en prestaciones en los tres escenarios, teniendo en cuenta la reducción de la tasa de desempleo resultante en cada caso.

**Tabla 14: Ahorro en prestaciones por desempleo**

Prestaciones por desempleo	Tasa de paro	Gasto en prestaciones por desempleo (*)	Ahorro en prestaciones
Gasto en subsidios desempleo 2019	15,3%	18.701.483	
Impacto RTT 30%	13,0%	15.804.638	2.896.845
Impacto RTT 50%	11,4%	13.873.409	4.828.074
Impacto RTT 100%	7,4%	9.045.334	9.656.149

Fuente: Servicio Público de Empleo (SEPE), elaboración propia.

Para continuar evaluando el efecto distributivo de la RTT, calculamos en la tabla 16 el IRPF y el IVA que dejarían de recaudarse al rescindirse dichas prestaciones. En la tabla 17, agregamos todos estos cálculos a los anteriores de la tabla 14, donde vuelve a explicarse el efecto distributivo de la RTT (o el destino del coste laboral neto) siendo:

Incremento ingresos netos nuevos asalariados = salarios netos - ahorro prestaciones netas (netos de seguridad social, IRPF e IVA)

No obstante, las prestaciones abonadas por el SEPE no son los únicos gastos sociales a tener en cuenta, habría que estimar el ahorro en el resto de ayudas, tanto estatales como autonómicas (“renta activa de inserción” “salario social”, “renta social”, “renta mínima”, “renta garantizada de ciudadanía”, “renta mínima garantizada”, etc.) que no hemos computado, por lo que los ahorros en prestaciones sociales resultan subestimados en este estudio.

**Tabla 15: Ahorro en prestaciones por desempleo, IRPF e IVA**

Distribución del coste laboral de la RTT (miles de euros)	Impacto de la RTT en empleo		
	30%	50%	100%
Ahorro en prestaciones desempleo	2.896.845	4.828.074	9.656.149
IRPF prestaciones	370.796	617.994	1.235.987
IVA prestaciones	399.116	665.193	1.330.386

Elaboración propia.

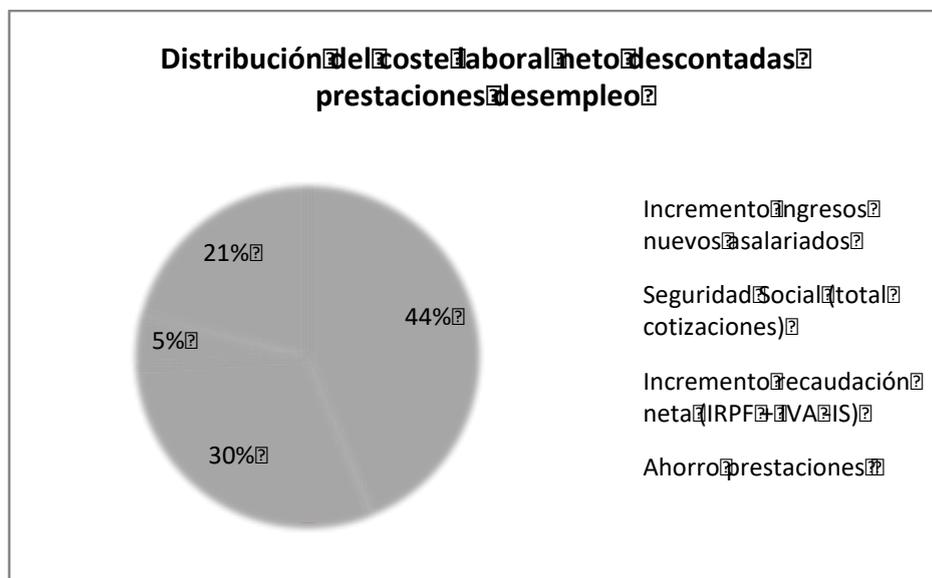
**Tabla 16: Distribución del coste laboral neto de la RTT con ahorro en prestaciones por desempleo**

Distribución del coste laboral de la RTT (miles de euros)	Impacto de la RTT en empleo		
	30%	50%	100%
Coste laboral neto de IS	13.794.822	22.991.396	45.982.791
Incremento ingresos netos nuevos asalariados	6.056.540	10.094.249	20.188.497
Seguridad Social (total cotizaciones)	4.147.850	6.913.091	13.826.183
Incremento recaudación neta (IRPF + IVA -IS)	693.587	1.155.981	2.311.963
Ahorro prestaciones	2.896.845	4.828.074	9.656.149

Elaboración propia.

Por último, en el gráfico 8 se muestran los porcentajes correspondientes a la tabla 17, donde se explica en términos porcentuales el destino del coste laboral neto y los efectos redistributivos de la RTT. En cualquiera de los tres escenarios de creación de empleo, el 44% del coste va a parar a los nuevos asalariados y el 56% restantes a diversas cuentas de las Administraciones Públicas, especialmente, a la Tesorería de la Seguridad Social.

**Gráfico 14: Destino del coste laboral neto con ahorro en prestaciones por desempleo**



Elaboración propia.

## Distribución del coste de la RTT entre empresas

Una vez estimado el coste total de la RTT, pasamos a analizar su efecto distributivo entre diferentes grupos de empresas, por tamaños y sectores. Para ello tomamos como referencia algunos de los ratios económicos publicados por la Agencia Tributaria (AT), correspondientes al ejercicio 2019. Concretamente: la tasa de valor añadido, la tasa de gastos de personal y el margen bruto de explotación. Estos ratios se emplean desde una perspectiva agregada o macroeconómica ya que se construyen, para cada grupo de empresas, no como media aritmética de los ratios individuales, sino a partir de las magnitudes contables agregadas del grupo en estudio. Para obtenerlos, se utiliza exclusivamente información de la cuenta de resultados.

Los ratios económicos que se definen de este modo, según la metodología de AT:

- *Tasa de valor añadido (TVA)*. Se define como el porcentaje que representa el valor añadido respecto a la producción y sintetiza, por tanto, la capacidad de generación de rentas por unidad de producto.

- *Tasa de gastos de personal (TGP)*. Se define como la proporción que los gastos de personal representan respecto al valor añadido y mide la participación del empleo asalariado en el reparto de la renta generada en la empresa. Su complementario es la tasa de resultado o excedente bruto de explotación, no incluida dada su facilidad de cálculo  $EBE = (1-TGP)$ .

- *Margen bruto de explotación (MBE)*. Se define como la proporción que el resultado bruto de explotación (RBE) representa respecto a la cifra de negocios (CN) y es la medida básica o primaria de la rentabilidad de la explotación desde la óptica de la empresa.

- *Tasa de plusvalía (TP)*. Esta tasa la hemos calculado a partir de las anteriores. Representa el proporción entre el resultado bruto de explotación y los salarios y la hemos obtenido como el cociente entre el excedente bruto y la tasa de gastos de personal. Como veremos, este ratio está explícitamente vinculado al impacto de la RTT en los beneficios de las empresas.

Resumiendo:

- $TVA = VA/P$
- $TGP = S/VA$  (S = GP, por simplificar la nomenclatura)
- $MBE = B/CN$  (B = RBE, por simplificar la nomenclatura)
- $TP = B/S$

### *Efecto de la RTT en los beneficios de las empresas*

Vamos a analizar el caso en que el impacto de la RTT es del 100% en creación de empleo, lo que implícitamente supone que no se observan cambios en la productividad, en la intensidad del trabajo, en el producto total (ni en la DA, por el efecto multiplicador). En ese caso, la RTT no afecta a la producción (P) ni a la cifra de negocios (CN) ni al valor añadido total (VA).

Pero, aunque el VA global no cambia, sí lo hace su composición, al aumentar la participación de los salarios y disminuir la de los beneficios:

- $VA' = S' + B' = VA$
- $S' = S + aS = (1+a)S$ <sup>4</sup>
- $B' = B - aS$

Si calculamos la tasa de variación en los beneficios:

- $\Delta B = B' - B = -aS \rightarrow$  la variación de B es proporcional a S, por lo que se verán más afectadas las empresas más intensivas en trabajo.
- $\Delta B/B = -aS/B = -a/TP \rightarrow$  la tasa de variación de B es inversamente proporcional a TP: las empresas con mayores tasas de plusvalía reflejarán una variación porcentualmente menor de sus beneficios.

Obtenemos también las tasas de variación en el margen bruto de explotación:

- $\Delta MBE = B'/CN' - B/CN = B'/CN - B/CN = \Delta B/CN = -aS/CN \rightarrow$  la variación de MBE es mayor cuanto mayores sean los salarios S y menor sea la cifra de negocios.
- $\Delta MBE/MBE = (-aS/CN)/(B/CN) = -a/TP \rightarrow$  la tasa de variación de MBE es mayor cuanto menor sea TP.

Si observamos ahora los valores de estos ratios correspondientes al ejercicio 2019, en la tabla 18 y el gráfico 9, por tamaños de empresas, y en la tabla 19 y el gráfico 10, por sectores industriales, se observa que el impacto de la RTT en los beneficios y en el

---

<sup>4</sup> En este caso,  $a = 0,112$ , dado que, como se indica en la tabla 1, es lo que disminuyen las horas trabajadas con la reducción de la jornada.

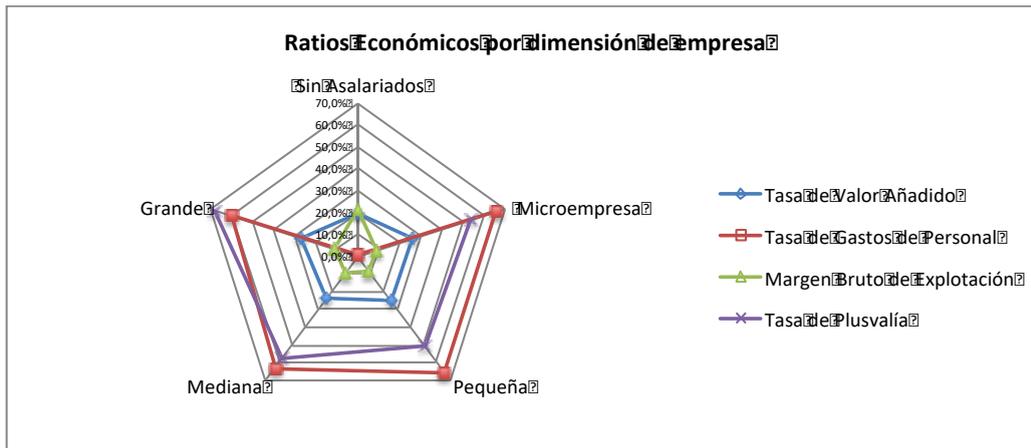
margen bruto de explotación sería menor en las empresas grandes y, especialmente, en los sectores *Industria extractiva, Energía y Agua y Entidades financieras y aseguradoras*.

**Tabla 17: Ratios Económicos por dimensión de empresa**

Dimensión de empresa	Tasa de Valor Añadido	Tasa de Gastos de Personal	Margen Bruto de Explotación	Tasa de Plusvalía
Sin Asalariados	19,8%	0,3%	21,4%	
Microempresa	25,8%	65,2%	9,4%	53,4%
Pequeña	25,1%	66,2%	8,8%	51,0%
Mediana	24,2%	63,3%	9,3%	58,1%
Grande	26,8%	59,6%	11,3%	67,7%

Fuente: Agencia tributaria 2019. Elaboración propia.

**Gráfico 15: Ratios económicos por dimensión de empresa**



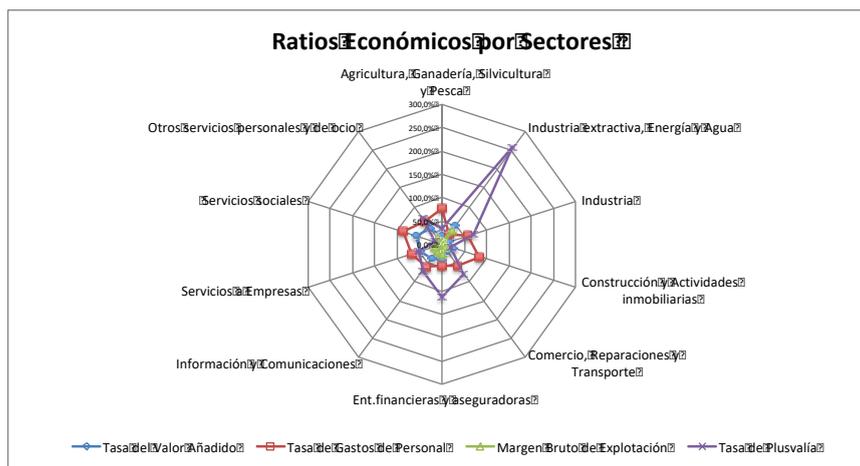
Fuente: Agencia tributaria 2019. Elaboración propia.

**Tabla 18: Ratios Económicos por Sectores**

Sectores	Tasa del Valor Añadido	Tasa de Gastos de Personal	Margen Bruto de Explotación	Tasa de Plusvalía
Agricultura, Ganadería, Silvicultura y Pesca	19,3%	75,6%	5,1%	32,3%
Industria extractiva, Energía y Agua	47,7%	28,1%	36,2%	255,7%
Industria	17,4%	58,4%	7,5%	71,2%
Construcción y Actividades inmobiliarias	26,9%	84,2%	4,5%	18,8%
Comercio, Reparaciones y Transporte	19,7%	56,3%	8,9%	77,6%
Entidades financieras y aseguradoras	33,2%	47,1%	22,1%	112,4%
Información y Comunicaciones	38,7%	58,8%	17,1%	70,0%
Servicios a Empresas	49,7%	66,4%	17,4%	50,6%
Servicios sociales	58,9%	86,3%	9,5%	15,9%
Otros servicios personales y de ocio	41,4%	60,2%	17,4%	66,2%

Fuente: Agencia Tributaria 2019. Elaboración propia

**Gráfico 16: Ratios económicos por sectores**



Fuente: Agencia tributaria 2019. Elaboración propia.

### *Financiación de la RTT mediante un impuesto a la facturación*

Como veremos, una financiación de la RTT a través de impuestos posibilitaría una distribución de los costes más equitativa entre las empresas. Analizamos la financiación mediante un impuesto sobre la facturación o cifra de negocios (CN) del que las empresas deducirían los costes de contratación por la RTT. El impuesto neto a nivel agregado va a resultar neutral (recaudación total = 0), pero pueden plantearse otras alternativas. Por ejemplo, una recaudación global negativa, que funcionaría a modo de subvención de la RTT, al menos en los primeros años de la implantación.

En este caso se establece un impuesto a un tipo  $c$  sobre la base de facturación o cifra de negocios (CN), del que se deducirían luego los costes de contratación de la RTT ( $aS$ ). La recaudación neta sería:  $T_n = cCN - aS$  y, para resultar neutral a nivel agregado, debería ser  $T_n = 0$ , es decir:  $cCN = aS$  (si se quiere financiar la RTT debe ser  $TN < 0$ , es decir  $cCN < aS$ ).

El efecto del impuesto sobre cada una de las empresas ( $i$ ) será de distinto signo en todo caso (con independencia de que el impuesto a nivel agregado sea o no neutral):

- $cCN_i = aS_i \rightarrow T_{ni} = cCN_i - aS_i = 0 \rightarrow$  neutral para la empresa
- $cCN_i > aS_i \rightarrow T_{ni} = cCN_i - aS_i > 0 \rightarrow$  la empresa resulta gravada
- $cCN_i < aS_i \rightarrow T_{ni} = cCN_i - aS_i < 0 \rightarrow$  la empresa resulta subvencionada

Calculamos a continuación el impacto de la RTT en los beneficios de las empresas en el caso de financiarse con este impuesto:

- $\Delta B_i = -aS_i - T_{ni} = -aS_i - (cCN_i - aS_i) = -cCN_i$
- $\Delta B_i/B_i = -cCN_i/B_i = -c/MBE_i$

Evaluamos ahora el impacto de la RTT en el margen bruto de explotación de las empresas en el caso de financiarse con este impuesto:

- $\Delta MBE_i = \Delta B_i/CN_i = -cCN_i/CN_i = -c \rightarrow$  la variación del margen bruto es la misma en todas las empresas
- $\Delta MBE_i/MBE_i = -c/MBE_i \rightarrow$  la tasa de variación del margen bruto es inversamente proporcional al margen bruto de cada empresa.

Las tasas de variación de  $B$  y de  $MBE$  en cada empresa, resultan en este caso inversamente proporcionales al  $MBE$ , mientras que sin impuesto, habíamos obtenido que ambas tasas resultaban inversamente proporcional a las  $TP$ . Comparando ambos ratios agregados ( $TP$  y  $MBE$ ) en las tablas 20 y 21, se observa una mayor dispersión en  $TP$  que en  $MBE$ , tanto si agregamos por el tamaño de las empresas y especialmente si lo hacemos por sectores, donde la variación de la tasa de plusvalía alcanza hasta el 90% de su valor medio, por lo que el impuesto tiene un efecto positivo en términos de equidad.

**Tabla 19: Dispersión de ratios económicos por dimensión de empresa**

Ratios Económicos por dimensión de empresa	Tasa de Valor Añadido	Tasa de Gastos de Personal	Margen Bruto de Explotación	Tasa de Plusvalía
Microempresa	25,8%	65,2%	9,4%	53,4%
Pequeña	25,1%	66,2%	8,8%	51,0%
Mediana	24,2%	63,3%	9,3%	58,1%
Grande	26,8%	59,6%	11,3%	67,7%
Media	25,5%	63,6%	9,7%	57,5%
Desviación estándar	1,1%	2,9%	1,1%	7,4%
Desviación estándar/Media	4,2%	4,6%	11,4%	12,8%

Fuente: agencia Tributaria 2019, elaboración propia.

**Tabla 20: Dispersión de ratios económicos por sectores**

Ratios Económicos por sector	Tasa del Valor Añadido	Tasa de Gastos de Personal	Margen Bruto de Explotación	Tasa de Plusvalía
Agricultura, Ganadería, Silvicultura y Pesca	19,3%	75,6%	5,1%	32,3%
Industria extractiva, Energía y Agua	47,7%	28,1%	36,2%	255,7%
Industria	17,4%	58,4%	7,5%	71,2%
Construcción y Actividades inmobiliarias	26,9%	84,2%	4,5%	18,8%
Comercio, Reparaciones y Transporte	19,7%	56,3%	8,9%	77,6%
Entidades financieras y aseguradoras	33,2%	47,1%	22,1%	112,4%
Información y Comunicaciones	38,7%	58,8%	17,1%	70,0%
Servicios a Empresas	49,7%	66,4%	17,4%	50,6%
Servicios sociales	58,9%	86,3%	9,5%	15,9%
Otros servicios personales y de ocio	41,4%	60,2%	17,4%	66,2%
Media	35,3%	62,1%	14,6%	77,1%
Desviación estándar	14,39%	17,37%	9,72%	69,30%
Desviación estándar/Media	40,8%	28,0%	66,7%	89,9%

Fuente: agencia Tributaria 2019, elaboración propia.

Por último, realizamos una estimación de los tipos que deberían aplicarse para un impuesto neutral en los tres escenarios de impacto en empleo que hemos contemplado para la RTT (30%, 50% y 100%). Para ello, tomamos como coste de la RTT para las empresas (aS) el coste neto de impuesto de sociedades, y calculamos el porcentaje de este valor frente a la cifra de negocios.

Para que el impuesto sea neutral, debe ser:  $cCN = aS$ , es decir:  $c = aS/CN$ . Los valores de  $c$  (tipos a aplicar sobre CN) están recogidos en la tabla 22 para los tres escenarios.

**Tabla 21: Estimación de tipos para un impuesto sobre cifra de negocios**

Cifra de Negocios 2.330.732.598 (miles de euros)	Impacto de la RTT en empleo y Coste laboral neto (miles de euros)		
	30%	50%	100%
	13.794.822	22.991.396	45.982.791
Tipos estimados	0,59%	0,99%	1,97%

Fuente: Agencia tributaria 2019. Elaboración propia.

Con independencia de la dificultad que puede entrañar anticipar el impacto de la RTT en el empleo y en los costes de las empresas (y por lo tanto el tipo de gravamen a aplicar en el ejercicio), tipos menores darían lugar a una subvención de la RTT y tipos mayores contribuirían a mejorar la recaudación del Impuesto de Sociedades. Cabría además contemplar la posibilidad de establecer tipos progresivos -por ejemplo, con la TP, el MBE o el tamaño de la empresa- o contemplar exenciones a determinadas empresas o sectores especialmente vulnerables -hostelería, pequeños comercios...- cuyos costes de la RTT podrían deducirse a modo de subvención y resultarían financiados, mediante este impuesto, por empresas mejor situadas o con cargo a los ingresos adicionales que obtendrían las AAPP.

El mecanismo de financiación guarda muchas semejanzas con el Fondo Nacional para la Sostenibilidad del Sistema Eléctrico (FNSSE) <sup>5</sup>, anteproyecto de Ley cuya tramitación se ha aprobado el pasado mes de diciembre en Consejo de Ministros. Este Fondo tiene como objeto financiar los costes asociados al régimen retributivo específico de las renovables, cogeneración y residuos. Los sujetos obligados a la financiación del FNSSE serán los comercializadores de todos los sectores energéticos –en el sistema actual la aportación recae directamente sobre los consumidores finales-, que contribuirán trimestralmente al fondo en función de su facturación, lo que permitirá rebajar la factura eléctrica doméstica al menos un 13%. El texto prevé un calendario de 5 años hasta la implantación total del FNSSE, de manera que la aplicación del nuevo marco se haga de manera gradual para facilitar la adaptación de todos los actores implicados. Para garantizar la equidad y la redistribución, existirán exenciones y compensaciones para aquellos sectores con menor capacidad de adaptación y respuesta al nuevo sistema.

<sup>5</sup> <https://www.miteco.gob.es/es/prensa/ultimas-noticias/el-gobierno-inicia-la-tramitacion-del-anteproyecto-de-ley-que-crea-el-fondo-nacional-para-la-sostenibilidad-del-sistema-elctrico/tcm:30-519954>

La ministra para la Transición Ecológica y el Reto Demográfico, Teresa Ribera, considera que este APL es “una propuesta fundamental para conseguir dar las señales adecuadas a consumidores e inversores, señales acordes con la descarbonización y la transición energética” y, del mismo modo, el mecanismo de financiación que proponemos para la RTT supondría un incentivo en la senda de la creación y reparto saludable del empleo, de las rentas, y de las cargas entre las empresas.

## **Conclusiones**

A la hora de extraer conclusiones, resulta a nuestro juicio indiscutible que, atendiendo a un criterio de equidad y justicia distributiva, la reducción de la jornada laboral está plenamente justificada en el comportamiento de la productividad y los salarios de la economía española en los últimos años. Pese a esta evidencia histórica, la reducción sustancial y generalizada de la jornada lleva décadas de retraso y nunca parece buen momento para afrontarla.

La RTT contribuirá a solucionar problemas estructurales en la distribución sexista del tiempo de trabajo remunerado y no remunerado, para salir de la dualidad actual de hombres haciendo jornadas largas y horas extras y mujeres cada vez más forzadas al empleo a tiempo parcial y sobregargadas por la persistente desigualdad en el reparto del trabajo de cuidados. La reducción de la jornada semanal del trabajo remunerado generará, además, opciones de creación de nuevos empleos, lo que dependerá en gran medida de los mecanismos de financiación y las opciones de flexibilización y reorganización de tiempos que acompañen la nueva legislación sobre el tiempo de trabajo.

Hemos mostrado también que una financiación equitativa de una RTT sustancial y generalizada ayudará a resolver la quiebra tributaria que ha supuesto para las arcas públicas la defiscalización de los beneficios empresariales. Hay margen para que la reducción de la jornada sin reducción de sueldos se financie solidariamente por todas las empresas del país, con posibilidad de exonerar hasta cuantías negativas a las empresas que realicen nuevas contrataciones tras el paso de sus plantillas a 34 horas semanales.

En los últimos meses, y a consecuencia de la pandemia, han tenido lugar cambios significativos en la presencialidad de las formas de trabajo y de consumo que han venido para quedarse. Estos cambios se suman a la tendencia a la digitalización y automatización derivadas de la nueva revolución tecnológica, que impulsan fuertes incrementos en la productividad en numerosos sectores productivos. Como señala Juan Torres (2021):

*“Sólo se podrá disfrutar de mayor productividad si se innovan los procesos, si se cambia la organización y si los recursos se utilizan de otro modo. No va a bastar, ni mucho menos, con la continua intensificación del tiempo de trabajo a la que viene recurriendo la empresa española gracias a la gran asimetría en el poder de negociación que consolidaron las últimas reformas laborales. (...) El mejor clima para los negocios y el desarrollo de la actividad empresarial es el que fomenta el poder adquisitivo y no el que lo destruye, el que impulsa de verdad la competencia y combate la concentración del poder sobre el mercado. (...) Algo que solo puede ser posible en el marco de un nuevo contrato social que establezca nuevas condiciones de actividad y de reparto de los costes y beneficios, única forma de evitar la mediocridad o el fracaso seguro de la mayoría en la nueva era en la que ya estamos entrando”.*

Recientemente se ha vuelto a poner sobre el tapete este debate sobre la reducción de la jornada laboral, un debate que consideramos esencial para avanzar hacia el cambio del modelo productivo y reproductivo. Una experiencia piloto de aplicación clínica de la semana laboral de 4 días o 32 horas se pondrá en marcha en 2021, y una próxima Ley del Tiempo de Trabajo será abordada en la negociación colectiva por Yolanda Díaz que, como Ministra de Trabajo y Economía Social, seguro hará llegar a buen puerto los argumentos aquí desarrollados. Con nuestra aportación queremos colaborar a la difusión de la reducción de la jornada como forma viable y, como siempre recuerda Mikel de la Fuente, más barata de reformar la economía y el trabajo en España a favor de la mayoría trabajadora. Discutamos las alternativas posibles, modulemos el alcance de la RTT y pongamos todo de nuestra parte para que se aborde cuanto antes. Porque no se trata de ninguna quimera, hay margen para ello.

### **Bibliografía**

- Agencia Tributaria (2019), “Informe anual de recaudación tributaria”, *Servicio de Estudios Tributarios y Estadísticas*, 43 p.
- Alonso, Luis Enrique y Pérez, Lourdes (1996), *¿Trabajo para todos?: Un debate necesario*, Madrid: Ediciones Encuentro.
- Álvarez Ignacio, Uxó Jorge y Febrero Eladio (2019), “Internal devaluation in a wage-led economy. The case of Spain”, *Cambridge Economic Journal*, vol. 43, nº 2, 335–60.

- Álvarez Ignacio, Idoate Elena, Ramírez Alejandro y Recio Albert (2014), *Qué hacemos para cambiar el modelo productivo con medidas viables que acaben con el paro*, Madrid: Akal, 80 p.
- Álvarez, Ignacio, Luengo Fernando y Uxó Jorge (2013), *Fractura y crisis en Europa*. Madrid: Clave intelectual, 344 p.
- Arestis Philip, Ferreiro Jesus y Gómez Carmen (2020), “Quality of employment and employment protection. Effects of employment protection on temporary and permanent employment”, *Structural Change and Economic Dynamics*, 53, June 2020, 180-188.
- Aznar, Guy (1994), *Trabajar menos para trabajar todos*, Madrid: HOAC.  
[https://www.bde.es/f/webbde/SES/Secciones/Publicaciones/InformesBoletinesRevistas/BoletinEconomico/Informe trimestral/17/Recuadros/Fich/IT\\_2T\\_Recuadro6.pdf](https://www.bde.es/f/webbde/SES/Secciones/Publicaciones/InformesBoletinesRevistas/BoletinEconomico/Informe%20trimestral/17/Recuadros/Fich/IT_2T_Recuadro6.pdf)
- Banco de España (2017), “Informe trimestral de la economía española”, *Boletín económico*, 2/2017, 56 p.
- Buendía, Luis y Molero, Ricardo (2018), *The Political Economy of Contemporary Spain : From Miracle to Mirage*, London-New York: Routledge, 160 p.
- Cárdenas, Luis y Villanueva, Paloma (2021), “Challenging the working time reduction and wages trade-off: a simulation for the Spanish economy”, *Cambridge Journal os Economics*, 2020-1
- Carrasco Cristina, Borderías, Cristina y Torns, Teresa (2011), *El trabajo de cuidados: historia, teoría y políticas*, Colección «Economía Crítica & Ecologismo Social», Madrid: CIP-Ecosocial y La Catarata, 411 p.
- Castrillón Serna, Verónica, Zubiri Rey, Jon Bernat. (2017), “¿Es posible reducir la jornada laboral?”, *Hordago - El Salto*, nº 8, 5 p.
- Castrillón Serna, Verónica, Zubiri Rey, Jon Bernat, Bengoetxea Alkorta, Aitor (2017), “Las políticas de reducción del tiempo de trabajo en Euskalerría”, *Galde*, nº 18, 33-35.
- Castrillón, Verónica, Zendoia, Jose Mari y Zubiri, Jon Bernat (2016a), “Diagnóstico del empleo en Gipuzkoa”. *Lan Harremanak. Revista de Relaciones Laborales*, 34-2016 (1).
- .- (2016b), “Distribución funcional de la renta y costes laborales en Gipuzkoa: un estudio empírico para la reducción del tiempo de trabajo”, *Lan Harremanak. Revista de Relaciones Laborales*, 34-2016 (1).

- (2016c), “Indicadores socio-laborales y viabilidad sectorial de la reducción del tiempo de trabajo en Gipuzkoa”, *Lan Harremanak. Revista de Relaciones Laborales*, 34-2016 (1).
- (2016d), “ Propuestas de reducción del tiempo de trabajo en Gipuzkoa”, *Lan Harremanak. Revista de Relaciones Laborales*, 34-2016 (1).
- Cette, Gilbert (1998), “Les effets d'une réduction du temps de travail sur l'emploi et le chômage”, *Revue française d'économie*, Volume 13, N°3, pp. 127-149.
- Consejo de Ministros (2020), “Anteproyecto de Ley por la que se crea el Fondo Nacional para la Sostenibilidad del Sistema Eléctrico”, *Ministerio para la Transición Ecológica y el Reto Demográfico*, 23 p.
- De la Fuente, Mikel. y Zubiri, Jon Bernat (2016a), “Significado histórico y actualidad de las políticas de reducción del tiempo de trabajo”, *Lan Harremanak. Revista de Relaciones Laborales*, 34-2016 (1).
- De la Fuente, Mikel. y Zubiri, Jon Bernat (2016b), “Efectos sobre el empleo de la reducción del tiempo de trabajo: Aprendizajes de la experiencia francesa”, *Lan Harremanak. Revista de Relaciones Laborales*, 34-2016 (1).
- Eurofound (2018), *Encuesta europea sobre calidad de vida 2016 (EQLS)*, 122 p.
- Husson, Michel (2016), “Reducción del tiempo de trabajo y desempleo: un escenario europeo”, *Lan Harremanak. Revista de Relaciones Laborales*, 34-2016 (1).
- Husson, Michel y Treillet, Stéphanie (2014): «La réduction du temps de travail: un combat central et d'actualité», *ContreTemps*, nº 20.
- Imaz, Jose Inazio (2006a), *Lanaldi murrizketari buruzko eztabaida, 1995-2005*, Donostia: Utriusque Vasconiae.
- (2006b), “La reducción del tiempo de trabajo 1995-2005”, *Soziologiazko Euskal Koadernoak-Cuadernos Sociológicos Vascos*, nº 21.
- INE (2020a), "Ocupados a tiempo parcial por motivo de la jornada parcial, sexo y grupo de edad".
- (2020b), *Encuesta de Población Activa (EPA)*, Segundo trimestre de 2020, Publicado el 28 de julio.
- (2020c), *Encuesta Trimestral de Coste Laboral (ETCL)*, Tercer trimestre de 2020, Publicado el 17 de diciembre de 2020.
- (2015), *Encuesta Nacional de Condiciones de Trabajo*. 6ª EWCS
- (2011), *Encuesta de Empleo del Tiempo 2009-2010. Resultados definitivos*, 14 de julio, 11 p.

- Monereo Pérez, José Luis y Medina Castillo, José Enrique (1999): «La ordenación jurídico-política del tiempo de trabajo y el reparto del empleo», *Sistema*, nº 150, 29-50.
- Murillo, Francisco Javier (2010), « Impacto salarial del milagro económico español », *Análisis Económico*, XXV (59), pp. 179–204
- Pérez Orozco, Amaia (2014), *Subversión feminista de la economía*, Madrid: Traficantes de Sueños, Madrid, 306 p.
- Prieto, Carlos y Ramos, Ramón (1999), «El tiempo de trabajo: entre la competitividad y los tiempos sociales», en AA.VV (Miguélez, Fausto y Prieto, Carlos, dir. y coord.), *Las Relaciones de Empleo en España*, Siglo XXI, Madrid.
- Ramírez Martínez, José Miguel (1999), «Reducción del tiempo de trabajo y reparto del empleo», *Quaderns de relations laborals*, Universidad de Valencia, nº 3.
- Recio, Albert (2010) «Capitalismo español: La inevitable crisis de un modelo insostenible», *Revista de Economía Crítica*, nº 9, 198-222.
- .- (1998), “Reducción de la jornada de trabajo y empleo: interrogantes en torno a una consigna popular”, en VV.AA. (1998), *El libro de las 35 horas*, El Viejo Topo.
- Riechman, Jorge y Recio, Albert (1997), *Quien parte y reparte... El debate sobre la reducción del tiempo de trabajo*, Barcelona: Icaria.
- Taddei, D. (1998), *Réduction de la durée du travail (Une revue de la littérature)*, Fondation européenne pour l'amélioration des conditions de vie et de travail, Dublin, 109 p.
- Torns, Teresa (2007), «El tiempo de trabajo y las relaciones de género», en AA.VV. (2007) (Prieto, Carlos ed.): *Trabajo, género y tiempo social*, Hacer-Editorial Complutense, 269-278.
- Torres López, Juan (2021), "El futuro de la empresa española", *Público*, 8 de enero
- UGT (2015): *Análisis de las horas de trabajo y la jornada laboral en España en el periodo 2008- 2014*, Gabinete Técnico Confederal, 2 de enero, 9 p.
- Villanueva Paloma, Cárdenas Luis, Uxó Jorge, Álvarez Ignacio (2020). « The role of internal devaluation in correcting external deficits: the case of Spain », *Structural Change and Economic Dynamics*, vol. 54, 282–96
- .- (2018a), « The role of internal devaluation on the correction of the Spanish external deficit », *Instituto Complutense de Estudios Internacionales*, WP05/18, 28 p.

- (2018b), « The economic growth of the Spanish economy (1999-2017): understanding the change from recession to recovery », León : *Jornadas de Economía Crítica*, Session C.6, Aspectos de la economía española, 31 p.

## **La segregación escolar y las aspiraciones educativas en las ciudades gallegas: ¿una relación estable?**

**Bruno Blanco-Varela (b.blanco.varela@usc.es)**

*Investigador predoctoral. Departamento de Economía Aplicada. Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales Universidad de Santiago de Compostela*

**María del Carmen Sánchez-Carreira (carmela.sanchez@usc.es)**

*Profesora Contratada Doctora. Departamento de Economía Aplicada. Grupo de Investigación ICEDE. Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales. Instituto CRETUS. Universidad de Santiago de Compostela*

### Resumen:

El fenómeno social objeto de análisis es la incidencia de la segregación educativa sobre las aspiraciones educativas en los centros situados en las ciudades gallegas. El componente socioeconómico y cultural del alumnado constituye un determinante fundamental para sus posibles carreras educativas. Asimismo, es la variable clave para entender la magnitud e impacto de la segregación.

La segregación educativa es la distribución desigualitaria de los estudiantes en las escuelas en función de ciertas características, como el perfil socioeconómico; un factor que impide la igualdad de oportunidades. Los obstáculos de la igualdad de oportunidades son la base de la reproducción de la desigualdad social intergeneracional. Las aspiraciones educativas son un determinante clave, en tanto que aproximan o estiman la estructura educativa y socioeconómica futura, y además están vinculadas con el entorno familiar. Los sistemas educativos de mayor rendimiento en la OCDE combinan calidad con equidad, como representa el sistema educativo gallego en el conjunto español. La equidad educativa significa que las circunstancias personales o sociales no obstaculizan el potencial educativo y se garantiza un mínimo de competencias.

Las preguntas de investigación plantean el impacto de la segregación sobre las aspiraciones educativas y qué distintos tipos de segregación educativa afectan en mayor medida al rendimiento y aspiraciones educativas del alumnado.

Palabras clave: Segregación escolar, aspiración educativa, Galicia, ciudad, público-privado

Clasificación JEL.: I21; I22; D63; J62

## 1. Introducción

La equidad educativa se manifiesta como una condición social, económica y cultural de aquel sistema educativo en que se garantiza la igualdad de oportunidades o de resultados. El sistema escolar representa un papel clave en la equidad en el futuro de la sociedad, en el crecimiento de las economías y en la cohesión social presente y futura. Así, cualquier obstáculo que suponga una traba a la igualdad de oportunidades ha de ser corregido.

Cabe destacar que la segregación escolar es una de las principales amenazas para la consecución de una escuela de calidad (OECD, 2018). Por un lado, la literatura se ha centrado en el estudio de la segregación escolar y en las repercusiones que esta tiene sobre el sistema educativo en el ámbito internacional (Bonal & Bellei, 2018; Dupriez et al., 2012; Hirrt, 2017; Benito & González-Balletbò, 2012) y también se han desarrollado ciertas investigaciones en el contexto español (Murillo & Martínez-Garrido, 2018a; Sicilia & Simancas, 2018). La aspiración educativa es una construcción de un escenario potencial que funciona como una variable de aproximación de un suceso probable en el que intervienen factores individuales y socioeconómicos. La estructura y funcionamiento de un sistema educativo determinado puede limitar las aspiraciones del alumnado, lo cual incide negativamente en el potencial de un sistema educativo, incidiendo a su vez en la eficiencia y en la equidad del propio sistema.

El objetivo que se plantea en este trabajo es analizar la segregación escolar en Galicia en los territorios de mayor tamaño y como esto influye en las aspiraciones educativas del alumnado. En este sentido, confluyen los análisis enfocados en la segregación con aquellos que estudiaban las aspiraciones en relación con el entorno familiar.

La metodología propuesta combina análisis descriptivos realizados a partir de la base de datos de PISA, con el uso de índices. Además, se propone ahondar en la relación que existe entre la segregación escolar y las expectativas formativas del alumnado. Los resultados señalan que, aun habiendo un mayor rendimiento de la escuela pública, el entorno familiar del alumnado que asiste a colegios privados concertados estimula a la juventud a aspiraciones de estudios universitarios.

La estructura del documento consta de cuatro apartados. Después de esta introducción, continúa con una revisión de la literatura en que se define la segregación señalando los procesos sociológicos que intervienen de autoselección. A continuación, se detalla la metodología y la fuente de datos empleada para el estudio. Posteriormente, se presentan los resultados obtenidos en base a las técnicas estadísticas utilizadas. El último apartado se dedica a las conclusiones.

## **2. Un paseo por la literatura**

En el debate educativo hay dos conceptos clave que constituyen la piedra angular: la eficiencia y la equidad. La eficiencia es el criterio por el cual los sistemas educativos aluden a su capacidad de consecución de mejoras en la cualificación y competencias de la población activa, o, dicho de otro modo, la medición del rendimiento de los sistemas educativos como elemento de formación de capital humano. En este sentido, la eficiencia es clave para dotar de resiliencia al alumnado cuando se incorpore al mercado laboral en la era digitalizada, pero también para la adquisición de valores humanos y cívicos. La equidad es el criterio que trata de garantizar la igualdad de acceso a la dotación de medios, conocimientos y capacidades sin que intervenga algún tipo de motivo económico, de origen o de otro tipo.

La equidad educativa es una condición que puede verse alterada por una diversidad de factores, que conducen a que no se alcance la igualdad de oportunidades ex-ante y ex-post. La segregación escolar, aun siendo un concepto cuya definición puede debatirse (Murillo, 2016), se conoce como la situación o patrón de escolarización mayoritaria de un determinado perfil de alumnado en un mismo centro escolar en base a criterios socioeconómicos, culturales, raciales, étnicos o de género.

Los orígenes o causas de la segregación escolar pueden clasificarse en base a diferentes criterios. La incidencia de los factores que pueden ocasionar segregación escolar puede deberse a la naturaleza interna de los propios sistemas o bien a factores externos que tienen repercusión directa. Algunas clasificaciones orientan la segregación a tres tipologías: étnico-racial; socioeconómicos o bien académicos (Murillo, 2016).

Algunos de los factores internos de los sistemas escolares que favorecen la escolarización diferenciada del alumnado desfavorecido de aquel privilegiado se deben a la segregación académica o institucional. La segregación institucional alude a la

formulación de distintos planes de estudio y objetivos según la tipología de estudiantes. Así, los sistemas educativos canalizan a la escolarización con distintos currículos y una segmentación de tipo jerárquico. Un ejemplo extendido es la diferenciación de un canal vocacional con enfoque al trabajo, como contraposición a la educación secundaria vehicular a estudios superiores. El seguimiento temprano o la diferenciación institucional son variables que influyen directamente en los niveles de segregación escolar (Bonal & Bellei, 2018). Así, los sistemas escolares caracterizados por un seguimiento temprano, como sucede en escuelas de Alemania, Austria o República Checa, presentan mayores diferencias en las composiciones inter-escolares, en su rendimiento y repercuten en menores niveles de equidad (Dupriez et al., 2012).

En lo que respecta a la segregación escolar, también influye una variable esencial, que es la producción del servicio educativo según su naturaleza pública o privada, y que puede tener efectos en el perfil de escolarización mayoritario de los centros por la propia capacidad de pago. Otro aspecto de la diferenciación escolar se relaciona con ciertas medidas orientadas al mercado, tales como los sistemas de vales, los centros con plena autonomía, los sistemas de admisión, la distribución del alumnado y la definición de las zonas de captación. Cuando el centro puede realizar pruebas de admisión y tiene cierta discrecionalidad en la captación de alumnado se aumenta la polarización por aspectos sociales (Bonal & Bellei, 2018).

Existe una serie de factores externos que influyen, como aquellos que derivan de causas socioculturales como los procesos de autoselección o autoconcepto. El resultado es un incremento de la segregación por el encasillamiento en grupos sociales diferenciados y esto repercute a la hora de escoger ciertas escuelas. Las convenciones sociales, los antecedentes socioculturales y la influencia de la composición escolar se relacionan con características estructurales e institucionales, que pueden tener efecto dentro del sistema escolar en el uso de distintos itinerarios de enseñanza secundaria o en la matriculación diferenciada entre escuelas. Esta idea resulta fundamental si se tienen en cuenta las aspiraciones del alumnado como un proceso de elección en el que intervienen factores individuales y sociológicos.

El reto que se plantea es la medición de la segregación escolar y su efecto en las aspiraciones educativas del alumnado en Galicia. Para ello, varias investigaciones proponen y/o aplican distintos indicadores que recojan este fenómeno (Gorard, 2006) como el índice de inclusión social (Sicilia & Simancas, 2018), el índice de disimilitud

(Duncan & Duncan, 1955) o el porcentaje y composición de escuelas guetos (Hirrt, 2017). Además, a través de modelos multinivel se analizan los factores de la inequidad en educación (Agasisti & Longobardi, 2014; Goldstein & Noden, 2003). Murillo & Martínez-Garrido (2018b) realizan una revisión de literatura de diversos estudios en el marco español de carácter nacional y comparación regional, en que se aplican distintos índices utilizando como criterio motivos étnico-raciales y socioeconómicos.

### **3. Metodología y datos**

Existen diferentes maneras de medir el grado de segregación social en un sistema escolar, dado que esta tiene un carácter multidimensional (Hirrt, 2017). La metodología propuesta para la medición de la segregación escolar combina el uso de distintos indicadores utilizados en las investigaciones centradas en la segregación escolar. Además, se profundiza en un análisis estadístico para estudiar el impacto sobre las aspiraciones formativas teniendo en cuenta ciertos aspectos de la segregación escolar.

Los datos que se utilizan en este estudio son obtenidos a través de la base de datos del Programa Internacional para la Evaluación de Estudiantes (PISA, por su denominación en inglés Programme for International Student Assessment). Las pruebas e informe PISA son realizados por la OECD y miden el rendimiento académico de los estudiantes en tres disciplinas troncales: matemáticas, ciencias y lectura. Su objetivo es proporcionar información sobre los sistemas educativos de los países que participan para mejorar sus políticas de educación y sus resultados. La principal herramienta empleada para la recogida de datos es a través de cuestionarios dirigidos al conjunto del sistema escolar: el alumnado, el equipo docente, el propio centro escolar a través de la dirección del centro y los progenitores.

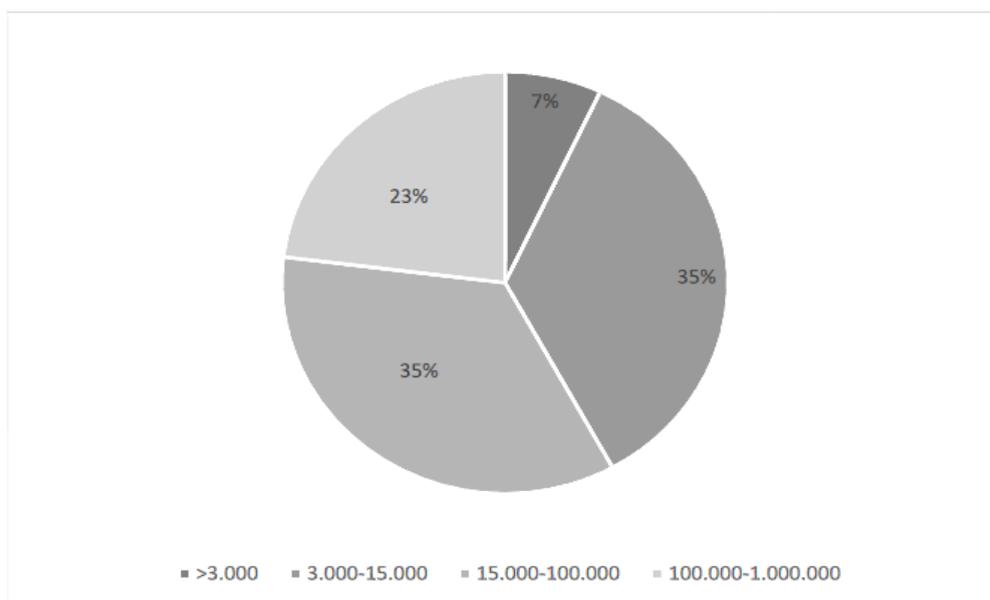
Además de analizar el rendimiento en las competencias señaladas, el Informe PISA centra parte de su esfuerzo en la recogida de datos sobre el entorno familiar del alumnado participante. Uno de los resultados más interesantes que se derivan de los cuestionarios que completan los estudiantes es el índice socioeconómico y cultural (ISEC), que se emplea como medida de aproximación de la riqueza familiar. El ISEC se construye en base a tres índices: la ocupación parental, los estudios alcanzados por los progenitores y las pertenencias materiales del hogar (OECD, 2017). El ISEC se estandariza de tal modo que tenga una media de 0 y una desviación típica de 1 en el

conjunto de la OCDE. Por ello, el alumnado con características más privilegiadas a la media de la OCDE presentará valores positivos, y los valores negativos indican un perfil socioeconómico más vulnerable.

Como se ha expuesto, la base de datos PISA no solo contiene el conjunto completo de respuestas de los estudiantes individuales, sino también un cuestionario para la dirección del centro escolar. A partir de la fusión de los cuestionarios del alumnado y de la dirección se pueden relacionar variables correspondientes a la comunidad educativa con los datos individuales del estudiante. Cada centro escolar seleccionado para participar en PISA se identifica de acuerdo con el tamaño de la comunidad en la que se encuentra.

En este estudio se emplean los datos de PISA correspondientes a la ola de 2018, por ser estos los datos más recientes disponibles en el momento del estudio. Del conjunto de la Comunidad Autónoma, se seleccionan los datos correspondientes a las comunidades educativas de mayor tamaño expuestas en el Gráfico 1: las áreas de más de 100.000 habitantes (23% del total) y las áreas entre 15.000 y 100.000 habitantes (35% sobre el total). De este modo, de los 1.822 alumnas y alumnos incluidos en la base de datos PISA para Galicia serán objeto de nuestro estudio 1.057 estudiantes.

### Gráfico 1: Porcentaje de estudiantes en Galicia por comunidad educativa



Fuente: Elaboración propia a partir de datos PISA 2018

Una vez delimitado qué estudiantes serán objeto de estudio cabe destacar que la segregación escolar será estudiada a partir del ISEC. Nuestro objetivo último es estudiar qué grado de segregación afecta a Galicia y cómo esto influye en la igualdad de oportunidades. Hirrt (2017) señala que una medida inmediata de segregación escolar puede ser calculada a través de la desviación típica (dispersión) de los índices socioeconómicos medios de las escuelas. Este índice expresa hasta qué punto las escuelas de un país son similares o diferentes. En el caso de Galicia, la dispersión calculada con los datos de 2018 alcanza un valor de 0,44<sup>6</sup>. En investigaciones como la de Hirrt (2017) el valor obtenido para el conjunto español en 2015 era de 0,68, moderadamente superior al caso gallego. Este dato de mayor equidad en Galicia, se refuerza con otras investigaciones como las realizadas por Sicilia & Simancas (2018), que señalan a Galicia como uno de los sistemas educativos más equitativos de España por la baja influencia del ISEC sobre el rendimiento escolar.

---

<sup>6</sup> Para dicho cálculo solo se han tenido en cuenta el ISEC medio de los centros escolares situados en las áreas intermedias con carácter de villa o pequeña ciudad (15.000 a 100.000 habitantes) y las ciudades (de 100.000 a 1.000.000 de habitantes), que se corresponden con las comunidades 3 y 4 de la clasificación de la base de datos de PISA.

En la medida que la segregación escolar constituye un obstáculo para alcanzar la igualdad de oportunidades ha de ser cuantificada y exige análisis concretos para realizar políticas adecuadas. Tal y como se mencionaba en líneas anteriores se emplean los índices de Gorard y de Aislamiento, los cuales se complementarán con un análisis que relaciona el ISEC medio de la escuela con la variabilidad de perfiles socioeconómicos de las escuelas y como esta variabilidad afecta al rendimiento.

El índice de Gorard mide la uniformidad de una escuela determinada frente al conjunto territorial. Estima el nivel de segregación considerando la diferencia entre la proporción del grupo minoritario y la proporción de todos los miembros del grupo. Su mayor utilidad radica en que permite la comparación entre unidades de análisis distintas, como distintos territorios o un mismo territorio a lo largo del tiempo. El índice será más alto cuanto menor es el grupo minoritario. La desviación será mayor en los grupos del extremo. Señala la proporción de estudiantes de un grupo minoritario (pobres, por ejemplo, pero también pueden ser ricos) en una escuela respecto a la presencia de ese mismo grupo en un área geográfica concreta. Esto es, si en una comunidad educativa hay, por ejemplo, un 10% de estudiantes pobres, en una escuela específica tendría que haber un 10% de pobres para que el índice fuera cero. Así, cuanto más cerca de 0, más uniformes son. A continuación, se presenta la fórmula donde para cada Comunidad Autónoma,  $x_{1i}$  es el número de estudiantes del grupo minoritario en la escuela  $i$ ,  $X_1$  es el número total de estudiantes minoritarios en todas las escuelas de la Comunidad Autónoma,  $T_i$  es número total de alumnos en la escuela  $i$  y  $T$  es el número total de alumnos en la Comunidad Autónoma o país.

$$G = \frac{1}{2} \sum \left| \frac{x_{1i}}{X_1} - \frac{T_i}{T} \right|$$

Para los dos índices propuestos, esto es Gorard y Aislamiento se han considerado cuatro criterios de elección de grupo minoritario: el 10% de los estudiantes con familias de menos nivel socioeconómico y cultural (P10); el 25% de los estudiantes con familias de menos nivel socioeconómico y cultural (Q1); el 10% de los estudiantes con familias de mayor nivel socioeconómico y cultural (P90); y el 25% de los estudiantes con familias de mayor nivel socioeconómico y cultural (Q4).

Por su parte, el índice de Aislamiento mide la probabilidad de que un miembro del grupo minoritario se encuentre con otro miembro de su grupo. Cuanto más alto es el aislamiento, menor es la exposición al resto del grupo; dicho en otras palabras, es la

participación relativa del grupo minoritario. Cuanto mayor es la segregación, mayor es el valor del índice. La probabilidad de encontrarse con alguien de su mismo grupo depende de la cantidad de personas de ese grupo. Entonces si el grupo minoritario representa el 10% de la población, tendrá menos oportunidades de encontrarse con un estudiante similar si el grupo minoritario fuese mayor, por ejemplo, del 20% independientemente de la segregación. En otras palabras, mide la cercanía o distancia con su propio grupo, y a menor valor más expuesto está el estudiante al grupo mayoritario. A continuación se presenta la fórmula donde para cada Comunidad Autónoma,  $x_{1i}$  es el número de estudiantes del grupo minoritario en la escuela  $i$ ,  $X_1$  es el número total de estudiantes minoritarios en todas las escuelas de la Comunidad Autónoma y  $T_i$  es número total de alumnos en la escuela  $i$ .

$$A = \sum_{i=1}^k \frac{x_{1i}}{X_1} \frac{x_{1i}}{T_i}$$

Una vez analizados los índices de segregación en base a los indicadores propuestos se realiza un análisis descriptivo de las aspiraciones formativas y ocupacionales del alumnado. Para ello, se muestran los resultados de las dos preguntas realizadas al alumnado para cada una de las categorías de formación (ESO, Formación Profesional de Grado Medio, Bachillerato, Formación Profesional de Grado Superior y Estudios Universitarios) teniendo en cuenta el índice socioeconómico y cultural medio.

Finalmente, una vez contextualizada la segregación escolar y las aspiraciones del alumnado se realiza un estudio econométrico que ahonda en la probabilidad de cursar estudios universitarios o no cursarlos. Para contestar a esta pregunta de investigación se utiliza una regresión logística binaria para modelar la relación entre ciertas variables predictoras y una variable dependiente binaria (aspiración a Estudios Universitarios frente a otros niveles educativos).

La evaluación del ajuste del modelo se produce en dos niveles. El primero consiste en evaluar el ajuste del modelo completo (es decir, que contiene el conjunto completo de predictores) mediante una prueba de chi-cuadrado de relación de probabilidad (que compara el modelo completo con un modelo nulo, o también denominado solo de interceptación) y los resultados de la prueba Hosmer-Lemeshow. Además, el ajuste general del modelo a menudo se evalúa utilizando índices "pseudo-r-cuadrado" y la evaluación del grado en que el modelo es capaz de clasificar a los estudiantes en grupos

en la variable dependiente de aspirar/no aspirar estudios universitarios. Finalmente, a partir de la prueba de Wald se evalúan los predictores individuales para su contribución al ajuste general del modelo.

#### **4. Resultados e implicaciones: ¿Es la segregación escolar una cuestión que afecte al futuro formativo?**

##### *4.1. Una señal de inequidad: la segregación escolar dentro del aula y entre aulas*

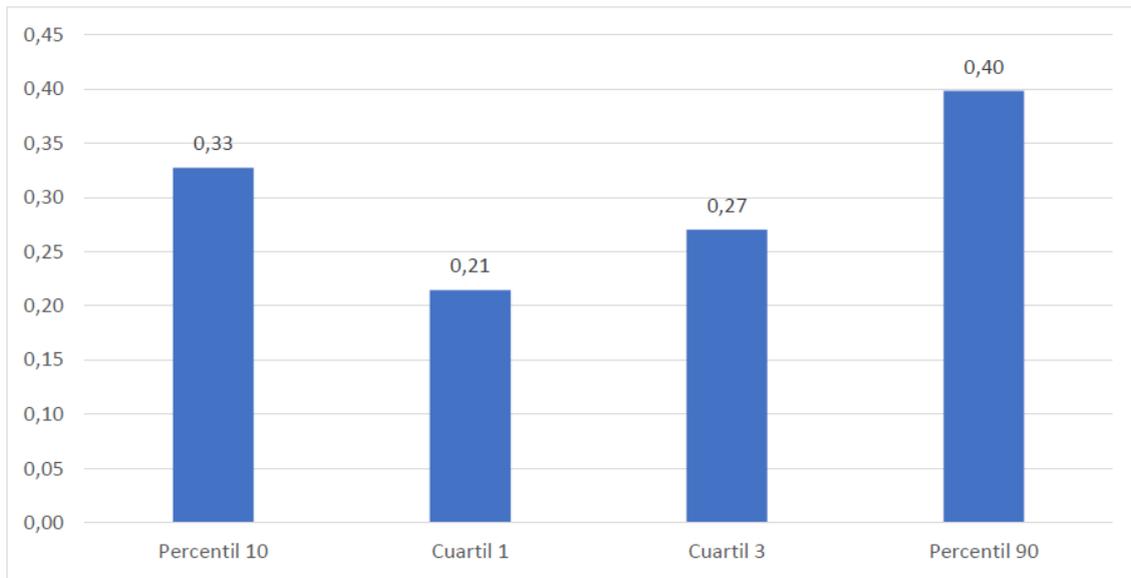
A través de los índices de Gorard y de Aislamiento se pueden realizar análisis de ciertas dimensiones de la segregación escolar. En el primer índice, se analiza la uniformidad de una escuela con respecto al territorio en que está situado. El segundo índice analiza el peso del grupo minoritario en una determinada aula. Para ambos índices se delimita el estudio a partir de 4 grupos minoritarios: dos que incluyen el 10 y 25% del alumnado de mayor riqueza familiar; frente a los grupos más desfavorecidos, que recogen el 10 y 25% de menor nivel de recursos.

En un análisis dicotómico de privilegiados-desfavorecidos, se comprueba en el Gráfico 2 que el alumnado de mayores recursos presenta una menor uniformidad en sus tasas de escolarización. Dicho en otras palabras, hay mayor segregación en los grupos privilegiados que en los desfavorecidos. El valor que alcanza el índice de Gorard para el 10% de mayor ISEC es 0,4, mientras que es 0,33 para el 10% de menos valor. Si se amplían los grupos minoritarios al 25% más favorecido y al 25% menos desfavorecido, el valor del índice desciende notoriamente, y habría que impulsar el movimiento de menos estudiantes para lograr la uniformidad. Los datos obtenidos van en sintonía con los presentados por la investigación de Murillo & Martínez-Garrido (2018a) para el año 2015, si bien su estudio se centraba en el conjunto de la comunidad gallega y el presente trabajo solamente en las áreas más grandes<sup>7</sup>. Teniendo en cuenta el valor promedio de la segregación obtenida en los cuatro valores del índice, 0,30, los datos obtenidos para Galicia se encuentran al mismo nivel que países como Suecia o Irlanda, que son países con baja segregación. Estos datos contrastan con los que se obtienen en la Comunidad de Madrid, con un valor del índice de 0,4, por encima de países como Rumanía o Eslovaquia.

---

<sup>7</sup> En el trabajo de Murillo & Martínez-Garrido (2018) los datos obtenidos para Galicia eran: 0,28 para el P10; 0,23 para el primer cuartil; 0,26 para el tercer cuartil; y 0,39 para el P90.

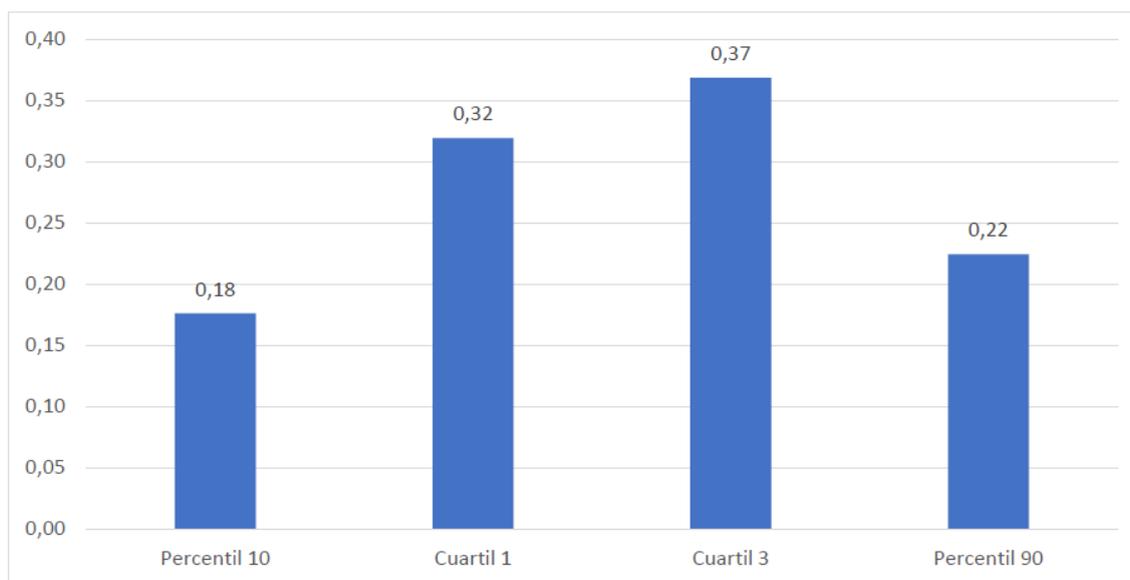
**Gráfico 2: Índice de Gorard con P10, Q1, Q3 y P90 en las comunidades educativas de más de 15.000 habitantes**



Fuente: Elaboración propia a partir de datos PISA 2018

En el caso del índice de Aislamiento, los valores obtenidos son mayores en los grupos de primer y tercer cuartil, que en los extremos. Este índice indica la probabilidad de que un estudiante se encuentre con otro de sus mismas características (en este caso socioeconómicas) dentro del aula. A medida que aumenta el grupo minoritario, también aumenta dicha probabilidad de encuentro. Una vez más, mayores valores del índice señalan mayor segregación y, en este caso, en el gráfico 3 se observa que la segregación “por arriba” es superior que la que se encuentra en los grupos desfavorecidos. El promedio de los valores, 0,28, se asemeja a países como Dinamarca o Malta, que son países de baja segregación. En el conjunto español el valor de la segregación es 0,32, valor que comparte con Bulgaria o Austria (Murillo & Martínez-Garrido, 2018a).

**Gráfico 3: Índice de Aislamiento con P10, Q1, Q3 y P90 en las comunidades educativas de más de 15.000 habitantes**



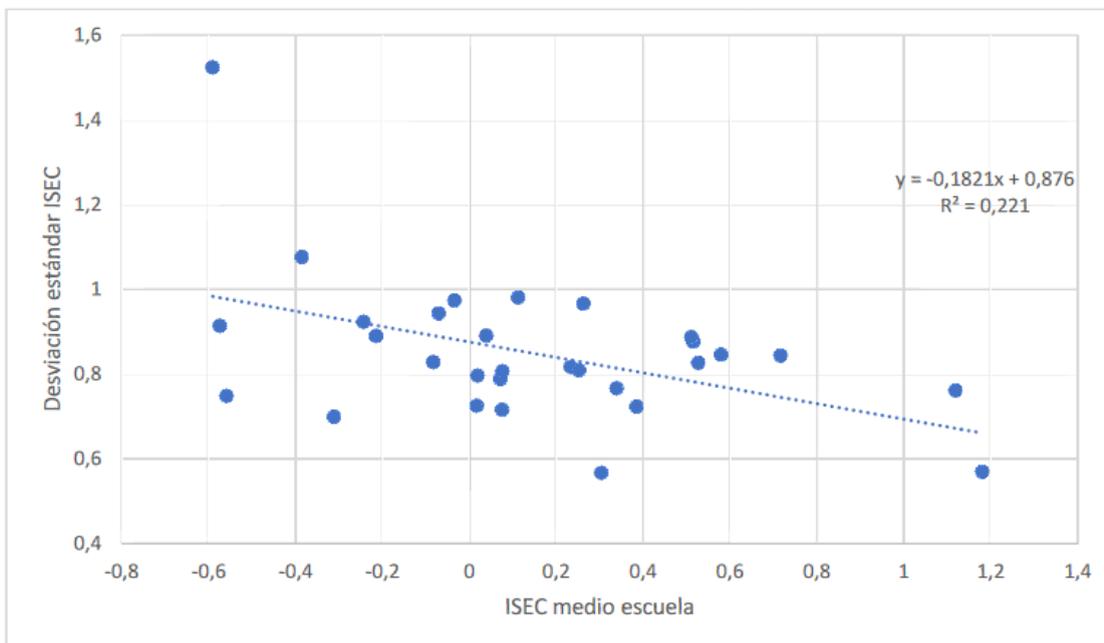
Fuente: Elaboración propia a partir de datos PISA 2018

En resumen, los datos de segregación en Galicia son moderados y se encuentran al mismo nivel que países con mejores niveles de igualdad como Suecia o Dinamarca. Además, la segregación en ambos índices se produce por los grupos más favorecidos: por un lado, siguen una distribución o patrón de escolarización menos uniforme (índice de Gorard), que en consecuencia puede señalar agrupamiento en ciertas escuelas. Por otro lado, esta idea se refuerza con el índice de Aislamiento, según el cual se señala que aquellos estudiantes privilegiados tienen mayores probabilidades de encontrarse con otros de su mismo nivel socioeconómico.

Otra medida que puede reforzar la importancia de los extremos, grupos privilegiados y vulnerables, puede representarse a partir de un análisis de dispersión. En el gráfico 4 se señalan dos variables: el ISEC medio de la escuela y la desviación estándar dentro de cada una de las escuelas. La relación que muestran las dos variables es negativa y, aunque el  $R^2$  presenta un valor bajo para explicar la variabilidad, los resultados complementan los valores de los índices. Cuando el ISEC aumenta, el perfil del alumnado es más similar. En las escuelas de bajo ISEC, la variabilidad de perfiles socioeconómicos es mayor, y el alumnado minoritario de los grupos vulnerables (P10 y Q1) tiene menos probabilidades que los estudiantes privilegiados (Q3 y P90) de encontrarse con un par en su aula. La dispersión del ISEC correspondiente a las

escuelas privadas asciende a 0,78 en promedio, y en las escuelas públicas la media es de 0,91.

**Gráfico 4: Relación entre desviación estándar del ISEC y el ISEC medio por escuela**

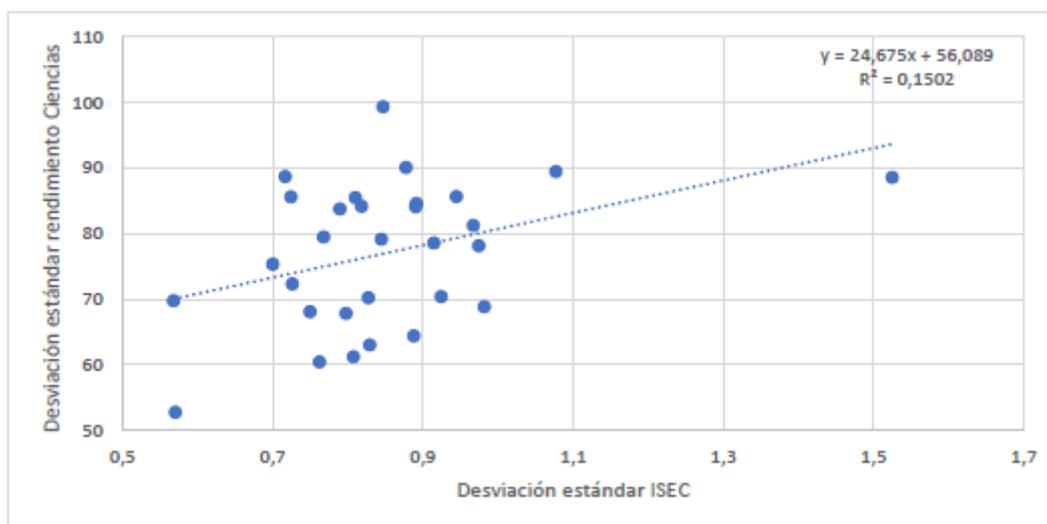


Fuente: Elaboración propia a partir de datos PISA 2018

Ahora bien, resulta fundamental estudiar qué efectos se derivan de las dimensiones analizadas de segregación escolar. Así se estudia en qué medida esta funciona como obstáculo o estímulo del rendimiento escolar. Para ello, tal y como se adelantaba anteriormente, se estudia el grado de relación que tiene la variabilidad de perfiles socioeconómicos sobre la variabilidad de resultados.

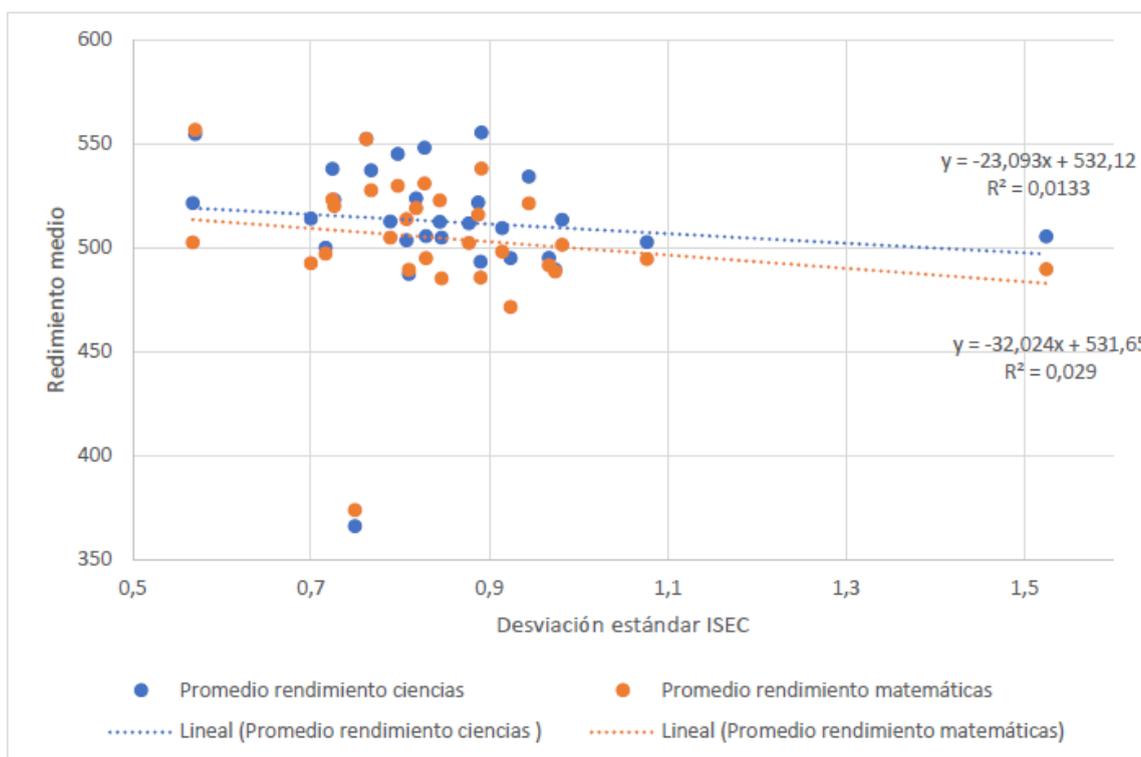
Resulta esencial saber qué efectos tiene en el rendimiento el grado de semejanza de los perfiles socioeconómicos en las aulas. Para ello, se propone estudiar la relación que subyace entre la desviación estándar del ISEC y el rendimiento medio. Los resultados se muestran en el gráfico de dispersión (Gráfico 6), a través de dos series que representan el rendimiento promedio de un colegio para matemáticas y para ciencias. En ambos casos el  $R^2$  muestra valores ínfimos y no hay una relación clara entre el rendimiento medio del alumnado y la desviación estándar del ISEC. De este hecho se deriva un resultado interesante que parece contradecir que la segregación escolar fomente mejoras de rendimiento.

**Gráfico 5: Relación entre la desviación estándar del rendimiento en matemáticas y la desviación estándar del ISEC**



Fuente: Elaboración propia a partir de datos PISA 2018

**Gráfico 6: Relación del rendimiento medio y la desviación estándar del ISEC**

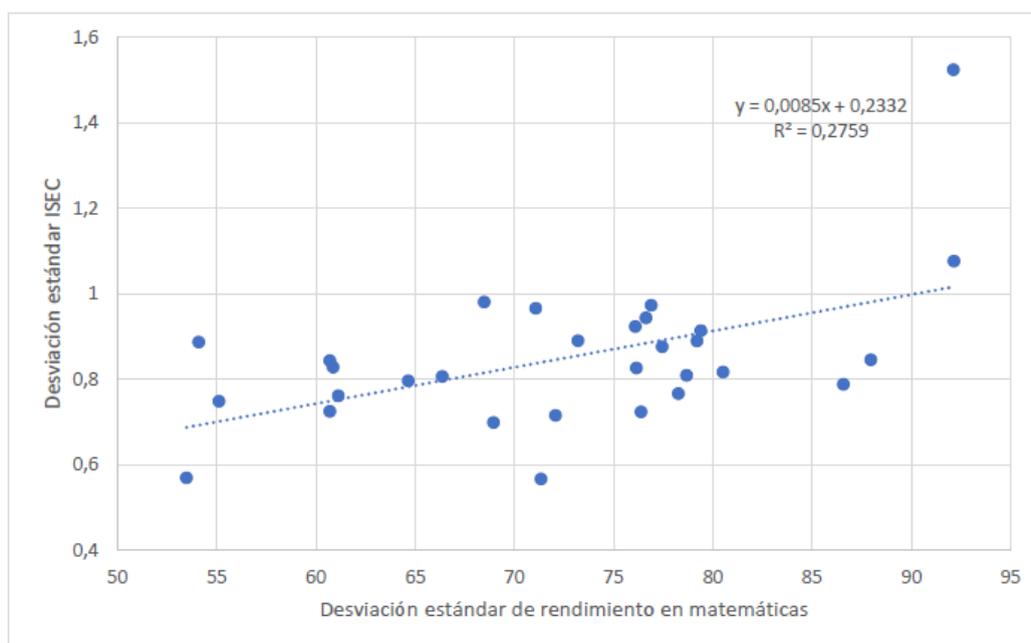


Fuente: Elaboración propia a partir de datos PISA 2018

Otra perspectiva para analizar los efectos de la segregación sobre la igualdad educativa. Las investigadoras Sicilia & Simancas (2018) señalan que la igualdad

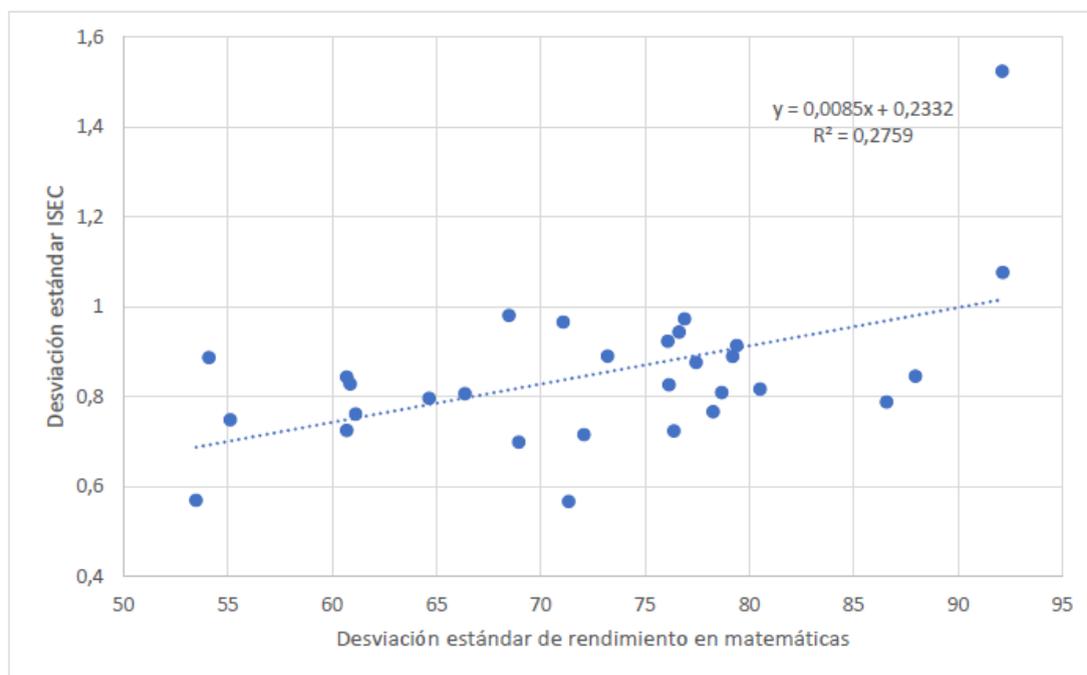
educativa pone el enfoque únicamente en las diferencias de rendimiento, sin tener en cuenta el perfil socioeconómico, donde las disparidades de rendimiento surgen del esfuerzo y capacidades personales. En este sentido, se analiza a continuación la disparidad de resultados educativos junto con la dispersión de los resultados de perfiles socioeconómicos. El gráfico 7 muestra que hasta un 27,6% de la variabilidad del rendimiento de las escuelas se explica por la dispersión de los perfiles socioeconómicos, por lo que una mayor desviación del ISEC se asocia a mayor desviación de los resultados. En el gráfico 8 se comprueba que la mayor variabilidad de los resultados se produce en las escuelas de más bajo ISEC, pero el grado explicativo de  $R^2$  es muy pequeño.

**Gráfico 7: Relación entre la desviación estándar del rendimiento en matemáticas y la desviación estándar del ISEC**



Fuente: Elaboración propia a partir de datos PISA 2018

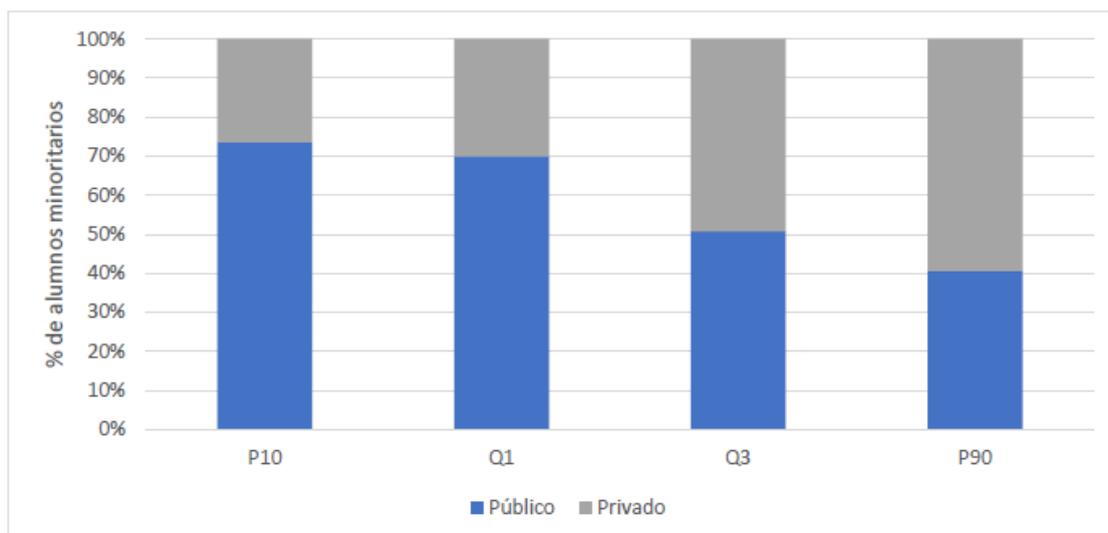
**Gráfico 8: Relación entre la Desviación estándar y el ISEC medio de la escuela**



Fuente: Elaboración propia a partir de datos PISA 2018

En conclusión, los datos de segregación escolar cobran mayor fuerza en los grupos privilegiados que en el alumnado de menor nivel de recursos, y el alumnado que protagoniza la segregación de la élite pertenece mayoritariamente a escuelas privadas (Gráfico 9). Un análisis comparado con otras investigaciones, como las de Murillo & Martínez-Garrido (2018a) o Sicilia & Simancas (2018), muestra que los niveles de equidad sitúan a Galicia como un territorio de baja influencia de la segregación y de la inequidad si se tiene en cuenta el conjunto español o la comparación con otras economías europeas. Hirrt (2017) señala la importancia de la variabilidad de los perfiles para conocer el grado de diferencia de las escuelas. En el caso de Galicia, existe una menor diferenciación de las escuelas y, además, se muestra que el grado de variabilidad de los perfiles socioeconómicos no afecta al rendimiento escolar (Gráfico 6) y que las escuelas menos diversas no obtienen menores desigualdades en las competencias (gráficos 7 y 8).

**Gráfico 9: Composición de alumnado minoritario por titularidad de centro**



Fuente: Elaboración propia a partir de datos PISA 2018

#### 4.2. ¿Quién tiene aspiraciones más altas? El debate de la escuela pública y el colegio privado

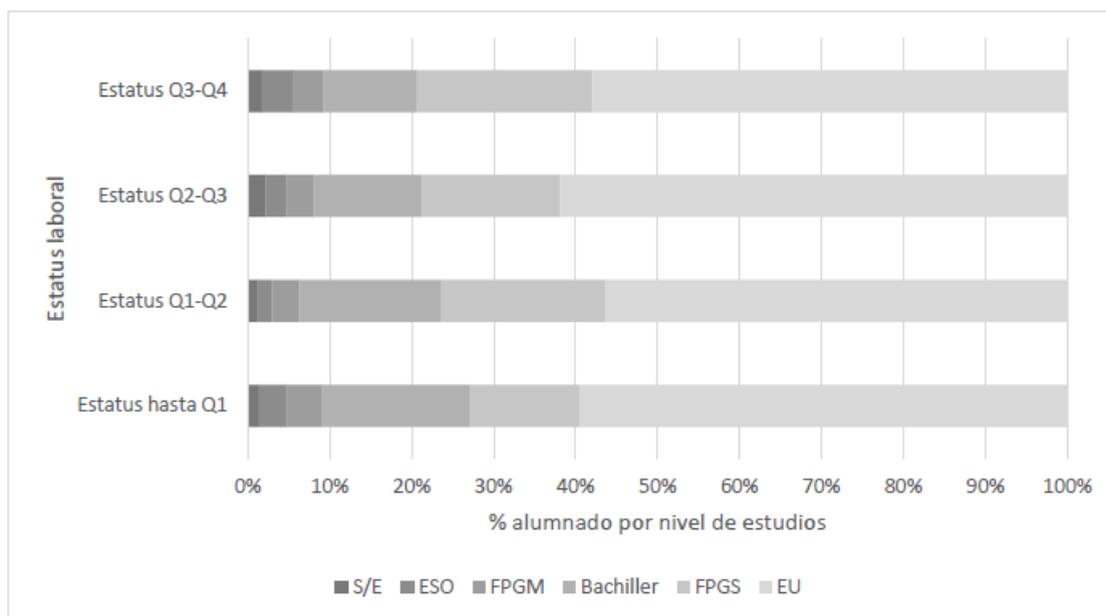
El análisis de las expectativas laborales y formativas debe realizarse conjuntamente, dado que permite constatar ciertos aspectos. Por un lado, el estatus ocupacional al que aspira muestra el fin último de la formación; por otro lado, el grado formativo al que esperan llegar como proceso intermedio para la ocupación y, por último, cuál es el grado de corresponsabilidad entre ambos criterios. Además de este último aspecto, se estudia cuáles son las diferencias si tenemos en cuenta el criterio de la escuela a la que asiste el alumnado.

Es frecuente que los estudiantes no tengan claro qué nivel académico necesitan para sus objetivos laborales y esto implica cierta antítesis o contrariedad con sus respuestas formativas. Los motivos de esta discordancia entre las expectativas académicas y las profesionales pueden ser básicamente dos: falta de información o anticipación de los problemas económicos ocasionados por una carrera académica larga y costosa (Ministerio de Educación y Formación Profesional, 2019).

Tal y como se señala en el gráfico 10, en cada uno de los cuartiles de estatus ocupacional revelado predominan claramente las aspiraciones de estudios universitarios. Una primera idea que nos transmite esto es cierta desinformación del alumnado en lo que respecta a la formación que precisan para llevar a cabo su

profesión anhelada. La composición esperada mantendría un mayor peso de los estudios universitarios conforme se incrementase el estatus ocupacional.

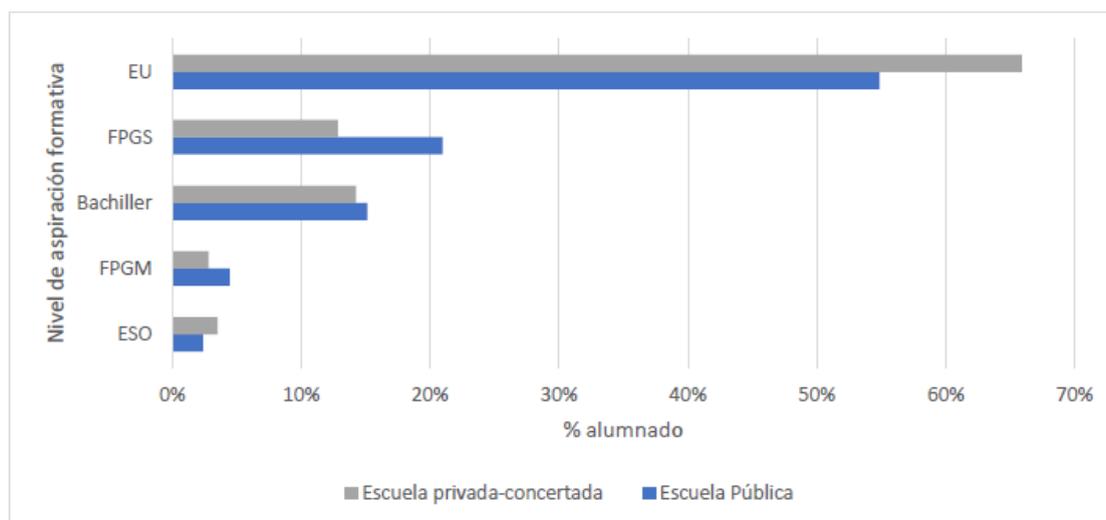
**Gráfico 10: Aspiración formativa por aspiración ocupacional**



Fuente: Elaboración propia a partir de datos PISA 2018

Finalmente, hemos seleccionado el criterio de escuela pública y escuela privada para analizar en qué medida el entorno social y escolar diferencia las aspiraciones del alumnado. En las escuelas públicas el rendimiento obtenido en ciencias es superior que en la escuela privada: 518,25 puntos frente a 513,89, sin tener en cuenta el efecto del ISEC sobre el rendimiento; en el caso de las matemáticas la diferencia es inferior al punto con escasa ventaja del colegio privado (508,10) sobre la escuela pública (507,65). No obstante, el ISEC es superior en el alumnado matriculado en la privada: 0,31 frente a 0,01 de la escuela pública. Además, las aspiraciones educativas son superiores en la escuela privada, como se detalla en el gráfico 11 y la propensión se separa en un 11%.

**Gráfico 11: Nivel de aspiración educativa por escuela pública y privada**



Fuente: Elaboración propia a partir de datos PISA 2018

#### 4.3. Relación entre las aspiraciones educativas y los niveles de segregación escolar

Para resolver nuestra pregunta de investigación de cómo afecta la segregación escolar a las aspiraciones educativas del alumnado se formula un análisis bivalente. El modelo estima la probabilidad de dos situaciones dicotómicas: ir a la universidad frente a realizar estudios diferentes de los universitarios (se incluyen la formación profesional de grado medio y superior, el bachillerato o meramente ESO). La variable dependiente en el modelo es Estudios Universitarios (1- asistir a la universidad, 0- otros estudios). Los predictores seleccionados se presentan en la tabla 1. Tres de los predictores en el modelo son categóricos: identificación de género (género, codificado 0-identificado como masculino, 1-identificado como femenino); la titularidad de la escuela (codificada 1 como escuela pública, 0 como escuela privada concertada); finalmente la formación parental en los que se ha tenido en cuenta si estos han realizado estudios universitarios (tomando el valor de 1) o no (representado con 0), considerando al menos uno de ellos. Las categorías de referencia para las variables categóricas son el mayor nivel de la variable: género femenino, escuela pública y estudios universitarios realizados por los progenitores.

Por último, se asumen cuatro predictores continuos en el modelo: el ISEC, el rendimiento escolar en ciencias y la dispersión de resultados escolares en una escuela determinada, la representación de alumnado desfavorecido en cada una de las

escuelas (a través del promedio de alumnado en los extremos, P10, Q1, Q3 y P90, sobre el total de alumnado desfavorecido).

**Tabla 1: Variables independientes para el análisis del modelo bivariante**

Variable independiente	Tipo de variable	Valores	Ítem objeto análisis
Género	Variable categórica	1: Femenino 0: Masculino	Contexto individual
Titularidad escuela	Variable categórica	1: Pública 0: Privada	Contexto social/ Segregación
Formación parental	Variable categórica	1: Estudios Universitarios 0: Otros estudios/Sin estudios	Contexto familiar
ISEC	Predictor continuo		Contexto familiar
Rendimiento escolar	Predictor continuo		Contexto familiar
Dispersión escuela	Predictor continuo		Contexto social/Segregación
Representación escuela grupos desfavorecidos	Predictor continuo		Contexto social/ Segregación

Fuente: Elaboración propia

Las pruebas Omnibus de coeficientes modelo contienen resultados de las pruebas de chi-cuadrado de relación de probabilidad que se muestran en la tabla 2. Estos prueban si un modelo que incluye el conjunto completo de predictores es una mejora significativa en el ajuste sobre el modelo nulo de solo interceptación. Dicho en otras palabras, es una prueba ómnibus donde la hipótesis nula dice que las pendientes de regresión para todos los predictores en el modelo son cero. Los resultados que se muestran aquí indican que el modelo se ajusta a los datos significativamente mejor que un modelo nulo,  $2(7)-335,183, p<.001$ .

**Tabla 2: Pruebas ómnibus de coeficientes de modelo**

		Chi-cuadrado	gl	Sig.
Paso 1	Paso	335.183	7	.000
	Bloque	335.183	7	.000
	Modelo	335.183	7	.000

Fuente: Elaboración propia a partir de datos PISA 2018

La tabla Resumen del modelo (tabla 3) contiene la probabilidad de registro -2 y dos medidas "pseudo-R-cuadrado".

**Tabla 3: Resumen del modelo**

Paso	Logaritmo de la verosimilitud -2	R cuadrado de Cox y Snell	R cuadrado de Nagelkerke
1	1068.570	.276	.373

Fuente: Elaboración propia a partir de datos PISA 2018

La prueba de Hosmer y Lemeshow es otra de las pruebas que se puede utilizar para evaluar el ajuste global. Un resultado de prueba no significativo (p.750) es un indicador de buen ajuste del modelo.

**Tabla 4: Prueba de Hosmer y Lemeshow**

Paso	Chi-cuadrado	gl	Sig.
1	5.069	8	.750

Fuente: Elaboración propia a partir de datos PISA 2018

La tabla de clasificación proporciona las frecuencias y porcentajes que reflejan el grado en que el modelo predice correcta e incorrectamente la pertenencia a la categoría en la variable dependiente. Vemos que hasta un 62,8% de los casos que se observaron de "no realizar estudios universitarios" fueron estimados correctamente por el modelo. De los 627 casos observados que tenían aspiraciones universitarias, más de un 83% fueron predichos correctamente.

**Tabla 5: Tabla de clasificación**

	Observado		Pronosticado		
			Grado de Estudios esperas completar		Porcentaje correcto
			No Estudios universitarios	Estudios Universitarios	
Paso 1	Grado de Estudios esperas completar	No Estudios Universitarios	270	160	62.8
		Estudios Universitarios	105	522	83.3
	Porcentaje global				74.9

Fuente: Elaboración propia a partir de datos PISA 2018

La Tabla 6 presenta las estimaciones del parámetro. Se observa que los  $\beta$  asociados al rendimiento, al ISEC, a la contribución a la segregación y al género presentan signo positivo. El  $\beta$  estimado para la nota en ciencias es de 0,11, representando que, por cada unidad extra en la variable independiente, se incrementa en 0,11 el logaritmo de la probabilidad (log-odd) de una aspiración de realizar estudios universitarios. Además, una unidad extra en la variable nota ciencias aumenta el odd-ratio (OR) o  $\text{Exp}(\beta)$  en  $1,011^8$  del estudiante que quiere estudiar un nivel superior. En este caso, una unidad adicional en la nota lleva a que la probabilidad de querer estudiar en la universidad sea mayor que la de no querer estudiar en la universidad. Por lo tanto, el rendimiento en ciencias aumenta la posibilidad de mayores expectativas educativas. Igual sucede con los  $\beta$  asociados a la contribución a la segregación, al ISEC y al género, donde mayores niveles de riqueza familiar, número de alumnado de grupos minoritarios o pertenecer al género femenino se asocian a una probabilidad adicional de querer cursar estudios universitarios.

En relación con la titularidad de la escuela, se observa que tiene signo negativo. Si el alumnado pertenece a la escuela pública se espera una disminución de 0,559 en el log-odd de pertenecer a una categoría de aspiración educativa de ir a la universidad. El modelo de probabilidad proporcional presenta un valor de 0,572 (valor

<sup>8</sup> El valor expresa la ratio entre la probabilidad del evento (p (a)) y la probabilidad de no evento (p (a')).

correspondiente con la columna  $\text{Exp}(\beta)$ ), que significa una menor probabilidad de evento frente a no evento.

En la tabla 6 se observan dos variables que no tienen significación estadística para explicar la probabilidad de aspirar a realizar estudios universitarios frente a la de no tener esa aspiración. Estas variables son la dispersión de los perfiles socioeconómicos de las escuelas y los estudios de los progenitores. Así, pertenecer a una escuela más diversa no disminuye la probabilidad de aspirar a estudios universitarios, dado que  $p > 0,05$ . Los estudiantes con progenitores que han realizado estudios universitarios no incrementan la probabilidad de que los estudiantes aspiren a realizar estudios universitarios puesto que  $p > 0,05$ .

La contribución a la segregación de la escuela, es decir, el peso relativo del alumnado minoritario en la escuela implica mayores probabilidades de que el alumnado aspire asistir a la universidad. Teniendo en cuenta el análisis anterior (epígrafe 4.1), donde los mayores valores de la segregación se obtenían en los grupos socioeconómicos favorecidos, se explica en parte este fenómeno. Aquellas escuelas con mayor peso de alumnado de alto ISEC tienen menos variabilidad de perfiles económicos, y un entorno familiar más favorable a realizar estudios superiores. Este efecto familiar se refuerza con la composición escolar, ya que este grupo presenta mayor tendencia a realizar estudios universitarios. De este modo, se origina un doble efecto sobre el estatus familiar y las aspiraciones educativas del alumnado, por un lado, el efecto del capital cultural familiar en la carrera académica de los estudiantes como estimación de calidad de vida, y, por otro lado, como mecanismo de autoselección social. Ciertos estudios encuentran que los hijos de padres de alto ISEC son más propensos a completar estudios en la universidad, sin tener en cuenta el nivel de competencias o rendimiento (Causa & Johansson, 2010; Esping-Andersen & Cimentada, 2018), resultado que corroboramos con nuestro análisis.

**Tabla 6. Variables en la ecuación**

		B	Error estándar	Wald	gl	Sig.	Exp(B)
Paso 1	Nota Ciencias	.011	.001	112.675	1	.000	1.011
	Estudios de los progenitores	-.217	.195	1.234	1	.267	.805
	ISEC	.606	.114	28.299	1	.000	1.834
	Dispersión Escuela	.000	.000	1.501	1	.220	1.000
	Contribución a la segregación	12.583	6.337	3.942	1	.047	291584.573
	Titularidad centro	-.559	.163	11.753	1	.001	.572
	Género	1.161	.151	58.685	1	.000	3.192
	Constante	-6.028	.600	100.808	1	.000	.002

Fuente: Elaboración propia a partir de datos PISA 2018

## 5. Conclusiones

Un sistema educativo de calidad es aquel que combina los criterios de eficiencia y equidad. Por un lado, la eficiencia permite formar a buena parte de la población dotándola de capital humano para un mundo cambiante con necesidades adaptadas a la era digital. Por otro lado, la equidad tiene en cuenta que la formación del capital humano no se ve disminuida por las condiciones familiares y del entorno de los estudiantes.

La segregación escolar es un fenómeno no deseable en la medida que obstaculiza la igualdad de oportunidades, limitando la eficiencia y equidad de los sistemas educativos. Los efectos de la segregación pueden afectar a las expectativas académicas del alumnado llevando a que disminuyan por circunstancias personales o del entorno cercano, sin que esto guarde relación con su rendimiento académico, esfuerzo o capacidades innatas.

Los resultados de este estudio, a partir de la aplicación de los índices de Gorard y Aislamiento señalan que la segregación es inferior en Galicia, que en el conjunto español; y que los resultados se equiparan a los obtenidos en ciertas economías europeas más igualitarias como Dinamarca o Suecia.

Un estudio más detallado de la segregación centrado en las diferencias entre los grupos minoritarios señala una dicotomía en función de la titularidad del centro. Por un lado, los estratos más desfavorecidos (P10 y Q1) tienen gran representación en la escuela pública, mientras que el alumnado privilegiado (Q3 y P90) tiene una mayor representación de matrícula en la escuela privada. Además, la segregación es mayor si se

considera como grupo minoritario los grupos privilegiados, tanto si se emplea la dimensión de la uniformidad (índice de Gorard), como la dimensión del peso relativo del grupo minoritario (índice de Aislamiento).

Las escuelas públicas son más diversas que los colegios privados, al presentar una mayor dispersión con respecto a la media de perfiles socioeconómicos: 0,78 en los colegios privados-concertados frente a 0,91 en las escuelas públicas. La diversidad de perfiles socioeconómicos no incide negativamente en el rendimiento medio al considerar el conjunto escolar y, si analizamos el rendimiento medio según a titularidad de la escuela, la pública obtiene casi 5 puntos más en ciencias. En el caso de las matemáticas la diferencia no alcanza el medio punto de ventaja del colegio privado sobre el público. En ambos casos no se tiene en cuenta el efecto del ISEC, que implicaría una clara desventaja del colegio privado.

Asistir a una escuela pública no implica mayores expectativas académicas del alumnado matriculado, a pesar de tener un mejor rendimiento. Este aspecto tiene repercusiones directas sobre la equidad del sistema. Cabría profundizar en estas diferencias que pueden deberse a la falta de referentes universitarios en el contexto social y familiar en que se relacione el estudiante o bien por anticiparse a dificultades económicas de la familia.

Otro resultado interesante es la falta de sintonía entre el estatus laboral y la expectativa académica. En este caso se demuestra que existe cierta desinformación sobre la formación que precisa el alumnado para poder llegar a su estatus laboral esperado. También se debe tener en cuenta la temporalidad en que se va a producir el evento: aunque la profesión sea el fin último para el cual se estudia, la acción formativa es más inmediata y puede suponer cambios en la ocupación deseada. Otra serie de factores podrían indicar que para el acceso a una misma profesión se pueda optar mediante varias vías, por ejemplo, una formación profesional de grado superior frente a estudios universitarios y, en esos casos, el alumnado sea más propenso a realizar los segundos para no limitar su futuro profesional.

Finalmente, se realiza un análisis logístico bivalente en que se estudia el acceso (o no) a estudios universitarios. Los resultados refuerzan los datos obtenidos con anterioridad a través del análisis descriptivo, las correlaciones y los índices de segregación. Tanto la titularidad del centro privado como la mayor representación de la segregación en las escuelas son esenciales para determinar la aspiración a los estudios

universitarios La segregación incide positivamente en la asistencia a la universidad en el sentido que, allí donde la segregación de la élite es mayor, los estudiantes quieren completar estudios universitarios y, por lo tanto, genera inequidad. Este fenómeno se produce por el efecto compañero y por un entorno socio-familiar más propenso a la realización de este tipo de estudios. También encontramos que una mayor diversidad no influye en las aspiraciones educativas. Además, testamos que tanto el rendimiento como el género femenino implican mayores probabilidades de aspirar a estudios universitarios.

## 6. Bibliografía

- Agasisti, T., & Longobardi, S. (2014). Inequality in education: Can Italian disadvantaged students close the gap? *Journal of Behavioral and Experimental Economics*(52), 8-20.
- Benito, R., & González-Balletbò, I. (2012). ¿Puede el efecto composición reducir las desigualdades educativas? Una mirada sobre los efectos de la segregación escolar en España y los países del modelo de Integración Uniforme. *Revista de la Asociación de Sociología de la Educación*, VI(1), 49-71.
- Bonal, X., & Bellei, C. (2018). The renaissance of school segregation in a context of globalization. En X. Bonal, C. Bellei, X. Bonal, & C. Bellei (Edits.), *Understanding School Segregation. Patterns, Causes and Consequences of Spatial Inequalities in Education* (Primera ed., págs. 1-35). Londres, Reino Unido: Bloomsbury Academic.
- Causa, O., & Johansson, Å. (2010). *Intergenerational Social Mobility in OECD Countries*. OECD Journal: Economic Studies. OCDE.
- Duncan, O. D., & Duncan, B. (1955). A methodological analysis of segregation indexes. *American Sociological Review*, 20(2), 210-217.
- Dupriez, V., Monseur, C., Campenhoudt, M. V., & Lafontaine, D. (2012). Social Inequalities of Post-secondary Educational Aspirations: influence of social background, school composition and institutional context. *European Educational Research Journal*, 11(IV), 504-519. doi:10.2304/eeerj.2012.11.4.504
- Esping-Andersen, G., & Cimentada, J. (2018). Ability and Mobility: The relative influence of skills and social origin on social mobility. *Social Science Research* (75), 13-31. doi:10.1016/j.ssresearch.2018.06.003

- Goldstein, H., & Noden, P. (2003). Modelling Social Segregation. *Oxford Review of Education*, 29(2), 225-237.
- Gorard, S. (2006). *What does an index of school segregation measure? A commentary on Allen and Vignoles*. Department of Educational Studies. York: University of York.
- Hirrt, N. (2017). Impact des facteurs de ségrégation et du financement sur l'équité des systèmes éducatifs européens. *L'école démocratique* (70), 1-25.
- Hutchens, R. (2001). Numerical measures of segregation: desirable properties and their implications. *Mathematical Social Sciences*, 42(1), 13-29.
- Ministerio de Educación y Formación Profesional. (2019). *Informe PISA 2018. Informe Español*. Madrid: Secretaría General Técnica.
- Murillo, F. J. (2016). Midiendo la Segregación Escolar en América Latina. Un Análisis Metodológico utilizando el TERCE. REICE. *Revista Iberoamericana sobre Calidad, Eficacia y Cambio en Educación*, 14(4), 33-60.
- Murillo, F. J., & Martínez-Garrido, C. (2018a). Magnitud de la segregación escolar por nivel socioeconómico en España y sus Comunidades Autónomas y comparación con los países de la Unión Europea. *Revista de Sociología de la Educación*, XI(1), 37-58. doi:10.7203
- Murillo, F., & Martínez-Garrido, C. (2018b). Incidencia de la crisis económica en la segregación escolar en España. *Revista de Educación*, 381, 67-93.
- OECD. (2017). *PISA 2015. Technical Report*. París: OECD.
- OECD. (2018). *A Broken Social Elevator? How to Promote Social Mobility*. OCDE.
- Sicilia, G., & Simancas, R. (2018). *Equidad Educativa En España: Comparación Regional A Partir De Pisa 2015*. Fundación Ramón Areces. Madrid: Centro de Estudios Ramón Areces S.A.

# **Evolución e impacto social de las disparidades regionales en los Servicios Públicos Fundamentales para el período 2009-2017**

**Alberto Turnes** ([juanalberto.turnes@usc.es](mailto:juanalberto.turnes@usc.es))

*PhD. Grupo ICEDE. Departamento de Economía Aplicada. Universidade de Santiago de Compostela.*

**Xavier Vence**

*Catedrático de Economía Aplicada. Grupo ICEDE. Universidade de Santiago de Compostela.*

## **1. Introducción**

El proceso de descentralización que comenzó en España en los años ochenta, se llevó a cabo de manera desigual. Los artículos 151 y 143 de la Constitución marcaron dos ritmos diferentes en la descentralización de poderes.

El artículo 151 significaba el acceso a la descentralización por la vía rápida e implicaba la transferencia de competencias comunes, esto es, la promoción del desarrollo económico, las obras públicas, la regulación económica, la cultura, los servicios sociales y que también asumía competencias en educación y salud. Las Comunidades Autónomas que tomaron esta ruta fueron; Andalucía, Cataluña, Canarias, Comunidad Valenciana, Galicia, País Vasco y Navarra.

Por otro lado, el artículo 143 implicó un proceso más lento de descentralización, en el cual, en primera instancia, ciertas comunidades asumieron los mismos poderes que los indicados en el párrafo anterior, con la excepción de la salud y la educación. Las comunidades autónomas que utilizaron esta ruta fueron: Aragón, Asturias, Baleares, Cantabria, Castilla La Mancha, Castilla y León, Extremadura, La Rioja, Madrid y Murcia.

En la actualidad las Comunidades Autónomas se han convertido en las principales responsables de los Servicios Públicos Fundamentales (Sanidad, Educación y Servicio Sociales). De esta forma, el gasto en tales servicios representa el 60% del gasto público, siendo las CCAA responsables del 38% del mismo y la Seguridad Social del 52% (Ivie, 2017).

A partir del año 2010 y como principal respuesta a la crisis, los diferentes gobiernos autonómicos llevaron a cabo considerables recortes del gasto público. En este sentido, para el período 2010-2014, el gasto no financiero de las Comunidades Autónomas se

contrajo como media un 14%. Esta reducción del gasto público ha tenido un importante impacto social, ya que las principales caídas del gasto se han realizado en los Servicios Públicos Fundamentales. A partir del año 2014 se produce un cambio de ciclo económico y se comienzan a registrar crecimientos positivos del PIB, sin embargo, en la mayoría de las CCAA el incremento de los recursos destinados a dichas partidas es muy limitado y además se produce de forma muy desigual entre los diferentes territorios,

Así pues, el principal objetivo de este trabajo es el de analizar la evolución del gasto públicos en los Servicios Públicos Fundamentales de las diferentes Comunidades Autónomas desde el año 2009 hasta el año 2017, así como también, poner de manifiesto las disparidades existentes entre los territorios.

## **2. Principales resultados**

A nivel general el trabajo destaca que como media para el período analizado, el gasto total no financiero de las CCAA fue de 135 mil millones de euros, lo que equivale a un gasto per cápita de 3.224 euros. La Comunidad Autónoma que ha ejecutado un mayor gasto fue Cataluña, que representa el 19% del gasto total realizado por las CCAA, seguido de Andalucía, que alcanza el 18% y finalmente Madrid, con un porcentaje del 13%. De forma más concreta se puede destacar lo siguiente.

- En lo correspondiente al gasto total (capítulos I-VII), ninguna Comunidad Autónoma, a excepción de Baleares, había alcanzado todavía el volumen de gasto registrado en el año 2009. Las CCAA que se aproximan en mayor medida serían; Comunidad Valenciana, Murcia, Madrid y Castilla León, con un gasto que se sitúa en el 98%, 96%, 96% y 91% respectivamente sobre el nivel de gasto del año 2009. Por otra parte, las CCAA que se sitúan en el nivel más bajo son; Castilla la Mancha, con un nivel de gasto del 72% en relación al año 2009, Extremadura, que se sitúa en un porcentaje del 84% y Andalucía y Cataluña, ambas con un porcentaje de gasto del 85%.

- Cuando nos centramos en el gasto por habitante, cabe llamar la atención sobre cambios significativos producidos. La Comunidad Valenciana es la única comunidad que se sitúa por encima del gasto del año 2009 (101%). Le siguen Baleares, que se sitúa en el 99%, Castilla y León, en el 97% y Murcia y La Rioja con el 94%. En contraposición se sitúa de nuevo Castilla la Mancha, con un porcentaje del 74%, Andalucía con el 83%, Cataluña con el 85% y finalmente Extremadura con un porcentaje del 86%

Cuando diferenciamos el gasto por funciones, se pueden destacar los siguientes puntos.

- Con respecto a Sanidad, son cuatro los territorios que todavía mantienen un gasto total por debajo del nivel del año 2009; Castilla la Mancha (90%), Aragón (95%), Extremadura (96%), Cantabria (97%) y la Rioja (97%). Por otra parte, son Murcia (116%), Castilla y León (112%), Baleares (109%) y Asturias (109%), las que más incrementaron su gasto. Con respecto al gasto por habitante, los territorios que registran un gasto más elevado con respecto al año 2009 serían: Castilla y León (121%), Murcia (120%), Comunidad Valenciana (109%) y Baleares (109%). Sin embargo, las CCAA que se sitúan con un menor gasto respecto al año 2009 son: Cataluña (82%), Castilla la Mancha (89%), Aragón (95%) y Extremadura (96%)

- Centrándonos en Educación, son solo Baleares (107%), Cantabria (104%), Aragón (101%) y La Rioja (101%), los únicos territorios que superan el nivel del año 2009. En el sentido contrario, son los territorios de Castilla la Mancha (79%), Asturias (88%), Canarias (90%) y Castilla León (90%), las que registran el porcentaje más bajo. Con respecto al gasto por habitante, son Cantabria (105%), La Rioja (104%) y Aragón (103%), las que mantienen el nivel más alto con respecto al año 2009 y Castilla la Mancha (81%), Canarias (87%), Madrid (89%) y Murcia (89%), las que registran los porcentajes más bajos.

- Finalmente, en lo correspondiente al gasto en promoción social, Comunidad Valenciana (148%), Asturias (133%), Madrid (118%) y Canarias (116%), son las que más han incrementado su gasto con respecto al año 2009. Las que todavía registran un menor gasto son: Castilla la Mancha (63%), Galicia (80%), Andalucía (90%) y Cantabria (93%). Si nos centramos ahora en el gasto por habitante, son de nuevo Comunidad Valenciana (152%), Asturias (140%), Madrid (115%) y Canarias (112%), las que más sobresalen y de nuevo Castilla la Mancha (65%), Galicia (83%), Andalucía (89%) y La Rioja (90%), las que mantienen el nivel más bajo con respecto al año 2009.

Los datos expuestos en los puntos anteriores nos permiten analizar cómo ha evolucionado, desde una perspectiva territorial, el gasto en Servicios Públicos Fundamentales desde el comienzo de la crisis financiera hasta la actualidad. Pero dichos datos no son suficientes para conocer cómo ha evolucionado la desigualdad de los recursos en tales servicios entre las CCAA.

· Con respecto al gasto total (capítulos I-VII), los territorios que mantuvieron un mayor gasto medio por habitante para el período 2009-2017 han sido Extremadura, Cantabria, La Rioja y Asturias, con 15, 14 y 9 puntos por encima de la media (100). Las CCAA con menor gasto medio por habitante serían Madrid, Valencia, Andalucía y Murcia, con 16, 12, 11 y 8 puntos por debajo de la media.

· Centrándonos en la función de Sanidad, han sido Asturias (112%), Aragón (108%), Extremadura (108%) y Castilla León (106%), las que han registrado un gasto por encima de la media para dicho período. Las CCAA con menor gasto medio por habitante serían Andalucía (83%), Madrid (89%), Canarias (96%), Baleares (96%) y Cataluña (95%).

· En educación, se registran algunos cambios a destacar. Son las CCAA de Cantabria (113%), Extremadura (112%), Murcia (112%), Andalucía (104%) y Valencia (104%), las que han mantenido un mayor volumen de gasto medio por habitante. Los territorios de menor gasto en esta área serían Madrid (86%), Asturias (90%), Canarias (93%) y Baleares (94%).

· Finalmente, en lo correspondiente al gasto en promoción social, Extremadura, Cantabria, Asturias, Castilla la Mancha y Navarra, son aquellas que han mantenido un mayor gasto medio por habitante durante el período señalado, con un porcentaje del 141%, 139%, 136% y 132% de la media del Estado. En la parte inferior estarían situadas Baleares, Canarias, Valencia y Murcia, alcanzando el 37%, 54%, 62% y 82% de la media.

### **3. Conclusiones**

Los datos ofrecidos anteriormente ofrecen dos principales conclusiones. La primera es que todas las CCAA, a excepción de Baleares, mantenían en el año 2017 un gasto no financiero por debajo del nivel del año 2009, lo que pone de manifiesto la contención de gasto público y la insuficiencia de recursos en los diferentes territorios. La segunda conclusión, hace referencia a la desigualdad que se registra en los recursos asociados a los Servicios Públicos Fundamentales entre las CCAA. Así las diferencias entre aquella que más gasto realiza y la que menos, se mantiene en niveles significativos.

Finalmente, resulta fundamental indicar que los resultados proporcionados ponen de manifiesto la limitación de recursos de las Administraciones Autonómicas para hacer frente a la situación económica derivada de la crisis del Covid-19. Si al fuerte incremento del déficit y de la deuda pública le sucede una nueva fase de contención del

gasto público, los datos indican que el margen de ajuste de las CCAA es prácticamente nulo, lo que podría provocar el colapso de los Servicios Públicos con sus respectivas consecuencias sociales.

#### **4. Bibliografía**

- Herrero, A., Tránchez, J.M., Vilalta, M. (2016): El gasto Autonómico en los servicios esenciales del estado del bienestar: evolución disparidades y factores explicativos. En Gallego, R (ed.): *Descentralización y desigualdad en el estado autonómico* (pp. 179-225). Editorial Tirant Lo Blanch. Valencia. Instituto Valenciano de Investigaciones Económicas (2017). Insuficiencia de recursos para Servicios Públicos Fundamentales, 2.
- Fundación BBVA-IVIE (2018). Servicios Públicos Fundamentales y Bienestar, 26.

# CAMBIOS GLOBALES

## **Estados Unidos y China. Un análisis de la correlación de fuerzas en la lucha por la hegemonía mundial**

**Juan Vázquez Rojo (jvazquez@ucjc.edu)**

*Universidad Camilo José Cela y Corporación Universitaria de Asturias*

### **Resumen:**

El objetivo del presente trabajo es analizar la correlación de fuerzas actual entre China y Estados Unidos para verificar si tal distribución de poder se corresponde con el orden hegemónico actual. Partiendo del concepto de hegemonía interestatal y orden hegemónico, se realiza un análisis comparativo entre ambos países en cinco áreas: productiva, tecnológica, comercial, monetario-financiera y militar. Este análisis permite una explicación estructural de las causas de la guerra comercial y tecnológica, así como arrojar luz sobre la medida en que China puede ser candidata a sustituir a los Estados Unidos como *hegemón* económico mundial. Entre los principales resultados, se considera que el orden hegemónico no representa la correlación de fuerzas actual entre ambas potencias. Este hecho, aunque China está aún lejos de superar a los Estados Unidos, provoca una erosión del sistema mundial y un aumento creciente de las tensiones interestatales.

Palabras clave: Hegemonía, Estados Unidos, China, Orden Hegemónico

### **Abstract:**

The aim of this paper is to analyse the current correlation of forces between China and the United States in order to verify whether this distribution of power corresponds to the current hegemonic order. Starting from the concept of interstate hegemony and hegemonic order, a comparative analysis is made between both countries in five areas: productive, technological, commercial, monetary-financial and military. This analysis provides a structural explanation of the causes of the trade and technological warfare and sheds light on the extent to which China may be a candidate to replace the United States as world economic hegemon. Among the main results, it is considered that the hegemonic order does not represent the current correlation of forces between the two powers. This fact, although China is still far from overtaking the United States, is leading to an erosion of the world system and a growing increase in inter-state tensions.

Keywords: Hegemony, United States, China, Hegemonic Order

JEL: F02, F50

## Introducción<sup>1</sup>

Al finalizar la II Guerra Mundial, Estados Unidos (EE. UU.) dominaba todas las esferas: productiva, tecnológica, comercial, financiera, cultural y militar, lo que le permitió asumir el liderazgo del orden mundial y las reglas de acumulación de capital (Arrighi y Silver, 1999; Arrighi, 1994; Harvey, 2003). Las reglas y la configuración de este nuevo orden hegemónico se establecieron en la conferencia de Bretton Woods (Cooley y Nexon, 2020). A partir de este hecho, la correlación de fuerzas resultante de la guerra se materializó en estructuras institucionales que dieron lugar al nacimiento del Banco Mundial (BM), el Fondo Monetario Internacional (FMI), la OTAN, el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) o la posterior Organización Mundial del Comercio (OMC) y el establecimiento del dólar como moneda central del sistema monetario internacional (Agnew, 2005; Parmar, 2018; Vázquez, 2019; Cooley y Nexon, 2020).

Sin embargo, desde el decenio de 1980, la globalización financiera y comercial encabezada por los EE. UU. significó un desplazamiento progresivo del peso económico de Occidente hacia Asia, lo que dio lugar a la aparición de economías de notable importancia (Arrighi, 2007; Cooley y Nexon, 2020). Esta dinámica ha modificado la correlación de fuerzas, tanto geoeconómicas como geopolíticas, del orden mundial de posguerra encabezado por los Estados Unidos, entrando en conflicto con China como potencia emergente (Dunford y Liu, 2017; Cooley y Nexon, 2020).

Derivado de dicho contexto, partiendo del concepto de hegemonía y orden hegemónico (Arrighi, 1994; Arrighi y Silver, 1999; Ikenberry y Nexon, 2019; Cooley y Nexon, 2020), el objetivo del presente trabajo es realizar un análisis que permita calibrar la actual correlación de fuerzas entre los EE. UU. y China, para poder verificar si el actual orden hegemónico es representativo de esa distribución de poder mundial. Además, este análisis nos permite arrojar luz sobre las posibilidades de China como sustituto de los EE. UU. como líder económico mundial y las tensiones que pueden surgir de ello.

---

<sup>1</sup> Una versión preliminar de este trabajo se presentó en el congreso *Trade wars after coronavirus. Economic, political and theoretical implications* (World Economic Association). Agradezco a Ricardo Molero Simarro y a Stefano Visintin sus atentos comentarios y sugerencias.

## **Hegemonía interestatal y el orden hegemónico**

En el campo del estudio de las relaciones interestatales y los órdenes mundiales, es fundamental estudiar el concepto de hegemonía y de orden hegemónico. De forma generalmente aceptada, el concepto de hegemonía interestatal se refiere a la superioridad económica y militar de un Estado que le permite ejercer funciones de liderazgo y gobierno sobre un sistema de estados soberanos (Arrighi y Silver, 1999; Kindleberger, 1996; Gilpin, 2001 y Keohane, 2002), es decir, se podría afirmar que el *hegemón* representa el papel de *cuasi-estado* mundial (Ikenberry y Nexon, 2019).

Sin embargo, el concepto de hegemonía interestatal adquiere mayor poder explicativo si se entiende más allá del puro dominio (Arrighi y Silver, 1999; Cooley y Nexon, 2020). Así, el dominio de un Estado puede considerarse hegemónico si conduce el sistema interestatal en la dirección deseada y esto se percibe como la búsqueda del interés general (Arrighi y Silver, 1999; Nexon y Cooley, 2020). En esta situación, la correlación de poder es desequilibrada (Kai, 2017), porque un poder puede imponer en gran medida sus reglas y su visión particular en esferas como la política, la económica, la militar, la diplomática o la cultural (Nexon y Neumann, 2017; Ikenberry y Nexon, 2019; Nexon y Cooley, 2020).

La hegemonía interestatal se materializa en el liderazgo y la construcción de un orden internacional formando por un conjunto de relaciones, prácticas, instituciones y normas estables en el tiempo, en la que deben moverse el resto de los países (Strange, 1988, Kai, 2017; Cooley y Nexon, 2020). La correlación de fuerzas interestatales de un orden mundial determinado queda congelada en un tejido de instituciones multilaterales internacionales que permite que las reglas de ese orden se rijan de manera sistémica (Arrighi y Silver, 1999). Esto es lo que podríamos denominar *orden hegemónico*, que limita y dirige en una determinada dirección el compartimiento de los actores que en él operan, incluido el *hegemón* (Ikenberry y Nexon, 2019; Cooley y Nexon, 2020).

Sin embargo, aunque el *hegemón* tiene gran influencia, este no determina todos los aspectos del orden hegemónico. Los órdenes hegemónicos están en continua tensión entre la coerción y el consentimiento, la cooperación y la contestación (Ikenberry y Nexon, 2019; Cooley y Nexon, 2020). Según Ikenberry y Nexon (2019), para un *hegemón* es fundamental mantener la complicidad de poderes de estados secundarios que apoyan su liderazgo, así como las reglas e instituciones de los órdenes internacionales (Ikenberry y Nexon, 2019; Cooley y Nexon, 2020). Estos acuerdos y relaciones forman la legitimidad

y la funcionalidad de los órdenes hegemónicos, crean apoyos al *hegemón* y disminuyen las posibilidades de que aparezcan estados que quieran cambiar el *statu-quo*.

En consecuencia, los órdenes hegemónicos son históricos y cíclicos (Arrighi y Silver, 1999; Wallerstein, 1984; Cooley y Nexon, 2020). A lo largo del tiempo, la situación de cada estado va cambiando y se retroalimenta con la situación del orden internacional, por lo que puede estar más o menos de acuerdo con el orden de cosas prevaleciente. Esto incluye también al *hegemón*, es decir, el orden hegemónico constriñe y afecta al comportamiento del propio *hegemón*. Por tanto, la hegemonía de un país sobre el orden hegemónico no es ni natural ni constante. Más bien, un orden hegemónico es cíclico y su propia dinámica endógena crea fases de auge y caída (Cooley y Nexon, 2020; Arrighi y Silver, 1999).

Derivado de lo anterior, las fases de estabilidad suceden cuando el orden hegemónico representa los intereses de la mayoría de los países que operan en él y los actores descontentos no tiene suficiente poder como para modificarlo. Esto permite que la dinámica de las instituciones, relaciones y normas imperantes funcionen de forma *cuasi* automática y que, por tanto, frenen la tendencia de los estados de tratar de imponer su interés particular sin tener en cuenta el nivel del sistema (Arrighi y Silver, 1999).

Cuando una potencia pierde su hegemonía, entra en un declive progresivo, deteriorando, a su vez, el orden hegemónico. En las fases de decadencia, siguiendo a Arrighi (1994), las potencias hegemónicas se ven afectadas repetidamente en las áreas productiva y comercial, quedando en última instancia la dominación financiera y militar antes de que otra potencia o grupo de potencias obtenga un nuevo liderazgo hegemónico (Arrighi, 1994; Arrighi y Silver, 1999). En definitiva, el momento de crisis aparece cuando el orden hegemónico no representa la correlación de fuerzas del momento (Arrighi, 1994; Arrighi y Silver, 1999).

En dicho contexto, la estabilidad y el funcionamiento del orden hegemónico se deteriora, lo que provoca el crecimiento de rivalidades interestatales, la competencia entre empresas y el surgimiento de nuevas configuraciones de poder, lo que retroalimenta el deterioro de la hegemonía (Arrighi y Silver, 1999; Vázquez, 2019). Concretamente, en estas situaciones, las estructuras imperantes dejan de funcionar eficazmente, abrumadas por la incapacidad de representar la nueva correlación de fuerzas entre los actores, y surgen nuevas estructuras contra-hegemónicas, que provocan la modificación o la ruptura del orden imperante (Cooley y Nexon 2020).

## **El orden hegemónico de posguerra y sus límites**

Después de la Segunda Guerra Mundial, los EE. UU. emergieron como la potencia que lideró la construcción del orden hegemónico actual. Así, la nueva potencia hegemónica dominó la esfera productiva, con las empresas líderes en tecnología, en comercio, en finanzas y en el área militar (Arrighi, 1994; Arrighi y Silver, 1999; Harvey, 2003; Gindin y Panitch, 2012). La configuración del orden hegemónico, que requiere de la construcción de estructuras institucionales que representen la nueva correlación de fuerzas, fue liderada por los EE. UU. a través de los acuerdos de Bretton Woods de 1944, la creación tanto del Banco Mundial, del Fondo Monetario Internacional (FMI), la creación de la Organización del Tratado del Atlántico Norte (OTAN) y el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) (Agnew, 2005; Parmar, 2018; Vázquez, 2019; Cooley y Nexon, 2020).

En este contexto, se establecieron los pilares predominantes del orden mundial emergente. En primer lugar, con los acuerdos de Bretton Woods, se configuró un orden financiero mundial con el dólar como moneda de reserva internacional a través de un sistema de tipos de cambio fijos y de convertibilidad en oro (Norloff, 2014). En segundo lugar, se establecieron el FMI, el BM, y el GATT, posteriormente la Organización Mundial del Comercio (OMC), como coordinadores del crecimiento económico y la expansión del libre comercio en todo el mundo (Iseri, 2007; Cooley y Nexon, 2020). En tercer lugar, la OTAN sirvió de marco de seguridad militar para la contención del poder contra-hegemónico de la Unión Soviética en el mundo (Cooley y Nexon, 2020).

De esta manera, el orden hegemónico formado en esta etapa se sustentó en la hegemonía de los EE. UU., con Japón y los principales países europeos como aliados regionales, dando lugar a un marco político internacional que actuó como soporte estructural para legitimar y expandir esa hegemonía, creando un contexto de suma positiva entre los países que lo apoyaban (Vázquez, 2019; Cooley y Nexon, 2020).

Los límites de la expansión económica de posguerra salieron a la luz a finales de la década de 1960, cuando la menor eficiencia de las inversiones empresariales debido a la saturación de los mercados de los países desarrollados provocó una caída de la relación entre el PIB y el capital social del 25% en Europa y de más del 30% en los EE. UU. entre 1966 y 1980 (Álvarez, 2013). Además, la creciente competitividad de Alemania y Japón o los gastos de la guerra de Vietnam hicieron mella en el valor del dólar y, por lo tanto, en la convertibilidad fijada en Bretton Woods (Arrighi, 1994).

Este hecho se aceleró con la llamada crisis del petróleo de principios de los setenta, dando lugar a altas tasas de desempleo e inflación y a un aumento del déficit por cuenta corriente, rompiendo definitivamente la estructura monetaria del patrón oro-dólar (Harvey, 2003; Arrighi, 1994). En consecuencia, los elementos que actuaban como soporte de la expansión material liderada por los EE. UU. eran cada vez más débiles, rompiéndose definitivamente en los años setenta (Arrighi, 1994). Durante esta década, que puede considerarse de transición, la potencia estadounidense da un giro a su proyecto hegemónico (Vázquez, 2020).

A principios de los años setenta, la Administración Nixon decidió romper la convertibilidad con el oro, marcando un punto de inflexión en el sistema monetario internacional y las finanzas mundiales. A partir de ese momento, los EE. UU. liderarían el proceso de globalización financiera y comercial en todo el mundo. De esta manera, se requería una creciente liberalización del sector financiero y comercial a nivel mundial, por lo que la nueva política exterior de los EE. UU. debía promover este tipo de medidas en el ámbito internacional (Ugarteche, 2018; Vázquez, 2020). En última instancia, la ofensiva de los EE. UU. para liberalizar el comercio y las finanzas mundiales trató de asimilar su propio interés y necesidad nacional con el internacional, es decir, creó un marco de interés universal sobre los beneficios de la globalización financiera (Vázquez, 2020). Este proceso liberó al capital financiero de las barreras de movimiento tanto de los EE. UU. como de los países más avanzados (Vázquez, 2020).

En este contexto, un factor clave en la universalización del modelo estadounidense fueron los cambios legislativos y administrativos a nivel mundial destinados a ampliar y liberalizar los mercados, que facilitaron el crecimiento del comercio internacional y la inversión extranjera. Como resultado de ello, se construyó una infraestructura jurídica, institucional y de mercado como base de la globalización financiera (Gindin y Panitch, 2012). En este proceso, además del FMI, serán fundamentales instituciones multilaterales como el BM, la sustitución del GATT por la OMC en el decenio de 1990, así como numerosos acuerdos de libre comercio como el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), los Tratados Bilaterales de Inversión (TBI), los Acuerdos de Plaza o el Tratado Maastricht en Europa (Gindin y Panitch, 2012). Además, la llamada comunidad de arbitraje, que actuó como vehículo de internacionalización de la legislación de los EE. UU., proporcionó un marco jurídico propicio para la expansión de los mercados financieros (Gindin y Panitch, 2012; Ugarteche, 2018).

La paradoja de la globalización ha sido la capacidad de elevar a los EE. UU. como el centro financiero del mundo, pero, a su vez, de desplazar el centro de gravedad de la economía mundial hacia Asia (Dunford y Liu, 2017; Vázquez, 2019). En este sentido, Giovanni Arrighi (1994) señala que, en las etapas de expansión financiera, el desplazamiento del capital financiero provoca el desarrollo de otros nuevos centros económicos y crea el contexto para un nuevo ciclo. De esta manera, aunque el proceso de globalización financiera no se rompa definitivamente con la crisis de 2007, saca a la superficie los límites y contradicciones desarrollados desde la década de 1970 (Vázquez, 2020).

### **El auge de China**

El gran beneficiario de su integración en la globalización comercial y financiera ha sido China. Así, con la llegada de Deng Xiaoping al poder, en diciembre de 1978, el país asiático iniciaría un progresivo proceso de reforma e integración en la economía mundial. Las autoridades chinas tendrían que lidiar con las contradicciones del modelo de planificación central, que aseguraba la distribución igualitaria del excedente, pero provocaba a su vez un freno para la expansión de la productividad (Klein y Pettis, 2020). Además, las limitaciones de desarrollo tecnológico por las difíciles relaciones internacionales acentuaban este fenómeno. Por tanto, dadas las necesidades geopolíticas y económicas del país, las autoridades chinas comenzaron una reforma en la que se caminaría de una economía socialista planificada a la inclusión progresiva de elementos de una economía de mercado (Vázquez y Orellana, 2020).

El inicio del proceso de reforma de la economía china que, a diferencia de otros casos como el ruso, fue progresivo y dirigido a nivel interno por el propio partido (Molero-Simarro, 2014). Concretamente, la propia reforma de Deng tenía como principales objetivos desarrollar el país maximizando el crecimiento económico para conseguir una convergencia con los países occidentales, pero sin detenerse demasiado en el impacto que este crecimiento generaría en la desigualdad social, regional y a nivel ecológico (Wagner, 2019).

Después de una primera década en la que la planificación tenía todavía un gran peso, en los años noventa se configura el modelo que permitirá la gran expansión e inserción de China en la economía mundial. El PIB chino crecerá de media un 10% anual entre 1980

y 2007, fundamentalmente en base a contracción de los costes laborales y unas elevadas tasas de inversión financiadas por altos beneficios empresariales (Molero-Simarro, 2014).

Concretamente, la decisión por parte de las autoridades chinas de controlar el crecimiento de los precios agrícolas provocó un empeoramiento de las condiciones de vida rurales, lo que incentivó a su vez un desplazamiento continuo de población del campo a la ciudad, que carecía de derechos sociales y laborales (Molero-Simarro, 2014). Esta limitación de derechos, sumado al gran trasvase de población rural a las urbes, creó un contexto de creciente mano de obra barata en las ciudades.

La nueva población urbana percibía salarios más reducidos, lo que provocó que los costes laborales aumentasen por debajo de la productividad, generando unas ganancias mayores que las empresas utilizaron en la inversión en capital productivo (Klein y Pettis, 2020; Molero-Simarro, 2014). Este fenómeno, sumado a la necesidad de ampliar las urbes con inversión en infraestructura, dirigió el modelo chino a tener altas tasas de inversión y disparar las exportaciones de bajo valor añadido (Vázquez y Orellana, 2020).

Concretamente, según Li (2017), los salarios chinos suponían entre un 10 y un 25% de los estadounidenses con la misma cualificación, algo que, en pleno auge de la globalización, aceleró el proceso de deslocalización de parte de la producción de empresas multinacionales occidentales, además de aumentar la inversión extranjera directa. Este proceso incrementó a su vez la transferencia de tecnología por compañías transnacionales y contribuyó a incrementar la productividad, algo que, sumado a la depreciación continua el yuan hasta 2005, hizo a la economía china altamente competitiva en los mercados internacionales (Molero-Simarro, 2014).

Dado el histórico crecimiento de China, su integración en la economía mundial y la necesidad de transformar su modelo de crecimiento desde finales de la década del 2000, el papel que desempeña en la geoeconomía mundial ha ido adquiriendo mayor relevancia. Fundamentalmente desde la crisis del 2008, suponiendo un eventual declive de Occidente, la pérdida de liderazgo de los EE. UU. y la inestabilidad internacional, las autoridades chinas intensifican el giro hacia un nuevo enfoque tanto interno como externo (Vázquez y Orellana, 2020). Esta nueva estrategia se materializará claramente con la llegada al poder de Xi Jinping, estableciendo las pautas para el cambio en el modelo productivo del país y en las relaciones internacionales, otorgando a China un papel mucho más proactivo (Vázquez y Orellana, 2020).

De esta manera, la nueva estrategia de China se refleja en tres proyectos de impacto internacional: La Nueva Ruta de la Seda, que comenzó en 2013 y que permite a China aumentar las relaciones económicas, resolver el exceso de capacidad de sus empresas, desarrollar sus regiones más pobres y aumentar considerablemente su capacidad de poder blando (Vázquez, 2019). El plan “Made in China 2025”, lanzado en 2015, tiene como objetivo convertir al país asiático en el líder de la producción de bienes de alta tecnología y reducir su dependencia del mundo exterior produciendo el 70% de los materiales necesarios para 2025. El Banco Asiático de Inversiones en Infraestructuras, que fue creado como complemento de la Nueva Ruta de la Seda y como alternativa o complemento al BM y al FMI, proporciona financiación para proyectos de infraestructura (Vázquez, 2019; Morrison, 2019).

Esta estrategia contrasta con el giro de la Administración Trump que se ha manifestado en contra de las tres iniciativas mencionadas (Kim, 2019). Así, tras el fracaso de la estrategia de Obama, que inició el giro hacia China con el plan *Pivot to Asia* en 2011, la llegada de la Administración Trump supuso el inicio de un nuevo enfoque, más orientado a la contención del país asiático y a la ruptura con los principios del ciclo anterior (Allan, Vucetic y Hopf, 2018), lo que denota claramente el deterioro del liderazgo consensuado de los EE. UU.

### **La actual correlación de fuerzas entre los EE. UU. y China**

La evolución de la globalización financiera y comercial en los últimos cuarenta años y el ascenso de China como potencia mundial, hace que sea de vital importancia analizar si realmente puede producirse un cambio estructural en el orden hegemónico actual. Sin embargo, existen grandes limitaciones para cuantificar el poder estructural de una potencia o el de un orden mundial determinado (Norrlöf, 2014; Wohlofth y Brooks, 2016; Winecoff, 2020). De hecho, un análisis comparativo de los principales indicadores no revela claramente las dependencias o características sistémicas que existen en una estructura de poder de un orden mundial determinado (Norrlöf, 2014; Wohlofth y Brooks, 2016; Winecoff, 2020).

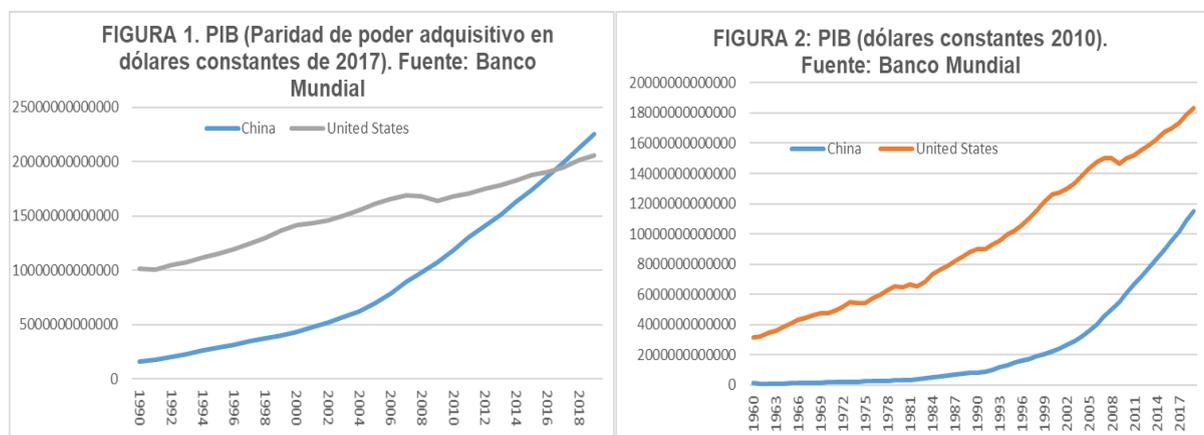
Sin embargo, teniendo en cuenta las distintas áreas que permiten a una potencia aspirar a ser hegemónica (Arrighi y Silver, 1999), el objetivo es comparar las capacidades materiales entre China y EE. UU. De esta manera, se tendrá una visión aproximada de la correlación de fuerzas actual y, por tanto, comprobar si el orden hegemónico de posguerra

representa tal correlación de fuerzas. Además, el análisis arrojará luz sobre si las capacidades materiales de China realmente se acercan a las de EE. UU. y, por tanto, si el país asiático tiene la capacidad a corto/medio plazo de aspirar a superar a EE. UU.

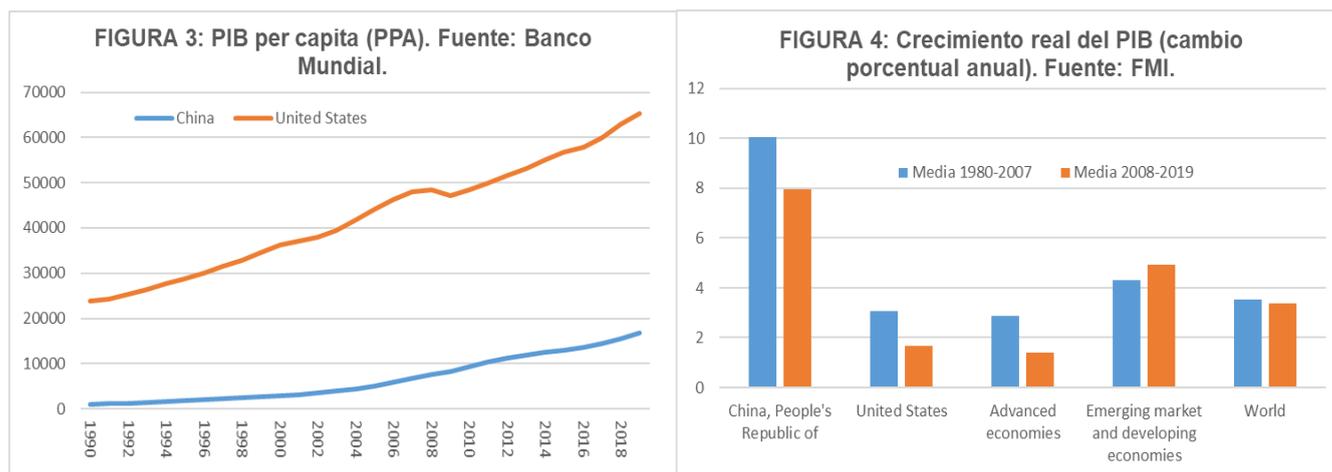
Para ello, haciendo una síntesis de las principales áreas que debe dominar una potencia hegemónica (Strange, 1988; Wallerstein, 1984; Arrighi y Silver, 1999; Kai, 2017; Wohlofth y Brooks, 2016; Vázquez, 2019), se hará una comparación entre EE. UU. y China en cinco áreas: productiva, tecnológica, comercial, monetario-financiera y militar.

### *Producción*

En primer lugar, se comienza analizando el tamaño productivo de ambas economías. Como puede verse en la Figura 1, que mide el PIB en paridad de poder adquisitivo (PPA), China superó a los EE. UU. como primera potencia mundial. Sin embargo, observando la Figura 2, si medimos el PIB en dólares constantes, los EE. UU. todavía están por delante de China. En este caso, la tendencia histórica también apunta a un claro avance de China y a una más que probable superación en los próximos años.

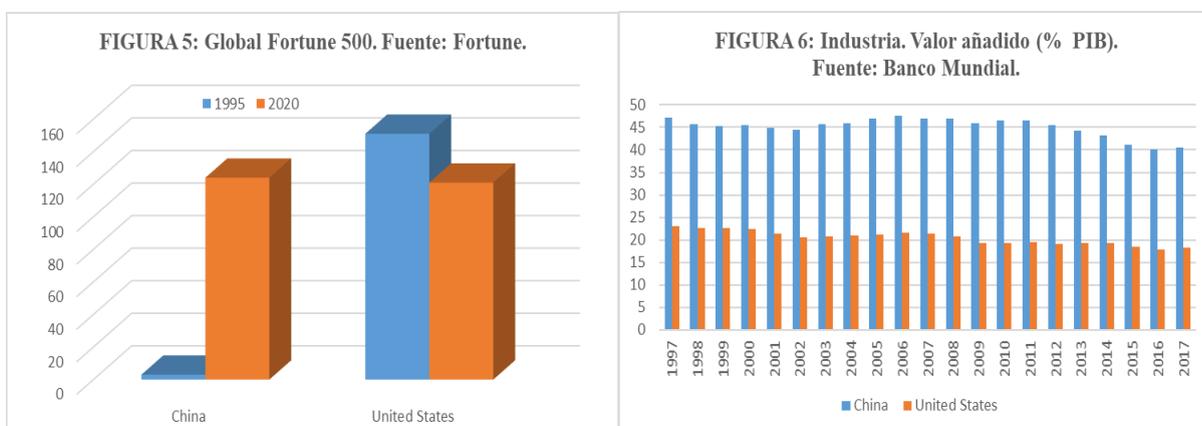


La gran diferencia entre los dos países sigue estando en el PIB per cápita. Como se muestra en la Figura 3, medido en PPA, los EE. UU. superan los 65.280 dólares, mientras que China sigue teniendo alrededor de 16.784 dólares, es decir, el país asiático se mantiene como un país de ingresos medios (Vázquez y Orellana, 2020).



En cuanto a la tasa de crecimiento, la Figura 4 muestra que la tasa media de crecimiento de China ha sido del 10%, frente al 3,05% de los EE. UU. en el período 1980-2007 y del 8% al 1,68% entre 2008 y 2019, respectivamente. Se prevé que en el futuro las tasas de crecimiento de China disminuyan, aunque seguirán siendo superiores a las de los EE. UU. (Vázquez y Orellana, 2020). En términos más generales, según los datos del FMI, la tendencia es clara: el desplazamiento del PIB mundial de Occidente a Oriente, con China a la cabeza de la producción mundial con un 21% en 2024 (Vázquez, 2019).

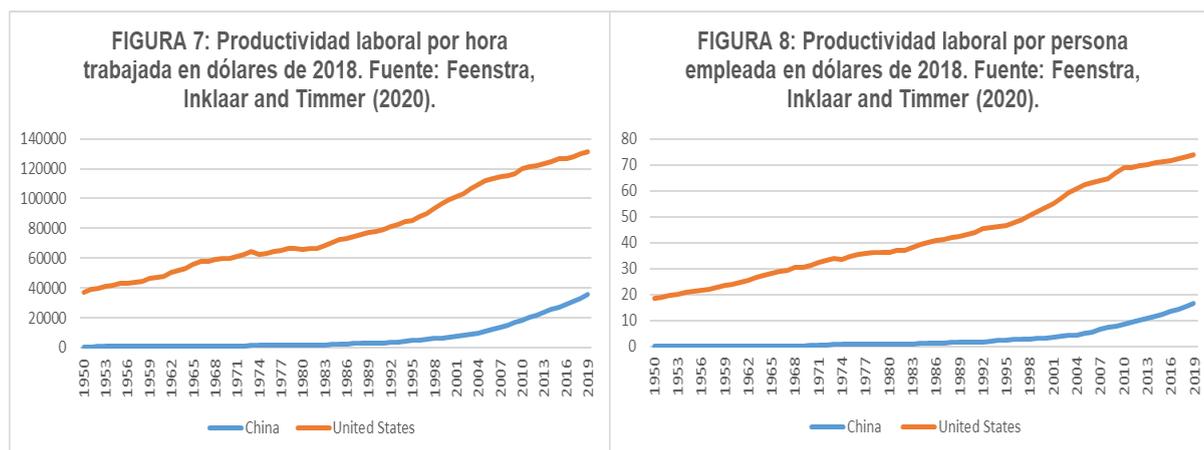
La tendencia es similar en la evolución de las 500 empresas más grandes del mundo, según los datos de Fortune Global 500 (representados en la Figura 5). En 2020, China, con 124, ocupaba el primer lugar con el mayor número de empresas, muy por detrás del segundo competidor, EE. UU., con 121. En este caso, una vez más, es importante ver la tendencia: China tenía 3 en 1995.



Por otra parte, si analizamos la proporción entre el PIB y el número de horas trabajadas o el número de personas empleadas (es decir, la productividad), en los últimos años ha crecido más rápidamente en China que en los EE. UU. Concretamente, la transformación de la economía china ha hecho que la productividad alcance el 30% de la frontera mundial en 2018, frente al 15% en el decenio de 1990 (Zhu, Zhang y Peng, 2019). Sin embargo, aunque China ha sido capaz de reducir la brecha con los EE. UU., las Figuras 7 y 8 muestran que la productividad medida en ambos sentidos es mucho mayor en el país americano.

Como muestra la Figura 6, China duplica el sector industrial de los EE. UU., aunque en ambos países la tendencia es hacia la desindustrialización. A pesar de que, en general, la productividad industrial es alrededor de 1,3 veces la productividad de los servicios (Zhu, Zhang y Peng, 2019), el sector industrial chino tiene un valor añadido menor que el estadounidense, por lo que, aunque el sector industrial es mayor, es menos productivo.

En esta línea, según el FMI (Zhu, Zhang y Peng, 2019), el crecimiento de la productividad en China tendrá una tendencia gradual a la baja a medida que se acerquen a la frontera de la productividad mundial. Así, el nivel de productividad en China alcanzará el 57% de la frontera en el sector industrial y el 44% en el sector de los servicios (Zhu, Zhang y Peng, 2019).



### Tecnología

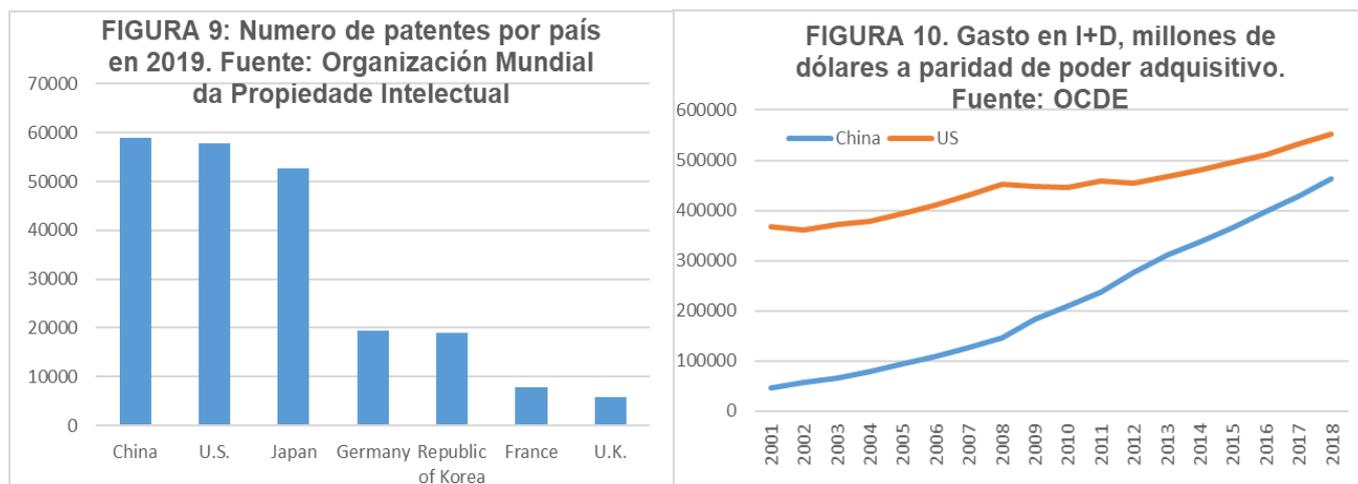
Uno de los puntos más importantes de la rivalidad hegemónica es el área tecnológica. Como señalan Kim, Lee y Kwak (2020) y Lewis (2018), en la actualidad, el centro de las

disputas entre potencias no es la fuerza militar o la expansión territorial, sino el dominio de las normas e instituciones mundiales en materia de comercio y tecnología. Concretamente, el conflicto gira en torno a la creación de nuevas tecnologías, fundamentalmente digitales, como el 5G o la Inteligencia Artificial. En este sentido, Kim, Lee y Kwak (2020) sostienen que los EE. UU. y China están en medio de una guerra compitiendo por el dominio de las tecnologías claves en el futuro.

En este sentido, es importante destacar que, en la última década, los esfuerzos de las autoridades chinas se han centrado en lo que Hu Jintao denominó "Desarrollo Científico", un plan estratégico para que China alcance el nivel tecnológico de las principales potencias mundiales (Molero-Simarro, 2014). En general, la estrategia de China se enmarca en el tecno-nacionalismo (Kim, Lee y Kwak, 2020), es decir, el principal objetivo es reducir la dependencia de la tecnología extranjera.

Esta estrategia se acelera con el plan "Made in China 2025", lanzado en 2015, que tiene como objetivo convertir al país asiático en el líder de la producción de bienes de alta tecnología y reducir su dependencia del mundo exterior produciendo el 70% de los materiales necesarios internamente para el año 2025 (Vázquez y Orellana, 2020). Concretamente, si se logran estos objetivos, China se convertiría en el líder en telecomunicaciones, ferrocarriles y fabricación de energía eléctrica para 2025 y ocuparía el segundo o tercer lugar en las industrias de robótica, la automatización de alta gama y los vehículos de nueva energía (Morrison, 2019). Este proyecto ha tenido un gran peso en las tensiones geopolíticas con EE. UU., ya que la competencia en la producción de bienes de alto valor añadido es una amenaza para la hegemonía estadounidense (Vázquez y Orellana, 2020).

Por esta razón, es esencial analizar hasta qué punto China ha sido capaz de alcanzar el nivel tecnológico de los EE. UU. Si comparamos el desarrollo tecnológico de ambos países, en general, el Índice de Innovación Global (2020) clasifica a los EE. UU. como el tercer país con mejor desempeño, mientras que China ocupa el puesto número 14°. Sin embargo, entre los países de ingresos medios, el país asiático sería el primero. Este hecho se refleja en aspectos más específicos que valora el índice como indicador de liderazgo en innovación. Por ejemplo, en la subclasificación de instituciones e infraestructuras, China se encuentra en el 62° y 36° lugar, respectivamente, frente al 9° y 24° de EE. UU. De la misma manera, en el subranking de innovación y producción tecnológica, la potencia asiática sube al 7° lugar en comparación con el 3° del país americano.

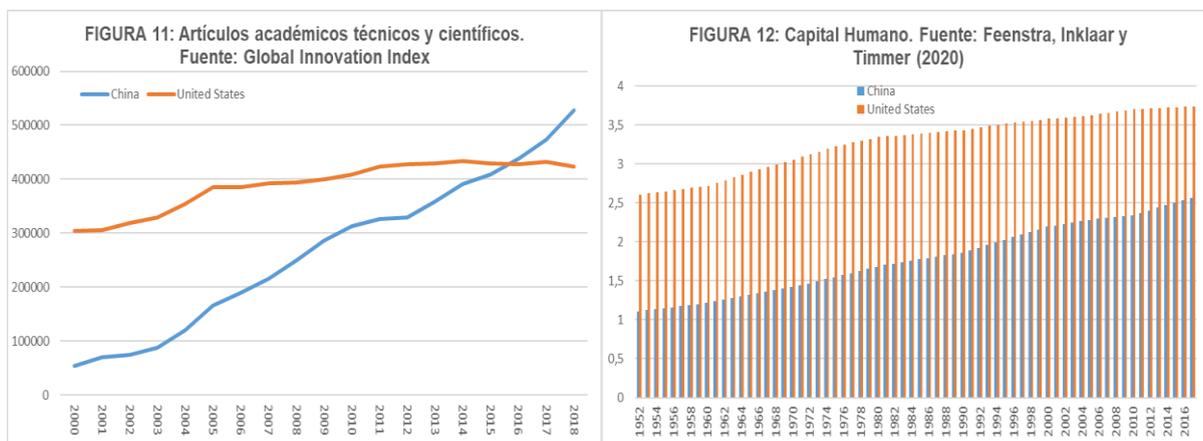


Además, si prestamos atención al número de patentes concedidas representado en la Figura 9, en 2019, China lideró el número de patentes por primera vez desde que se dispone de datos, con los EE. UU. en segundo lugar. En cuanto a la inversión en investigación y desarrollo (Figura 10), aunque China ha aumentado progresivamente la cantidad invertida, los EE. UU. siguen encabezando este indicador. De la misma forma, China es el primer país en cuanto a investigadores y publicaciones científicas (Índice de Innovación Global, 2018). Pero si se observa el Índice de Capital Humano basado en los años de escolaridad y los rendimientos educativos de la Figura 12, se puede ver cómo los EE. UU. siguen liderando el indicador. A pesar de los avances de China en los últimos decenios, los EE. UU. superan al país asiático con un índice de 3,7 a 2,5 (Feenstra, Inklaar y Timmer, 2020).

Por otro lado, en relación con la guerra tecnológica entre China y los EE. UU., uno de los puntos principales ha sido el desarrollo de la tecnología 5G, además de los avances en Inteligencia Artificial. La carrera por el liderazgo en estas tecnologías no sólo es importante desde el punto de vista económico, sino también desde el punto de vista geopolítico y geoeconómico, ya que están llamadas a ser el esqueleto del nuevo mundo (Castro, McLaughlin y Chivot, 2019).

Como señalan Kim, Lee y Kwak (2020), en gran medida, gracias a la estrategia de desarrollo de tecnología (por ejemplo, "Made in China, 2025"), el país asiático ha logrado liderar el desarrollo y las aplicaciones de tecnologías disruptivas, representando un tercio de todas las solicitudes de patentes relacionadas con el 5G en el mundo (Kim, Lee y Kwak

2020). Como puede verse en la Figura 13, Huawei es la empresa que lidera el número de patentes 5G, con un 15% del total. Además, otra compañía china, ZTE, tiene más del 11% del total. Sin embargo, la primera empresa estadounidense en la lista es Qualcomm con más del 8% del total.

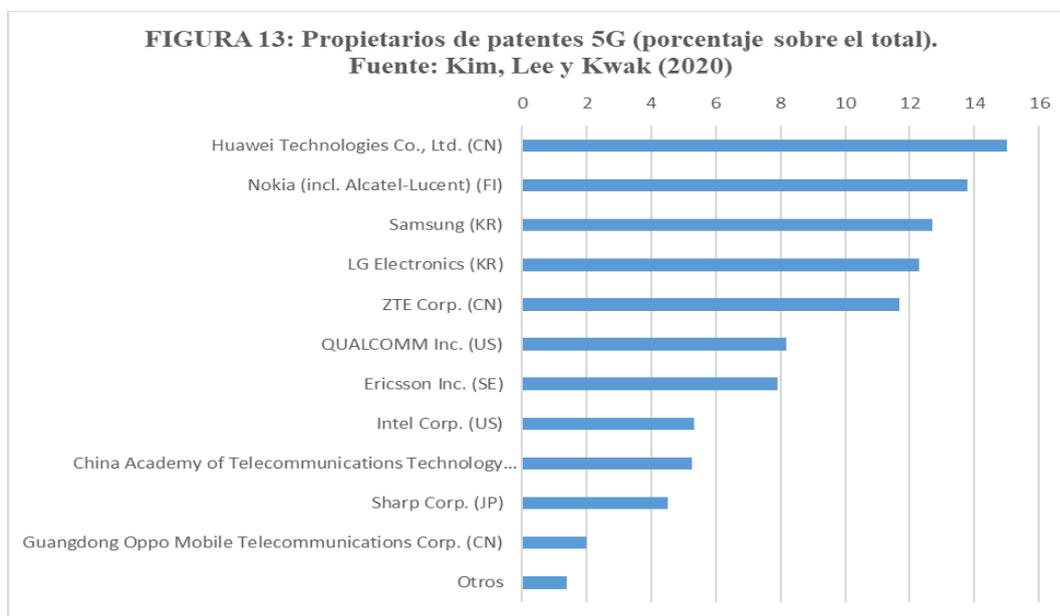


Como resultado, los EE. UU. han centrado sus ataques en compañías como Huawei o ZTE. Además, ha tratado de conseguir que sus aliados bloqueen estas empresas, aunque con un éxito limitado. De hecho, países de Europa, África, Oriente Medio y América permitieron el uso del equipo 5G de Huawei en la creación de las infraestructuras de 5G (Feng, Cheng y Wilburn, 2019; Kim, Lee y Kwak 2020).

De esta manera, la ventaja que están obteniendo las empresas chinas será clave para liderar el mercado mundial y obtener las regalías de las patentes 5G que poseen. Además, como el 5G está llamado a ser el esqueleto de la nueva revolución industrial, estas patentes también se utilizarán en ciudades y fábricas inteligentes, coches autónomos/conectados o casas inteligentes (Lee y Kwak 2020).

En relación con otras tecnologías emergentes que serán clave en la Cuarta Revolución Industrial, en general, los EE. UU. siguen manteniendo cierta ventaja. Según el análisis de Castro, McLaughlin y Chivot (2019), EE. UU. lidera el desarrollo de hardware, aunque China empieza a acercarse en la fabricación de supercomputadoras y semiconductores de inteligencia artificial. En concreto, los EE. UU. están en una carrera de supercomputadoras con China, y la posición de los EE. UU. en el desarrollo de las supercomputadoras más rápidas del mundo demuestra tanto sus puntos fuertes como las crecientes capacidades de China (Castro, McLaughlin y Chivot, 2019). Sin embargo, el

país asiático está todavía lejos de cerrar la brecha con los EE. UU., ya que los avances de China son relativamente recientes y aun no se han materializado en el mercado de chips de Inteligencia Artificial (Castro, McLaughlin y Chivot, 2019).



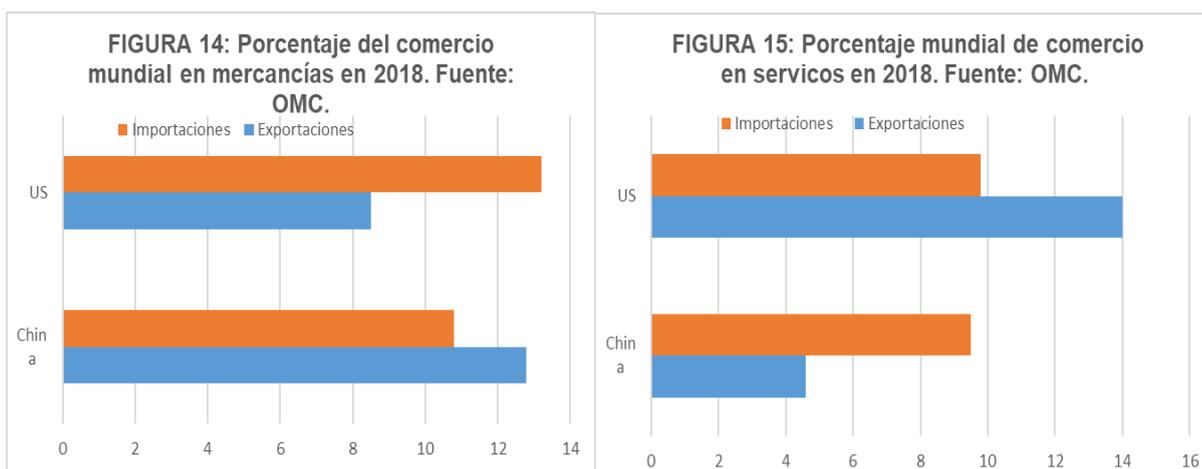
De este modo, China está aumentando su capacidad de desarrollar tecnologías disruptivas (como en el desarrollo de 5G, o en la Inteligencia Artificial), aunque tiene importantes limitaciones en su capacidad de traducirlas rápidamente en una mejora de su capacidad tecnológica general, debido en gran parte a su débil capacidad institucional y de infraestructura (Brooks y Wohlforth, 2016).

Sin embargo, China ha logrado ponerse al día con los EE. UU. en tecnologías clave como la 5G que tendrán un gran impacto en el desarrollo de la Cuarta Revolución Industrial. Por consiguiente, en la lucha por la hegemonía mundial, el establecimiento de normas en las tecnologías emergentes desempeñará un papel fundamental.

### *Comercio*

Uno de los puntos más importantes en la confrontación entre los EE. UU. y China es la guerra comercial. Al menos en lo que respecta a la confrontación directa desde la victoria electoral de Donald Trump en 2016. Concretamente, en marzo de 2018, la Administración Trump anunció la primera ronda de 50.000 millones de dólares en aranceles sobre productos chinos. Tal medida se justificaba con la acusación de que el

país asiático realiza prácticas comerciales injustas, manipulación de la moneda, robo de propiedad intelectual, obligar a la transferencia de tecnología de las empresas estadounidenses. El objetivo señalado era reducir el déficit comercial bilateral con el país asiático. La respuesta de China consistió en imponer aranceles a más de 128 productos estadounidenses.



Más allá de los aranceles, la clave de la guerra comercial estriba en que la potencia que lideró el marco de la globalización del comercio en las últimas décadas ataca dicha construcción. De hecho, la globalización financiera y comercial fue un proceso clave en la configuración de las instituciones, reglas, normas y estándares comerciales y financieros en todo el mundo. Por lo tanto, el hecho de que los EE. UU. decidieran romper con esta dinámica representa un cambio cualitativo.

Precisamente, dentro de este marco de reglas y prácticas que estructuraron la globalización, China logró convertirse en la principal potencia comercial del mundo. Si comparamos ambos países, según los datos de la OMC, China es la primera potencia comercial del mundo. Concretamente, como puede verse en la figura 14, China es el primer exportador mundial de mercancías (12,8% del total mundial), seguido de los EE. UU. (con un 8,5%). En contraste, la Figura 15 muestra que los EE. UU. son la principal potencia importadora (13,2% del total) y China la segunda (con 10,8%). Sin embargo, si nos fijamos en el comercio de servicios, EE. UU. lidera las importaciones y exportaciones (con el 14 y el 9,8% del total respectivamente), frente al 4,6 y el 9,5% de China, que ocupa el quinto lugar en cuota de exportación.

La diferencia entre las importaciones y exportaciones totales refleja el déficit bilateral que tienen los EE. UU. con China. Este hecho es clave en los discursos que defienden la guerra comercial, ya que señalan que el déficit comercial es la causa de muchos de los desequilibrios de la economía estadounidense y, principalmente, es responsabilidad de China. Una de las claves de la estrategia de Donald Trump ha sido la reducción de este déficit, tanto con la imposición de aranceles como con el acuerdo comercial que alcanzó con China en enero de 2020 (Setser y Yalbir, 2020). Sin embargo, al final del primer mandato de Donald Trump, el acuerdo está lejos de cumplirse y el déficit alcanza un récord no visto desde 2018.

Más allá de los cupos comerciales de cada país, un aspecto fundamental en el análisis geoeconómico y geopolítico son los vínculos comerciales que cada país tiene en el mundo. Así, teniendo en cuenta 190 países, si analizamos qué país es más importante como socio comercial, el crecimiento de China desde su entrada en la Organización Mundial del Comercio es espectacular (Rajah y Leng, 2018). Así, en 2001, el 80% de los 190 países tenían un volumen de comercio con EE. UU. mayor que el de China. Para 2018, dos tercios de los países comercian más con China que con los EE. UU. (128 de 190). Específicamente, cerca de la mitad de los 190 países (90), comerciaron el doble con China que con los EE. UU. (Rajah y Leng, 2018).

### *Moneda y finanzas*

En el sistema monetario internacional, la moneda hegemónica debe cumplir tres condiciones básicas. En primer lugar, la moneda debe actuar como intermediario de los intercambios, sirviendo como medio de pago de las transacciones comerciales y financieras para el sector privado y como moneda de intervención de los intercambios para el sector público. La segunda, la moneda internacional debe desempeñar el papel de unidad de cuenta, siendo la principal moneda de facturación para los mercados mundiales (como materias primas o derivados) y moneda de anclaje para la fijación de los tipos de cambio de cualquier país. En tercer lugar, la moneda internacional debe actuar como reserva de valor, tanto para los inversores privados (mercados bancarios, bonos, etc.) como para los bancos centrales (reservas oficiales internacionales) (Aglietta y Coudert, 2015; Vázquez, 2020; Gourinchas, Rey y Suzet, 2019; Davis y Kent, 2020; Kim, 2020).

Cumpliendo estas condiciones, el papel del dólar en el sistema monetario internacional es clave, situándolo en el centro de las transacciones financieras y

comerciales. Así, la función esencial de la moneda hegemónica es proporcionar liquidez para facilitar las transacciones internacionales y operar como un activo seguro internacional en contextos de crisis (Gourinchas, Rey y Sauzet, 2019; Norrlöf, 2020). Para ello, EE.UU. emite grandes cantidades de valores seguros denominados en su moneda, que son absorbidos por el resto del mundo, dada la demanda de sus pasivos por parte de agentes externos, lo que permite relajar considerablemente las restricciones externas (Gourinchas, Rey, Suzet, 2019; Norrlöf, 2020). En esencia, dado el beneficio de este hecho con respecto a otros países del mundo, se conoce comúnmente como el "privilegio exorbitante del dólar" (Aglietta y Coudert, 2015; Vázquez, 2020; Gourinchas, Rey y Suzet, 2019; Kim, 2020).

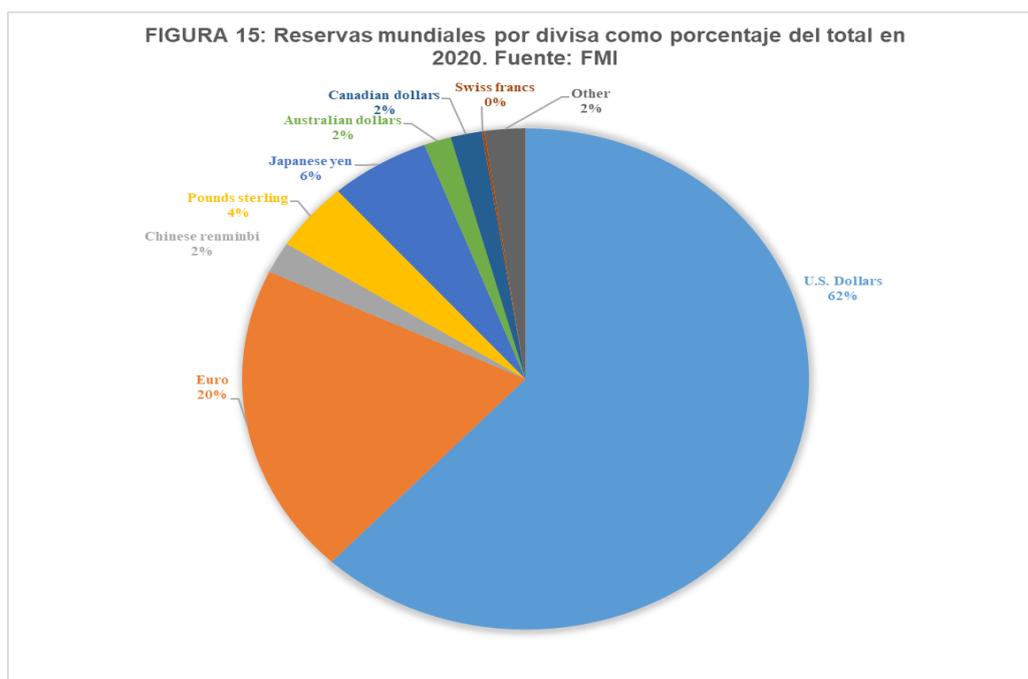
Como resultado, la moneda hegemónica no tiene limitaciones macroeconómicas para mantener la credibilidad de su propia moneda y no puede incurrir en riesgo de impago (Fields y Vernengo, 2011; Norrlöf, 2014). Además, como señala Norrlöf (2014), entre las ventajas del dólar también estaría la del señoreaje, la flexibilidad de la balanza de pagos y la autonomía política (Norrlöf, 2014), todo ello dentro de un marco estructural que genera ganancias comerciales, financieras y políticas a largo plazo (Norrlöf, 2014). De hecho, la balanza exterior de los EE. UU. refleja su papel de banquero mundial, por lo que el objetivo de las autoridades estadounidenses no es controlar el déficit por cuenta corriente, sino garantizar los mecanismos que perpetúan esa configuración del sistema monetario internacional centrada en el dólar (Norrlöf, 2014, 2020), algo que se ha venido demostrando cada vez más desde el decenio de 1980 hasta la actualidad (Barredo-Zuriarrain, 2016).

El dominio del dólar en el sistema financiero internacional se refleja de forma clara en los datos. Como puede verse en la Figura 15, en el primer trimestre de 2020, el dólar representaba el 62% de las reservas mundiales de divisas. La segunda moneda de reserva es el euro, que representa el 20% de las reservas totales. El yuan chino es la quinta moneda de reserva mundial, representando el 2% del total. Esto demuestra que no hay una correlación directa entre el tamaño de la economía china y el papel internacional del yuan. De hecho, se puede ver que el papel internacional del yuan es muy débil comparado con el tamaño del PIB y el comercio internacional de China.

Además, el dólar salió fortalecido de la crisis financiera de 2007 a pesar de que los EE. UU. fueron el epicentro de esta (Fields y Vernengo, 2011). Por tanto, el dólar mantiene su papel de valor refugio y como centro del sistema monetario internacional.

Así, según datos de diversas fuentes (BPI, FMI y SWIFT), lejos de un debilitamiento o pérdida de confianza en el dólar, en 2019 la moneda estadounidense representaba el 54,1% de los préstamos internacionales, el 40,8% de los pagos mundiales y el 61,7% de las reservas de divisas (Gourinchas, Rey y Sauzet, 2019). Así pues, la Reserva Federal sigue actuando como el banco central del mundo, algo que se reforzó tras la crisis de 2008 y la de 2020 (Brenner, 2020; Davies y Kent, 2020; Norrlöf, 2014).

Sin embargo, para el resto de los países del mundo, la supremacía del dólar es un problema financiero, ya que les obliga a mantener reservas en esta moneda para tener cierto margen de maniobra en las políticas monetarias, algo que acentúa la fortaleza y el dominio financiero de los EE. UU. (Vázquez, 2020; Costigan et al., 2017). Por otra parte, en la actualidad no existe una alternativa fuerte al dólar (Nörloff, 2014; Aglietta y Coudert, 2015).



En los últimos años, uno de los países con mayores reservas de dólares y valores del tesoro de los EE. UU. es China. Este hecho, más que un síntoma de debilidad refleja el nivel de integración y dependencia de China con respecto al sistema monetario internacional liderado por el dólar (Klein y Pettis, 2020). Por el contrario, aunque de forma incipiente, con el objetivo de ampliar su soberanía y capacidad de maniobra en el área geoeconómica, China ha iniciado un proceso de internacionalización de su moneda

para reducir la dependencia del (Kwon, 2015). En esta línea, la potencia asiática ha promovido el comercio bilateral del yuan con países como Rusia, Irán, Venezuela y Angola. Además, ha logrado que su moneda se incluya en la cesta de divisas con Derechos Especiales de Giro del FMI (Mathews y Selden, 2018).

En medio del gradual proceso de apertura del sistema financiero, China ha firmado acuerdos bilaterales y multilaterales para ampliar las líneas de intercambio con al menos 36 países y ha creado un contrato de futuros de petróleo denominado en yuan en la Bolsa Internacional de Energía de Shangai (Barredo-Zuriarrain y Molero-Simarro, 2018). Todo esto ha permitido que el yuan pase de menos del 1% de las reservas mundiales al 2% (Figura 15 y datos del FMI). Además, ha pasado del puesto 35 en 2010 a situarse entre la 5ª y 7ª posición de las monedas más utilizadas en las operaciones internacionales (Barredo-Zuriarrain y Molero-Simarro, 2018).

Sin embargo, por el momento, aunque algunos autores como Taskinsoy (2020) sostienen que el yuan está aumentando su atractivo como moneda internacional, está lejos de poder convertirse en un sustituto del dólar debido a la propia estructura de la economía china (Barredo-Zuriarrain y Molero-Simarro, 2018; Klein y Pettis, 2020). De hecho, como señala Nörloff (2014), aunque la potencia asiática u otros países superaran a los EE. UU. en aspectos clave, es difícil pensar que la potencia del dólar disminuya (Nörloff, 2014).

En la misma línea, según Gourinchas, Rey y Sauzet (2019), a corto y medio plazo, a pesar de sus disfunciones, el papel del dólar como moneda hegemónica está asegurado. Sin embargo, a largo plazo, el dominio del dólar está destinado a desaparecer. Dado que la liquidez del dólar es omnipresente en los mercados internacionales, resulta cada vez más evidente, con la disminución del tamaño relativo de los EE. UU. en la economía mundial, que puede surgir un nuevo dilema de Triffin (Gourinchas, Rey y Sauzet, 2019). Así pues, para Gourinchas, Rey y Sauzet (2019) los EE. UU. se enfrentan al moderno dilema del Triffin: con el tiempo, el país será demasiado pequeño para proporcionar activos seguros en dólares sin agotar su capacidad fiscal.

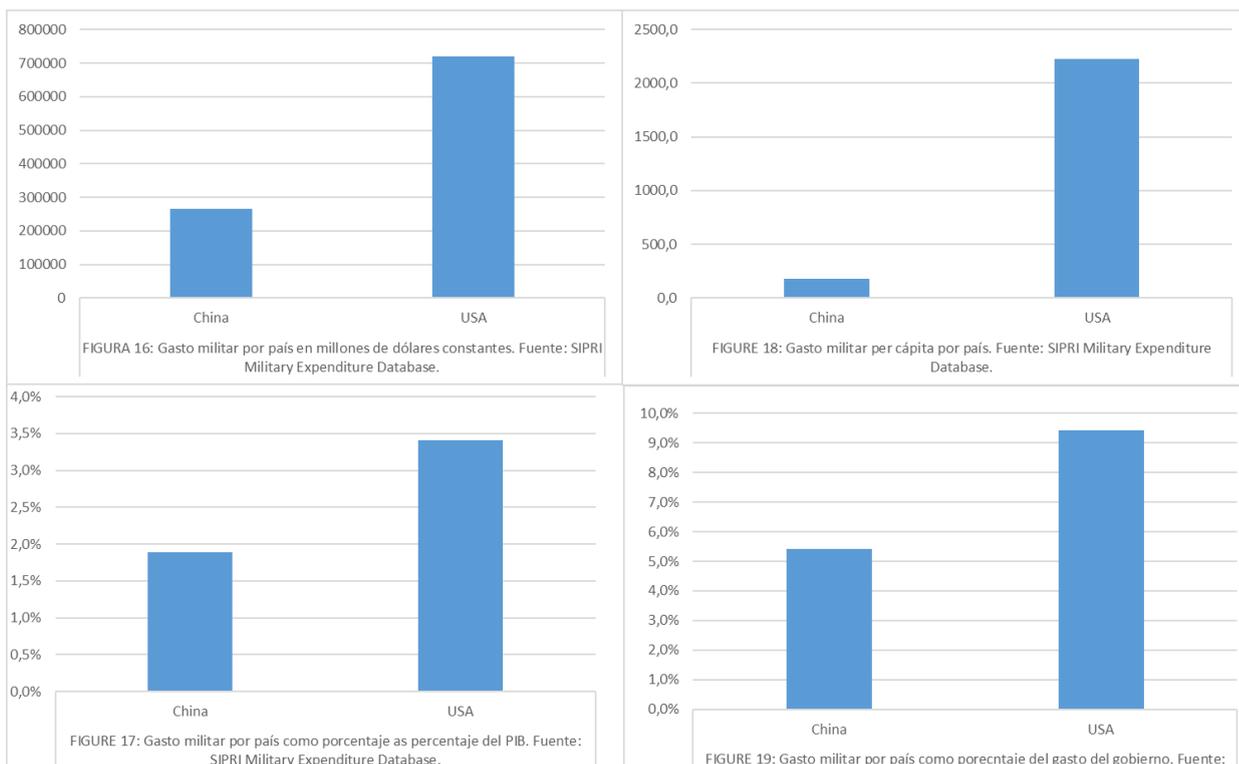
### *Área militar*

Al igual que en la esfera financiera, en el ámbito militar EE. UU. sigue siendo el líder con el ejército más poderoso del mundo (Brooks y Wohlforth, 2016; Vázquez, 2019). De hecho, siguiendo el índice desarrollado por Global Fire Power (2020), donde la

puntuación máxima es 0, EE. UU. ocupa el primer lugar con un índice de 0,0606, seguido de Rusia con 0,0681, China 0,691.

Como señalan Brooks y Wohlforth (2016), si bien los Estados pueden tener cierta flexibilidad para aumentar rápidamente la inversión en equipo militar, la capacidad de aumentar la fuerza militar real a corto plazo es muy limitada. Este proceso sería similar a cualquier inversión en desarrollo tecnológico (Brooks y Wohlforth, 2016). Sin embargo, se pueden observar ciertas tendencias a largo plazo en los datos sobre gastos militares (Brooks y Wohlforth, 2016). Así pues, como se muestra en las figuras 16 a 19, los EE. UU. superan a China en todos los aspectos, tanto en el gasto medido en millones de dólares constantes (718.689 frente a 266.449), como en el gasto per cápita en dólares (2.223,7 frente a 182,1). En proporción, el 1,9% del PIB de China y el 3,4% del PIB de los EE. UU., así como el 5,4% y el 9,4% del total de gasto del gobierno, respectivamente. A pesar de las grandes diferencias, el gasto de China ha aumentado considerablemente en los últimos decenios, duplicándose entre 2009 y 2019.

Por lo tanto, como señalan Brooks y Wohlforth (2016), el gasto militar acumulado a lo largo del tiempo produce niveles de desarrollo difíciles de igualar a corto y medio plazo, a pesar de la existencia de países con una gran capacidad de gasto. En otras palabras, los gastos militares acumulados a lo largo del tiempo generan un stock militar que no puede ser igualado aumentando el flujo de gastos a corto plazo (Brooks y Wohlforth, 2016). Por lo tanto, a partir de los datos de las figuras 16 a 19, se puede concluir que el gasto acumulado en las últimas décadas por los EE. UU. le da una ventaja decisiva, algo que China difícilmente puede igualar a pesar del aumento del gasto en los últimos años (que todavía está lejos de los EE. UU.).



## Discusión

El análisis por áreas muestra que los EE. UU. mantienen una tendencia de pérdida relativa de poder con respecto a China en los campos productivo, comercial y tecnológico. Sin embargo, sigue siendo claramente dominante en las esferas monetario-financiera y militar. Como señalan Arrighi y Silver (1999), el declive de las potencias hegemónicas comienza a reflejarse en las esferas productiva y comercial, algo que puede observarse en la relación entre los EE. UU. y China.

En términos más generales, el desplazamiento del centro de gravedad económico hacia Asia, y en particular hacia China, muestra que el orden hegemónico de posguerra no representa la correlación actual de fuerzas. Este proceso de cambio produce un deterioro en el poder de los EE. UU. como potencia hegemónica y en las estructuras del orden hegemónico que lidera. Así, hay descontento y pérdida de legitimidad en las normas, instituciones y estructuras dominantes, algo que no solo se manifiesta en las potencias emergentes (Lewis, 2018; Cooley y Nexon, 2020), ya que es la propia Administración Trump la que se disocia de elementos de dicho orden (Nörloff, 2020; Cooley y Nexon, 2020).

En esta línea, el contexto de suma positiva que se estableció con el orden hegemónico de posguerra entre las principales economías se convierte en un juego de suma cero y la hegemonía de los EE. UU. comienza a perder la capacidad consensuada que se había establecido en el marco forjado tras la II Guerra Mundial. Por lo tanto, las estructuras institucionales establecidas desde Bretton Woods no representan la correlación de fuerzas actual (Vázquez, 2019; Ugarteche, 2020).

En consecuencia, la nueva agenda de los EE. UU. rompe las reglas del multilateralismo de la globalización para promover relaciones bilaterales defensivas (Stokes, 2018), de modo que la guerra comercial y tecnológica iniciada por la nueva administración de los EE. UU. se traduce en una ofensiva para detener el asalto de China al liderazgo mundial (Kim, 2019; Layne, 2018). Así pues, las medidas proteccionistas de reducción del déficit y de recuperación del sector industrial son difícilmente compatibles con el papel del centro financiero mundial (Klein y Pettis, 2020).

Sin embargo, el giro de los EE. UU. en los últimos años no está exento de contradicciones. Como se ha señalado, el dólar salió fortalecido de la crisis de 2008 (Fields y Vernengo, 2011; Nörroff, 2014) y la Reserva Federal ha reforzado su papel durante la crisis derivada del coronavirus, proporcionando liquidez a diversos agentes privados e institucionales a nivel internacional (Brenner, 2020; Davies y Kent, 2020; Nörroff, 2020). La contradicción es mantener el papel del dólar con las intenciones de desacoplamiento político y comercial (Vázquez, 2020).

En relación con la crisis resultante de la COVID-19, esta ha acelerado las dinámicas y contradicciones señaladas. Por un lado, los EE. UU. han renunciado a liderar y coordinar una salida de la crisis, tanto a nivel sanitario como económico (Nörroff, 2020). En este sentido, la reciente ruptura con la Organización Mundial de la Salud sería otro caso de colisión frontal con las instituciones multilaterales, como ya ocurrió con la OMC o la OTAN. Sin embargo, la acción de la Reserva Federal ha reproducido ampliamente los esquemas de la salida de 2008, proporcionando liquidez en dólares de manera coordinada con los principales bancos centrales de países aliados (Brenner, 2020; Davies y Kent, 2020; Nörroff, 2020). Esto demuestra la intención de los EE. UU. de fortalecer el papel del dólar y el liderazgo financiero a nivel internacional (Nörroff, 2020).

Si los EE. UU. profundizan en la estrategia de desvinculación, la Reserva Federal podría tener problemas para continuar su papel y el dólar podría dejar de ser tan atractivo como moneda de reserva y de comercio mundial. De hecho, las sanciones impuestas por

la Administración Trump son una limitación del papel financiero de los EE. UU. Los países afectados por las sanciones (Rusia, Venezuela, Irán o China) se ven obligados a buscar alternativas al dólar, algo que, a medio plazo, podría hacer que las transacciones financieras dejaran de depender de la moneda hegemónica y, por lo tanto, perjudicar el papel central del sistema financiero estadounidense en todo el mundo. En otras palabras, las propias sanciones y las medidas proteccionistas pueden acelerar la necesidad de que los países afectados busquen alternativas (Desai, 2019; Cooley y Nexon, 2020).

China, por su parte, se encuentra en un punto de transición en el que se enfrenta a problemas derivados de su propio modelo de crecimiento en los últimos años, como la desigualdad, la contaminación o los problemas de exceso de capacidad (Vázquez y Orellana, 2020). La estrategia de Xi Jinping, que en gran medida tiene como objetivo encontrar una salida a estos problemas, lleva a China a desempeñar un papel más activo a nivel internacional. Esto se refleja en planes como la Nueva Ruta de la Seda o “Made in China 2025”, que aumentan las tensiones con EE. UU. (Vázquez y Orellana, 2020).

Sin embargo, al menos en la próxima década, el centro de la lucha por la hegemonía mundial y por el control de las reglas de esa estructura puede estar marcado por la guerra tecnológica. En esta línea, como señalan Kim, Lee y Kwak (2020) y Lewis (2018), en la actualidad el centro de la lucha entre las potencias se centra en el desarrollo de la tecnología y las normas que construirán el esqueleto de la cuarta revolución industrial, es decir, la 5G.

## **Conclusiones**

Como se ha demostrado a lo largo de este trabajo, el actual orden hegemónico liderado por los EE. UU. no representa la correlación de fuerzas actual. Si se analiza esta correlación de fuerzas en cinco áreas (productiva, tecnológica, comercial, monetario-financiera y militar), se observa que los EE. UU. siguen superando a China en términos generales.

Concretamente, el país asiático está empezando a rivalizar con el estadounidense en el ámbito de la producción, el comercio y, más recientemente, la tecnología, principalmente en tecnologías que pueden ser disruptivas, como el 5G. Sin embargo, la superioridad de los EE. UU. se manifiesta claramente en las esferas financiera, monetaria y militar. Además del hecho de que la potencia americana tiene el ejército más poderoso del mundo, el dólar sigue siendo la moneda hegemónica. Esto se refleja en las estrategias

de la Reserva Federal, tanto en la crisis de 2008 como en la de 2020, ya que ha actuado como el Banco Central del mundo.

En general, la correlación de fuerzas descrita anteriormente no está representada en el orden hegemónico actual, algo que se refleja en el deterioro de las normas e instituciones que lo representan. Este proceso significa que el poder estructural de este orden no puede funcionar de forma eficaz. Así, la guerra comercial, más allá de su impacto económico, representa la ruptura de las normas del orden hegemónico actual por parte del *hegemón*. En otras palabras, el actual poder hegemónico no se siente cómodo con las reglas e instituciones que dirige.

De esta manera, es posible describir tres tendencias futuras. Primero, la globalización comercial y financiera tal como la conocemos está en crisis, al igual que la estructura hegemónica en la que se desarrolló. En segundo lugar, los EE. UU. no tienen la intención, al menos a corto plazo, de generar mecanismos para promover la recuperación de la globalización liberal y multilateral. En tercer lugar, aunque China ha surgido como uno de los principales defensores del libre comercio, también está liderando la creación de nuevas instituciones y acuerdos internacionales.

Esta situación es común en contextos de crisis de los órdenes hegemónicos, lo que lleva a un aumento de las tensiones interestatales e interempresariales debido a la reconfiguración de las reglas de ese orden o a la construcción de uno nuevo.

Por consiguiente, la tendencia conduce a crecientes tensiones entre China y los EE. UU., que difícilmente se podrán resolver sin una reforma de las reglas, normas y estructuras que sustentan el orden hegemónico actual. Por tanto, el futuro del nuevo mundo tendrá que ver con la forma en que se canalicen esas tensiones, es decir, si el orden hegemónico admite una reforma que pueda incluir las demandas de China en una situación en la que todos ganen o si el enfrentamiento produce una regionalización del orden mundial en la que ambas potencias se dividan en regiones de influencia.

### **Bibliografía**

- Aglietta, M. y Coudert, V. (2015): *El dólar. Pasado, presente y futuro del sistema monetario*, Madrid: Capital Intelectual.
- Agnew, John A. (2005): *Geopolítica: una re-visión de la política mundial*, Madrid, Trama Editorial

- Allan, B., Vucetic, S. y Hopf, T. (2018): “The Distribution of Identity and the Future of International Order: China’s Hegemonic Prospects”, *International Organization*, 72(4) 1-31. doi: <https://doi.org/10.1017/S0020818318000267>
- Álvarez, I. (2013): *Financiarización, nuevas estrategias empresariales y dinámica salarial: el caso de Francia entre 1980-2010*, Tesis doctoral, Universidad Complutense de Madrid.
- Arrighi, G. (1994): *The Long Twentieth Century: Money, Power and the Origins of Our Time*, Londres: Verso.
- Arrighi, G. (2007): *Adam Smith en Pekín. Orígenes y Fundamentos del Siglo XXI*, Madrid: Ediciones Akal.
- Arrighi, G. y Silver, B. J. (1999): *Chaos and Governance in the modern world system*, Minneapolis, University of Minnesota Press.
- Barredo-Zuriarrain, J. (2016): “The Inherent Instability of National Monetary Power in the 21st Century: The Triffin Dilemma Revisited”, *Research in Political Economy*, (30), 91-123. doi: 10.1108/S0161-72302015000030B002
- Barredo-Zuriarrain, J. and Molero-Simarro, R. (2018): “¿Está China frente al dilema de Triffin?”, *XVI Jornadas de Economía Crítica*, España: Universidad de León.
- Brenner, R. (2020): "Escalating Plunder", *New Left Review*, (123), 5-22.
- Brooks, S. G., y Wohlforth, W. C. (2016): “The Rise and Fall of the Great Powers in the Twenty-first Century: China’s Rise and the Fate of America’s Global Position”, *International Security*, 40(3), 7-53.
- Cooley, A. y D. H. Nexon. (2020): *Exit from Hegemony: The Unraveling of the American Global Order*, Oxford University Press
- Castro, D., McLaughlin, M. y Chivot, M. (2019): “Who Is Winning the AI Race: China, the EU or the United States?”, *Center for data innovation*. <http://www2.datainnovation.org/2019-china-eu-us-ai.pdf>
- Costigan T., Cottle D. y Keys A. (2017): “The US dollar as the global reserve currency: implications for US hegemony”, *World Review of Political Economy* 8(1): 104-122.
- Davies, S. y Kent, C. (2020): “US dollar funding: an international perspective”, *CGFS Papers*, (65). *Banco de Pagos Internacionales*.
- Desai, R. (2019): “The Past and Future of the International Monetary System”, *Economic Revival of Russia*, 3, (61).
- Duménil, G. y Lévy, D. (2014): *La crisis del neoliberalismo*, Madrid: Lengua de Trapo.

- Dunford, M. y Liu, W. (2017): “A Century of Uneven and Combined Development: The Erosion of United States Hegemony and The Rise of China”. *MGIMO Review of International Relations*, 5, 7-32. Doi: 10.24833/2071-8160-2017-4-56-7-32.
- Feenstra, R. C., Inklaar, R. y Timmer, M. P. (2020): “The Next Generation of the Penn World Table”, *American Economic Review*, 105(10), 3150-3182. <https://www.rug.nl/ggdc/productivity/pwt/>
- Feng, E., Cheng, A., y Wilburn, T. (2019): “China’s tech giant Huawei spans much of the globe despite U.S. efforts to ban it NPR” <https://www.npr.org/2019/10/24/759902041/chinas-tech-giant-huawei-spansmuch-of-the-globe-despite-u-s-efforts-to-ban-it>
- Fields, D. y Vernengo, M. (2011): “Hegemonic currencies during the crisis”, *The Levy Economics Institute and Economics for Democratic and Open Societies*, Working Paper, (666).
- Gilpin, R. (2001): *Global Political Economy: Understanding the International Economic Order*, New York: Princeton University Press.
- Gindin, S. y Panitch, L. (2012): *The Making Of Global Capitalism: The Political Economy Of American Empire*, Londres: Verso.
- Global Fire Power (2020): “Military Strength Ranking 2020”. <https://www.globalfirepower.com/countries-listing.asp>
- Gourinchas, P., Rey, H., y Sauzet, M. (2019): “The international monetary and financial system”, *Annual Review of Economics*, 11(1), 859-893. doi:10.1146/annurev-economics-080217-053518
- Harvey, D. (2003): *The New Imperialism*, Oxford University Press, Oxford.
- Ikenberry, J., G., y Nexon, D., H. (2019): “Hegemony Studies 3.0: The Dynamics of Hegemonic Orders”, *Security Studies*, 28:3, 395-421, DOI: 10.1080/09636412.2019.1604981
- Global Innovation Index (2018): “The Global Innovation Index 2018: Energizing the World with Innovation” [https://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo\\_pub\\_gii\\_2018.pdf](https://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo_pub_gii_2018.pdf)
- Global Innovation Index (2020): “The Global Innovation Index 2020: Who Will Finance Innovation?” <https://cutt.ly/tfOHv2P>
- Iseri, E. (2007): “Neo-Gramscian Analysis of US Hegemony Today”, *School of Politics, International Relations and the Environment (SPIRE)*, Keele University

- Kai, J. (2017): *Rising China in a changing world. Power Transitions and Global Leadership*, Singapur: Palgrave Macmillan.
- Keohane, R. O. (2002): *Power and Governance in a Partially Globalized World*, London: Routledge.
- Kim, M. (2019): “A real driver of US–China trade conflict: The Sino–US competition for global hegemony and its implications for the future International Trade”, *Politics and Development*, 3 (1), 30-40.
- Kim, T., (2020): “The World’s Banker: On the Rise in U.S. Wealth Inequality: On the Rise in U.S. Wealth Inequality”, *Universidad de Harvard*  
[https://scholar.harvard.edu/files/taehoonkim/files/file\\_1\\_job\\_market\\_paper\\_8.pdf](https://scholar.harvard.edu/files/taehoonkim/files/file_1_job_market_paper_8.pdf)
- Kim, M., Lee, H., & Kwak, J. (2020): “The changing patterns of China's international standardization in ICT under techno-nationalism: A reflection through 5G standardization”, *International Journal of Information Management*, 54, 102145. doi:10.1016/j.ijinfomgt.2020.102145
- Kindleberger, C. P. (1996): *World economic primacy: 1500 to 1990*, Oxford, New York: Oxford University Press
- Klein, M. y Pettis, M. (2020): *Trade Wars Are Class Wars*, Yale University Press
- Kwon, E. (2015): “China’s Monetary Power: Internationalization of the Renminbi”, *Pacific Focus*, 30(1), 78-102. doi <https://doi.org/10.1111/pafo.12038>
- Lewis, J. A. (2018): "Technological Competition and China", *Washington, DC, Centro de Estudios Estratégicos e Internacionales*.
- Li, M. (2017): “Profit, Accumulation, and Crisis: Long-Term Movement of the Profit Rate in China, Japan, and the United States”, *The Chinese Economy*, 50(6), 381-404. <https://doi.org/10.1080/10971475.2017.1379935>
- Mathews, J. A., y Selden, M. (2018): “China: the emergence of the petroyuan and the challenge to US Dollar hegemony”, *The Asia-Pacific journal: Japan focus*, 16(22), 1-12.
- Molero-Simarro, R. (2014): “La distribución primaria como factor determinante de la relación entre crecimiento económico y desigualdad de la renta: el caso de la China de la reforma (1978-2007)”, *Tesis doctoral, Universidad Complutense de Madrid*. <https://eprints.ucm.es/25595/>

- Morrison, W. (2019): “China’s Economic Rise: History, Trends, Challenges, Implications for the United States”, *Congressional Research Service*, <https://fas.org/sgp/crs/row/RL33534.pdf>
- Nexon, D. H., y Neumann, I. (2017): “Hegemonic-order Theory: A Field-Theoretic Account.”, *European Journal of International Relations*, 24(3):662–86.
- Norrlöf, C. (2014): “Dollar hegemony: A power analysis”, *Review of International Political Economy*, 21:5, 1042-1070, DOI: 10.1080/09692290.2014.895773
- Norrlöf, C. (2020): “Is COVID-19 the end of US hegemony? Public bads, leadership failures and monetary hegemony”, *International Affairs*, 96(5), 1281–1303.
- Parmar, I. (2018): “The US-led liberal order: imperialism by another name?”, *International Affairs*, 94(1), pp. 151-172
- Rajah, R., y Leng, A. (2018): “The US-China Trade War. Who dominates global trade?”, *Global Economic Futures project at the Lowy Institute* Lowy <https://interactives.loyyinstitute.org/charts/china-us-trade-dominance/us-china-competition/>
- Setser, B. y Yalbir, D. (2020): “Slouching Toward Phase One”, *Council on Foreign Relations* <https://www.cfr.org/blog/slouching-toward-phase-one>
- Steinberg, F. (2010): “China, EE. UU. y el futuro de Bretton Woods II”, *Revista de Economía Mundial*, (25), 109-129.
- Stokes, D. (2018): “Trump, American hegemony and the future of the liberal international order”, *International Affairs*, 94. 133-150. doi: <https://doi.org/10.1093/ia/iix238>
- Strange, S. (1988): *States and Markets*, Londres: Pinter.
- Taskinsoy, J. (2020): “Diminishing Dollar Hegemony: What Wars and Sanctions Failed to Accomplish, COVID-19 Has”, Doi: 10.2139/ssrn.3613367
- Ugarteche, Ó. (2018): *Arquitectura financiera internacional. Una genealogía (1850-2015)*, México DF: Akal.
- Ugarteche, Ó. (2020): “The War on Trade and its Theoretical Implications”, *World Economics Association (WEA) Conferences, No. 1 2020*, Trade Wars after Coronavirus, Economic, political and theoretical implications
- Vázquez, J. (2019): “Caos sistémico: de la decadencia estadounidense al auge chino”, En Guzmán, A., et al (Ed.). *Sinergia Digit@ 1: Aportes a la Educación Superior Virtual* (pp. 25-43). Ediciones Summa. <https://cutt.ly/9fnzLSC>

- Vázquez, J. (2020): “Límites del liderazgo estadounidense de la globalización financiera”, En Guzmán, A., et al (ed.). *Diálogo de ciencias sociales, económicas y administrativas: perspectivas, tendencias y retos*, Bogotá: Ediciones Summa.
- Vázquez, J. y Orellana, D. (2020): “¿Hacia un cambio de modelo en la economía china?”, en CUIICID (ed.), Madrid: Tirant Lo Blanch.
- Wagner, H. (2019): “On the (Non-) sustainability of China’s Development Strategies”, *The Chinese Economy*, 52(1), 1-23.  
<https://doi.org/10.1080/10971475.2019.1580822>
- Wallerstein, I. (1984): *The Politics of the World-Economy: The States, the Movements, and the Civilization*, Nueva York: Cambridge University Press.
- Winecoff, K.W. (2020): “The Persistent Myth of Lost Hegemony, Revisited: Structural Power as a Complex Network Phenomenon”, *European Journal of International Relations*, 26(S1):209–252.
- Zhu, M., Zhang, L., Peng, D. (2019): “China’s Productivity Convergence and Growth Potential—A Stocktaking and Sectoral Approachs”, *Working Paper No. 19/263, FMI*. <https://n9.cl/3e0>

## **El proceso de transformación de la economía de Polonia, ¿un milagro económico?**

**Alberto Escribano López (aescr01@ucm.es)**

*Universidad Complutense de Madrid*

### Resumen:

Desde 1989 la economía de Polonia ha experimentado un exitoso proceso de transformación económica. En la literatura económica, el éxito de dicho proceso está frecuentemente asociado a las políticas neoliberales aplicadas durante los primeros años de la década de los 90, la denominada Terapia de Choque. Sin embargo, a lo largo de esta investigación se va a considerar que el exitoso proceso de transformación de la economía de Polonia no es únicamente resultado de la aplicación efectiva de dichas políticas, sino que el posterior éxito cosechado no podría ser entendido sin las políticas orientadas hacia la acumulación y sin la adhesión de Polonia a la UE, que ha permitido alcanzar importantes niveles de desarrollo socioeconómico.

Macroeconómicamente, el proceso de transformación es visto como un proceso exitoso, que ha ayudado a Polonia a prosperar económica y socialmente; pero desde la perspectiva social y a pesar de los avances obtenidos, el proceso de transformación no ha conducido una mejora sustancial en el ámbito social que permitan equiparar a Polonia con los países más avanzados de la Unión Europea.

Palabras clave: transformación económica; éxito económico; terapia de choque; Unión Europea; Mejora social.

### Abstract:

Since 1989, Poland's economy has undergone a successful process of economic transformation. In the economic literature, the success of this process is associated with the neoliberal policies applied during the first years of the 90s, i.e. shock therapy. However, throughout this investigation the success of the process of transformation of Poland's economy will not be considered as the result of the effective application of political policies, but the conclusion is that the subsequent success reaped could not be understood without the policies oriented towards accumulation and without Poland's

accession to the EU, which has allowed it to reach important levels of socio-economic development.

Macroeconomically, the transformation process is seen as a successful process, which has helped Poland prosper economically and socially; but from the social perspective and the weight of the progress made, the transformation process has not led to a substantial improvement in the social sphere that would equip Poland with the most advanced countries in the European Union.

Keywords: economic transformation; economic success; shock therapy; European Union; social improvement.

JEL: F0, I31, O5, O11, P20.

## **1. Introducción**

Hace treinta años, Polonia emprendió un viaje de transformación económica.

El curso político y económico de la nación se redirigió masivamente gracias a un esfuerzo inmenso de la sociedad, y a un conjunto de reformas emprendidas que motivaron un cambio positivo importante en términos políticos y económicos.

El éxito económico de Polonia está frecuentemente asociado en la literatura económica con el proceso de transformación neoliberal, la denominada Terapia de Choque que sufrió Polonia durante la década de los años noventa, y que se materializó en una serie de reformas encaminadas a la adhesión a la Unión Europea durante finales de la década de los noventa y principios de los dos mil; y con la posterior incorporación de Polonia a la Unión Europea en el año 2004, que abrió nuevos horizontes de crecimiento y marcó el éxito de la transformación económica. Además, tras más de veinticinco años de crecimiento ininterrumpido, Polonia ha sido la única economía de la Unión Europea que no ha sufrido los efectos de la crisis económica de 2008.

Sin embargo, el rápido ascenso económico de Polonia creó nuevos desafíos. La destrucción creativa en la que se basó el proceso de crecimiento durante los primeros años también causó importantes cambios sociales que desafiaron la resistencia de la población local y que en la actualidad permanecen vigentes.

Partiendo de este contexto, a través de esta investigación se pretende analizar el exitoso proceso de transformación económica iniciado por Polonia en el año 1989, cuyos

antecedentes se remontan al proceso de transformación democrática de los años ochenta, y las implicaciones sociales del mismo. Profundizar en su estudio es una cuestión fundamental para determinar si el exitoso proceso de transformación se ha traducido en una mejora del nivel de vida de la sociedad polaca.

Una vez definido el objeto de la investigación, se procede a explicitar las hipótesis que guiarán la línea de investigación de este trabajo:

*Primera hipótesis.* El exitoso modelo de crecimiento económico experimentado por Polonia ha generado un elevado crecimiento económico con un escaso impacto en términos sociales; lo cual se traduce una relación débil entre el crecimiento económico y la mejora social del país.

*Segunda hipótesis.* La debilidad entre la relación entre el crecimiento económico y la mejora social – primera hipótesis- se explica por un modelo que tiene su origen en las reformas implantadas durante el proceso de transformación, Plan Balcerowicz, durante los primeros años de la década de los noventa.

*Tercera hipótesis.* La adhesión de Polonia a la Unión Europea ha reducido la relación débil entre el crecimiento (2004-actualidad) y la mejoría social generada durante la primera etapa del periodo de transformación (1989-2004).

El motivo principal que suscita el desarrollo de la siguiente investigación reside, en primer lugar, en el interés por el proceso de transición de la economía socialista a la economía de mercado, y en particular en el caso de Polonia, por ser el primer país post-comunista en Europa en iniciar reformas democráticas incluso antes de la caída del Muro de Berlín, así como por ser un modelo que ha pasado a la historia como prueba de que los procesos de transformación hacia el libre mercado pueden producirse democrática y pacíficamente (Klein y García, 2012). Asimismo, en el caso de Polonia y a diferencia del resto de países post- socialistas, en donde se llevaron a cabo estrategias de estabilización de carácter más gradual, no puede hablarse de proceso de transición sino de transformación, lo cual va a motivar un desarrollo económico distinto.

En segundo lugar, y en relación con lo anterior, el caso polaco es un caso único dentro de las economías postsoviéticas, ya que Polonia no solo puede verse como un ejemplo de transformación y modernización económica exitosa. El exitoso proceso de transformación y el denominado actual “milagro económico polaco” es un fenómeno novedoso dentro de la literatura económica mundial, y a pesar del gran desarrollo

económico que ha experimentado el país en los últimos treinta años no ha recibido tanta atención como casos de estudio similares como los BRICS o los Tigres Asiáticos.

La investigación se estructura en torno a cinco partes que siguen a esta introducción. Comenzaré presentando un debate teórico sobre qué ventajas e inconvenientes tuvo la aplicación de estrategias gradualistas o de choque durante la década de los años noventa; y sobre cómo la terapia de choque aplicada en Polonia ha condicionado el proceso de transformación y en particular los éxitos de carácter social del país. A continuación, se procederá a analizar la transformación de carácter político y económico sufrida por Polonia en el periodo de tiempo comprendido entre la década de los años ochenta y 2004. Después, en el cuarto apartado, se estudiará el comportamiento que ha experimentado la economía de Polonia durante el periodo de tiempo comprendido entre la adhesión a la UE en el año 2004, y el estallido de la crisis económica en el año 2008. Tras haber analizado el proceso de transformación económica y política sufrida por Polonia desde la caída de la URSS hasta la actual crisis económica, en el quinto apartado, se analizarán las consecuencias de índole social surgidas de dicho proceso de transformación. Por último, se recogerán las principales conclusiones obtenidas de la investigación.

## **2. Debate teórico**

De manera previa al análisis del proceso de transformación que tuvo lugar en Polonia a principios de la década de los años noventa, resulta pertinente realizar un repaso a la literatura académica, con respecto, al debate teórico que tuvo lugar entre las dos escuelas de transformación económica, la denominada terapia de choque y el enfoque gradual; y sobre cómo la terapia de choque condicionó el proceso de transformación económica.

### *2.1.1 Debate sobre las ventajas en inconvenientes de las estrategias “gradualistas” y de choque de los años noventa.*

El proceso de transición económica en los países socialistas de Europa del Este se fundamentó en tres políticas económicas dirigidas a la liberalización económica, la estabilización macroeconómica y a la privatización. El contenido de las políticas implementadas en los países post-socialistas fue similar, sin embargo, la velocidad de implementación de dichas políticas varió sustancialmente de un país a otro.

En la literatura económica, existen dos escuelas de transformación económica ampliamente conocidas: la denominada terapia de choque y el enfoque gradual. La terapia

de choque se fundamenta en la implementación acelerada de todas las reformas anteriormente mencionadas en un periodo de tiempo concreto; mientras que el gradualismo, por su parte, difunde la puesta en funcionamiento de varias reformas durante un periodo de tiempo prolongado, considerando las cambiantes circunstancias económicas y políticas.

La viabilidad de estos dos enfoques se cuestiona teórica y empíricamente. A nivel teórico, cada escuela sostiene que la transformación es únicamente viable si se siguen sus prescripciones políticas. Y a nivel empírico, existe un desacuerdo entre los países que adoptaron la terapia de choque y sus resultados reales (Hall, Elliot, 1999).

Durante el proceso de transición económica que experimentaron las economías socialistas de Europa del Este, surgió el debate sobre si tenía más sentido implementar la denominada terapia de choque o más bien impartir un enfoque más gradual, a la vez que se planteaba cuál debía de ser la velocidad óptima, la secuencia y el contenido de la política de reformas implementadas a partir de 1989. La respuesta a dichas preguntas resulta importante para comprender cómo fue el proceso de transición económica que experimentaron las economías socialistas y para entender las lecciones que pueden extraerse de la experiencia de otros países (Piatkowski, 2018).

¿Cuáles fueron los argumentos que hubo detrás de la terapia de choque aplicada en Polonia y la República Checa y otros países de la región? Los defensores de este enfoque como Leszek Balcerowicz, el arquitecto del proceso de reforma polaco, o Vaclav Klaus, su análogo checo, enumeraron una serie de argumentos.

Los ideólogos del proceso de transformación en Polonia y República Checa argumentaban que un proceso acelerado y decisivo de liberalización, estabilización y privatización de las economías comunistas se antojaba indispensable para crear una masa crítica de cambio y así poder prevenir el retorno del comunismo. Asimismo, afirmaban que únicamente mediante un proceso de cambio radical se podían cambiar de manera creíble las expectativas de las personas y de las empresas para ajustarse rápidamente a la nueva realidad capitalista.

También reclamaban que los procesos de reforma post-transición no solo debían de ser rápidos sino también profundos e intensivos, ya que las reformas tenían que ir encaminadas hacia el crecimiento del sector privado, la eliminación de las rentas

monopólicas y a la reducción de la corrupción para mejorar la asignación del capital y endurecer las restricciones presupuestarias de las empresas estatales.

Además, los partidarios de la terapia de shock creían en las virtudes que un proceso rápido de privatización ofrecía. El objetivo de la privatización residía en estimular el desarrollo del sector privado, intensificar la productividad y limitar el potencial de las obligaciones fiscales potenciales.

Leszek Balcerowicz y otros terapistas a favor del shock argumentaron que el shock posterior al proceso de transición y la posterior recesión económica resultaban inevitables, dado que las deficiencias y las distorsiones heredadas del sistema comunista no podían ser corregidas de forma inmediata.

Finalmente, los defensores de la terapia del choque reconocieron que el rápido establecimiento de dichas reformas dio sus frutos, ya que países que implementaron un proceso de reforma acelerado, como Polonia o en los Estados Bálticos de Letonia o Estonia, evidenciaron síntomas de recuperación y crecimiento antes que países que implementaron reformas sometidas a una velocidad inferior.

Al otro lado del debate, los gradualistas divergían con los postulados formulados por la terapia de choque y argumentan que la terapia de choque generaba más shocks. Establecían que como consecuencia de las erróneas y mal aconsejadas políticas formuladas por el Consenso de Washington, el proceso de transición de las economías poscomunistas fue un fracaso, ya que a pesar de las elevadas expectativas surgidas al inicio de dicho proceso, treinta años después de la transición, la mayoría de los países postsocialistas han experimentado niveles de desarrollo inferiores a los esperados y la mitad de ellos han fracasado en el intento de converger con el mundo occidental. (Piatkowski, 2018).

Los gradualistas criticaron el ritmo al que se implementaron las reformas durante el proceso de transición, señalando las desventajas que tuvo la implementación acelerada de los procesos de liberalización, estabilización y privatización, al prestar una menor importancia a los procesos de institucionalización y de regulación del mercado y al contribuir a una recesión más profunda de lo esperado. Asimismo, criticaban el ritmo al que se implementó el proceso de privatización, dado que los terapistas a favor del shock asumieron que una rápida privatización por sí misma ayudaría a reestructurar las empresas estatales y a maximizar el impacto económico. Sin embargo, desde el gradualismo

afirmaban que dicho proceso de privatización resultó ser inefectivo dada la ausencia de instituciones sólidas y mercados funcionales.

Los críticos con la terapia de choque destacaban la importancia de la superación de la liberalización de los precios, la estabilización macroeconómica y la apertura comercial. Argumentaban que el proceso de liberalización de precios fue demasiado abrupto, dado que el repentino cambio en los niveles de los precios relativos hizo que muchas empresas estatales no fueran competitivas limitando la oportunidad de ajustarlas, reformarlas y reestructurarlas. Como resultado de ello, muchas empresas estatales se declararon en quiebra, motivando que los países se adentraran en crisis económicas y se agravasen los costes sociales.

Asimismo, los partidarios de las reformas graduales también argumentan que la terapia de choque descuidó el proceso de transición mediante la construcción de infraestructura, la inversión en capital humano y la reforma del entorno empresarial, afirmando que el fervor ideológico por reducir la presencia del Estado en dicho proceso dejó a la transición sin rumbo.

Por último, los gradualistas afirmaban, aunque de forma irónica, que los terapeutas de choque actuaban como los bolcheviques de mercado, ya que de la misma manera que los bolcheviques, los defensores de la terapia de choque utilizaron los mismos métodos radicales para transformar la economía, pero en esta ocasión, la dirección fue la opuesta.

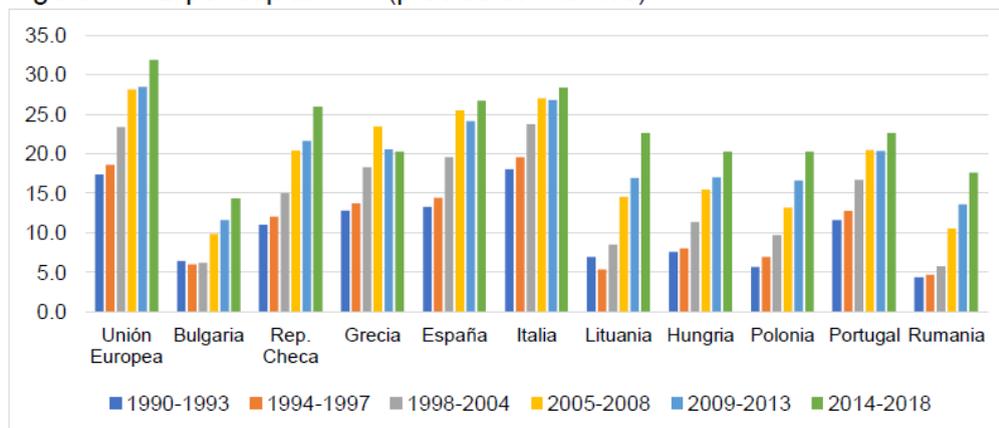
La imagen ofrecida por proceso de transformación económica que experimentaron las economías socialistas de Europa del Este al inicio de la década de los años noventa parece estar mucho más matizada de lo planteado a ambos lados del debate. En la práctica, la diferencia en las políticas aplicadas ha sido menor que la implícita por la retórica de ambos lados del debate, dado que algunas reformas requerían del choque mientras que otras deberían haber sido más graduales (Piatkowski, 2018).

### *2.1.2 Debate sobre en qué medida la terapia de choque aplicada ha condicionado el proceso de transformación económica*

La transición de Polonia a la economía de mercado tras el proceso de liberalización política y económica iniciado en el año 1989 es considerada como una de las transiciones más exitosas de todas las economías postsoviéticas. Sin embargo, más allá de estas consideraciones, son dos las cuestiones que determinan el éxito de Polonia: 1) el ritmo de crecimiento mantenido desde el año 1992, el cual ha sido superior a otras economías en

transición, que le ha permitido converger, en términos de PIB per cápita, con otras economías europeas (Figura 1); y 2) su integración en la Unión Europea, lo cual le ha permitido alcanzar importantes niveles de desarrollo socioeconómico.

Figura 1. PIB per cápita PPA (precios constantes)



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de AMECO, 2019.

Desde la literatura económica, el éxito que Polonia ha venido cosechando en los últimos años suele estar atribuido a la terapia de choque, un paquete drástico de reformas económicas liberalizadoras que Polonia adoptó rápidamente tras el periodo de dominación soviética y que sentó las bases para un nuevo proceso de mejora económica.

El proceso de estabilización y liberalización económica produjo resultados positivos: los precios fueron puestos en libertad y todas las subvenciones destructivas fueron abolidas; el nuevo sistema eliminó las carencias y el racionamiento de productos básicos; se logró establecer un sistema legal sólido que garantizaba los derechos de propiedad y la libertad económica; las nuevas instituciones capitalistas instauradas, como los bancos privados y las bolsas de valores, comenzaron a funcionar cumpliendo con todos los estándares internacionales; y la apertura del entorno externo favoreció el comercio internacional y ayudó a generar un crecimiento sostenible. A pesar de que el proceso de privatización fue lento y complejo, Polonia pudo construir un sector privado eficiente y competitivo, con empresas tecnológicamente avanzadas y gobernando bajo las prácticas corporativas occidentales, contribuyendo a reestructurar la producción, aumentar la capacidad productiva y a generar unas bases sólidas de empleo doméstico (Kawalec, 2010).

A pesar de su introducción apresurada y del alto coste social generado, la terapia de choque resultó ser exitosa, ya que resultó ser la política correcta establecida en el momento adecuado para Polonia; porque objetivo de la transición polaca no era restaurar el antiguo sistema, como fue el caso de China o Vietnam, sino reemplazarlo por uno totalmente nuevo, y el radicalismo fue el precio a pagar (Piatkowski, 2018).

Continuando con esta línea argumental, diferentes autores destacan la importancia de la terapia de choque en el proceso de transformación de la economía de Polonia. Sin embargo, señalan más allá de esta, la existencia de otros factores que han contribuido al proceso de transformación y que resulta necesario tenerlos en consideración, ya que la experiencia de Polonia es un caso atípico y se debe de desconfiar a la hora de extraer lecciones de la utilización de políticas neoliberales como políticas útiles para ayudar a economías en transición.

Autores como Marcin Piatkowski (2018) y José Comas (1985) señalan que Polonia, a pesar de décadas de estancamiento y de mala gestión durante el periodo comunista, poseía una serie de condiciones preexistentes -instituciones públicas, infraestructuras, bajos niveles de corrupción, acceso a la educación- diferenciadoras al resto de regímenes socialistas que facilitaron e hicieron posible el proceso de transformación.

Otros como Kolodko (2005), afirman que la terapia de choque resultó ser una respuesta efectiva al estancamiento económico de la Polonia comunista, pero que el éxito económico no podría ser entendido sin la Estrategia para Polonia (1994-1997), ya que “ solo una combinación adecuada de dos políticas: una política de cambio de sistema, la terapia de choque, y una política de desarrollo orientada hacia la acumulación y a la asignación eficiente de capital, ofrece la oportunidad de un rápido crecimiento económico”; y sin adhesión a la Unión Europea (2004) , que abrió nuevos horizontes de crecimiento y permitió alcanzar importantes niveles de desarrollo socioeconómico.

Por tanto, es posible afirmar que la terapia de choque no fue la responsable única de la reanimación de Polonia, sino que más bien eliminó las desventajas sociales y económicas que durante el periodo comunista habían estado frenando el desarrollo económico de Polonia, y que a partir de su aplicación se fueron sentando las bases para el inicio del proceso de transformación hacia el nuevo sistema económico.

### **3. Antecedentes históricos: De la economía planificada a la incorporación a la Unión**

#### *3.1 Transformación democrática: de la revolución política a la conformación del primer gobierno*

En Polonia, los levantamientos nunca fueron hechos aislados. Tras el fin de la II Guerra Mundial, la rebelión, la protesta y los movimientos de resistencia popular se convirtieron en una constante histórica. Con carácter casi cíclico se repitieron las huelgas y los levantamientos: en junio de 1956 los obreros en Poznan; en marzo de 1968, los estudiantes en Varsovia y en otras universidades; en diciembre de 1970, en los puertos de Gdansk, Szczecin y Gdynia; en junio de 1976, en Ursus y Radom, y finalmente, en agosto de 1980, las huelgas en el Báltico, que concluyeron con la fundación de Solidaridad (Comas y Azcárate, 1985).

Sin embargo, la huelga de 1980, que se extendió por más de 18 ciudades antel descontento por la subida de los precios y del coste de la vida, fue una demostración de desafío sin precedentes. A medida que transcurría la huelga el astillero Lenin de Gdansk se fue convirtiendo en un foco de democracia popular: los trabajadores fueron ampliando sus peticiones, no querían que sus condiciones laborales siguieran estando bajo el control directo de los apparatchicks del partido, querían un sindicato independiente propio y el derecho a negociar e ir a la huelga. Sin esperar al permiso de las autoridades, acordaron en votación formar ese sindicato y lo denominaron Solidaridad (Klein y García 2012).

En solo un año, Solidaridad, dirigido por Lech Walesa, se extendió por el país a un ritmo desaforado y contaba ya con diez millones de miembros. Tras haber conquistado el derecho a negociar, Solidaridad empezó a realizar avances concretos: una semana laboral de cinco días en lugar de seis y mayor participación en la gestión de las fábricas. Cansados de vivir en un país que rendía culto a una clase obrera idealizada que en realidad abusaba de los trabajadores reales, los afiliados de Solidaridad denunciaban la corrupción y la brutalidad de los funcionarios de un partido que no respondían ante el pueblo de Polonia, sino ante los burócratas de Moscú.

En septiembre de 1981, durante la celebración del primer congreso nacional del sindicato, los miembros del sindicato estaban dispuestos a llevar su movimiento a una nueva fase. Solidaridad se transformó en un movimiento revolucionario que aspiraba a hacerse con el control del Estado y que contaba con un programa económico y político alternativo para Polonia.

Ante la creciente ambición de Solidaridad y bajo la intensa presión soviética, el máximo dirigente de Polonia, el mariscal Jaruzelski, declaró la ley marcial en diciembre de 1981, detuvo, encarceló a la mayoría de los dirigentes de Solidaridad y prohibió el sindicato. A pesar de su prohibición, Solidaridad pasó a la clandestinidad y su leyenda no hizo más que agrandarse, hasta tal punto que, en 1983, a Lech Walesa le fue concedido el premio Nobel de la Paz (Klein y García, 2012).

En 1988, una vez que había remitido el terror provocado por la ofensiva inicial, los trabajadores polacos volvieron a organizar huelgas masivas. Ante la situación catastrófica de una economía en caída libre y un nuevo régimen moderado en Moscú – el de Mijaíl Gorbachov-, el gobierno comunista a través de los acuerdos de la Mesa Redonda optó por ceder, legalizando el sindicato y accediendo a sus pretensiones de presentarse como partido político en las elecciones parcialmente libres de junio de 1989 al Sejm y al Senado (De la Fuente y Cervera, 2000).

Contrariamente a las expectativas de las autoridades, Solidaridad obtuvo una gran victoria al hacerse con el 99 de 100 escaños del Senado y con 160 de los 161 escaños en el Sejm. El 24 de agosto de 1989, Tadeusz Mazowiecki tomó posesión como primer ministro y forzó la convocatoria para la celebración de las elecciones presidenciales totalmente libres en mayo de 1990, en las que Lech Walesa fue elegido presidente de Polonia (De la Fuente y Cervera, 2000).

### *3.2 Transformación económica: de la terapia de choque a la recesión postcrisis*

#### *3.2.1 Situación de partida*

A pesar de que la situación política se había clarificado tras los acuerdos de la Mesa Redonda concluidos en 7 de abril de 1989 entre Solidaridad y el gobierno comunista, en el frente económico la situación era catastrófica. En la década de 1980 la deuda de Polonia se había inflado hasta los 50 millones de dólares, o lo que es lo mismo, a casi dos tercios de su PIB. La inflación, desatada por la relajación de décadas de controles de precios artificiales, había alcanzado en el año 1989 niveles del 350%, avanzando rápidamente hacia la hiperinflación; el ingreso y la productividad estaban disminuyendo y la escasez crónica privaba a los consumidores de sus necesidades básicas y los bienes disponibles se volvieron extremadamente caros. Asimismo, y debido a que el zloty, la moneda polaca, no era convertible y estaba oficialmente sobrevaluada, el contrabando y la evasión fiscal habían remplazado al comercio internacional (Herrero, 1995). Cuando la situación

económica era prácticamente insostenible, se aprovechó el clima de apertura política para dar el paso definitivo: se inició una reforma de carácter radical, cuyo objetivo residía en la sustitución de la planificación por una economía de mercado privatizada y un gobierno democrático multipartidista, a partir de lo cual, Polonia esperaba poder alcanzar rápidamente el éxito económico y social (Marvin, 2010).

Para evitar que la transición tuviera lugar en un entorno marcado por los desequilibrios a los que había conducido la estrategia anterior se decidió poner en marcha también un riguroso plan de ajuste destinado a corregir los desequilibrios monetarios, puestos de manifiesto a través de la inflación, el déficit fiscal y el déficit exterior por cuenta corriente. (Herrero, 1995).

El ministro de finanzas del nuevo gobierno formado en septiembre, Leszek Balcerowicz, lanzó el 1 de enero de 1990 un plan de estabilización que habría de convertirse en un símbolo de la terapia de choque y en la primera experiencia de su género en un país del Este. El plan fue diseñado por un equipo de expertos polacos, con la ayuda de asesores occidentales, entre ellos el economista de la Universidad de Harvard, Jeffrey Sachs y David Lipton; y fue financiado por el FMI y el Banco Mundial.

A pesar de la firme voluntad del gobierno y del pueblo polaco, las dificultades con las que se toparon tanto los cambios institucionales como el proceso de estabilización obligaron a prolongar su vigencia más allá de lo previsto. Ante estas circunstancias, para conocer el impacto de las medidas que condujeron a la recesión, resulta necesario conocer las principales líneas del proceso de reforma iniciado en 1990, y sus primeros resultados (Herrero, 1995)

### *3.2.2 Plan Balcerowicz: Principales líneas de la reforma y sus primeros resultados*

El Plan Balcerowicz perseguía, a corto plazo, la estabilización de la economía polaca centrando su atención en la reducción de la inflación, y, a largo plazo, transformar el sistema de economía planificada en un sistema orientado al mercado (Piatkowski, 2018). Para ello, el Plan estaba enfocado en tres direcciones principales, en donde la mayor parte de las medidas recogidas estuvieron encaminadas a detener el aumento de los precios y a acabar con las tensiones inflacionistas (Herrero, 1995).

En primer lugar, se liberalizaron todos los precios -excepto los precios socialmente más sensibles, como los de la calefacción, la electricidad y el gas, que aumentaron gradualmente- que hasta ahora habían sido controlados por el Estado. La liberalización de

los precios tuvo como objetivo eliminar la mala asignación, reactivar los mercados en la línea de oferta y demanda, eliminar la escasez y lograr una masa crítica de cambio hacia la construcción de una economía de mercado de alto funcionamiento (Piatkowski, 2018).

Segundo, el programa tenía como objetivo restablecer la estabilidad macroeconómica, restringir la galopante hiperinflación, la cual superaba el 350% en el año 1989 y estabilizar el presupuesto (gráfico 2). Bajo el Plan, la moneda polaca, el zloty, fue devaluada y fijada al dólar y se prohibió la financiación del déficit presupuestario por parte del banco central. Se iniciaron discusiones sobre la reestructuración de la deuda extranjera. Las tasas de interés se incrementaron para amortiguar la inflación y la tributación corporativa se extendió a todas las empresas estatales y se indexó la inflación. Asimismo, las restricciones presupuestarias para las empresas se endurecieron. En definitiva, el efecto de estas medidas fue un dramático ajuste de las políticas fiscales y monetarias (Piatkowski, 2018).

Tercero, el Plan Balcerowicz introdujo reformas orientadas al mercado encaminadas a abrir la economía al comercio y a la competencia, permitiendo la quiebra de empresas estatales y la comercialización de los bancos. Se dismantelaron los monopolios comerciales, se inició la privatización de pequeños establecimientos -tiendas, pequeñas industrias, etc.- y los subsidios a la producción fueron eliminados. Los monopolios de comercio exterior fueron eliminados y reemplazados por aranceles aduaneros. El zloty se hizo convertible para transacciones de cuenta corriente en exportaciones e importaciones y se creó una agencia antimonopolio. Asimismo, el Plan Balcerowicz incluía una reforma de la administración pública y la introducción de instituciones básicas de la economía capitalista como la Bolsa (Piatkowski, 2018).

Este conjunto de reformas se implementó a una velocidad sin precedentes, entrando en vigor el 1 de enero de 1990, apenas cuatro meses después del establecimiento del primer gobierno poscomunista. A partir de la puesta en marcha de este programa, se pretendía que Polonia saliera de la profunda crisis económica, redujera la escasez permanente, incluso la de los productos más básicos y construyera credibilidad entre los acreedores para reestructurar la gran deuda externa del país (Piatkowski, 2018).

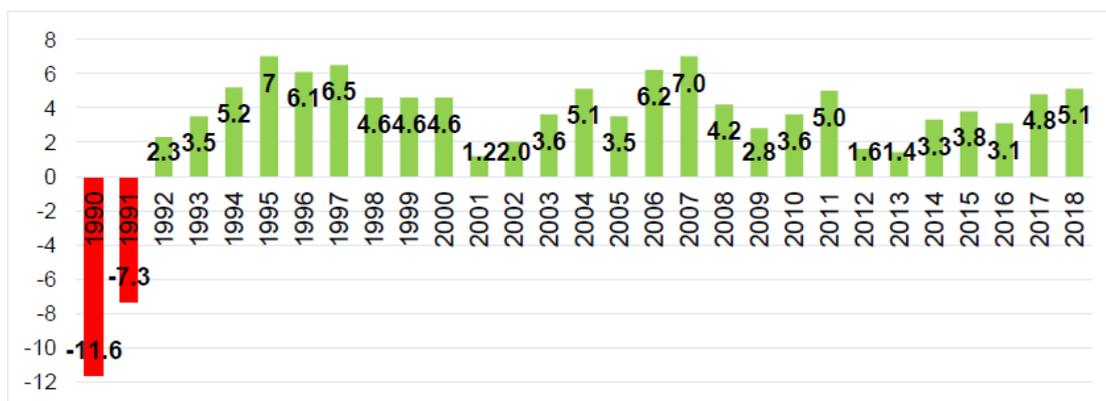
El éxito que el Plan Sachs-Balcerowicz cosechó en los primeros meses de 1990 hizo presagiar una rápida reducción de los importantes desequilibrios que presentaba la economía polaca antes de que se iniciaran las reformas; sin embargo y desgraciadamente, este éxito inicial no tuvo la continuidad ni los resultados previstos (Herrero, 1995).

Una de las principales características de este periodo fue la hiperinflación de corta duración, que se desencadenó por la eliminación de los subsidios y la liberalización de los precios. Durante los años 1989 y 1990, la tasa anual de inflación fluctuó bastante, alcanzando en la segunda mitad del año 1990 valores del 685%. Ante esta situación, la respuesta del Banco Nacional de Polonia (NBP) fue fijar el tipo de cambio del zloty frente al dólar estadounidense, ya que se suponía que el tipo de cambio fijo serviría como un compromiso creíble en la lucha contra la inflación. La fijación del zloty polaco contuvo la hiperinflación y a finales de 1991, la inflación volvió a los niveles registrados en 1988, de alrededor del 60% adoptando una tendencia a la baja. Sin embargo, el hecho de fijar el tipo de cambio fijo del zloty frente al dólar, generó un deterioro de la competitividad externa de la economía polaca viéndose reflejado en una disminución de la relación entre las exportaciones y el PIB (Belka, 2013).

Las autoridades polacas eran conscientes de que esta opción, de supeditar objetivos como el manteamiento de la producción y del empleo al objetivo de acabar con la inflación, supondría utilización de una política fiscal, y, sobre todo, de una política monetaria de carácter marcadamente restrictivo que tendría efectos perjudiciales sobre la producción y podía originar un dramático crecimiento de los niveles de desempleo. A pesar de ello, no se pusieron en práctica medidas que compensasen estos efectos porque pensaban que la eliminación de una serie de actividades productivas durante el proceso de transición era un fenómeno saludable. Solo después de la breve pero contundente purificación que la economía polaca experimentaría con la supresión de estas actividades sería posible emprender un proceso de crecimiento sano, viable a largo plazo y generador de empleo (Herrero, 1995).

La evolución de la economía polaca durante los años 1990-1991 mostró claramente lo erróneo de estos argumentos (figura 2). Esta evolución puso de manifiesto que en lugar de suscitarse una rápida recuperación después de un breve proceso de destrucción creativa, lo que se produjo fue un auténtico derrumbe de la producción y del empleo, dado que ni la producción ni el empleo mostraron síntomas claros de recuperación (Herrero, 1995).

Figura 2. Evolución de la Economía de Polonia 1990-2018 (porcentaje del PIB)



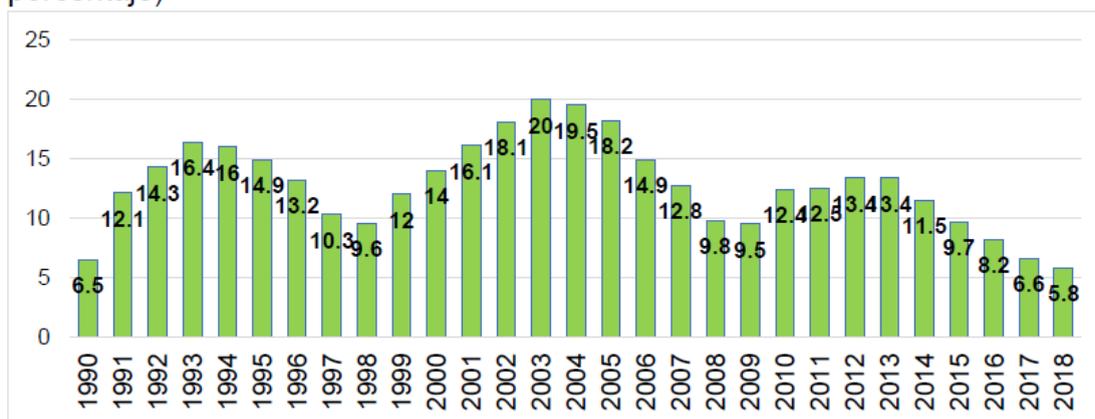
Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de Eurostat, 2019

En el año 1990, Polonia entró oficialmente en una fase de recesión transitoria con una caída del crecimiento del PIB del 11,6%. Sin embargo, la reducción de la producción comenzó incluso antes, en el primer trimestre de 1989, donde fue un 6 % menor que en el último trimestre. Las razones que explican una caída tan drástica de la producción nacional son las siguientes: en primer lugar, las empresas no pudieron adaptarse repentinamente a las nuevas realidades del libre mercado, dado que muchas de ellas continuaron produciendo cosas que nadie quería, a precios a los que la recién formada competencia no podía enfrentarse; en segundo lugar, muchas empresas, como consecuencia del proceso de privatización y de la evolución del sector servicios – anteriormente inexistente y que alcanzó el 46 % del PIB – redujeron sus poderes de producción y en determinados casos, tuvieron que ser liquidadas; y finalmente, el repentino colapso del mercado de Comecon, compartido por todos los regímenes comunistas, motivó que todos los países exportadores a Rusia se vieran afectados, generándose problemas con las cuentas vencidas por cobrar y por pagar (Balcerowicz, Blaszczyk y Dabrowski, 1997).

Inmediatamente después de la implementación de la terapia de choque, se produjo un auténtico derrumbe de los niveles de empleo, con una repercusión especialmente importante en el incremento de los niveles de desempleo. Del mismo modo que ocurrió con la inflación, las predicciones iniciales sobre el desempleo fueron erróneas y todas las críticas fueron dirigidas al Plan Balcerowicz, el cual, el primer año de su implementación vio como los niveles de desempleo se vieron incrementados en un 2,5%. Esta tendencia continuó aumentando hasta alcanzar en el año 1993 el 16,4 % (Figura

3). Entre 1990 y 1993, el número de población activa disminuyó de 17.7 millones a 15.2 millones de personas. Solo en el año 1990, Polonia perdió 1.25 millones de empleados y en 1991, 0.7 millones (Oficina de Estadísticas de Polonia).

Figura 3. Evolución de la tasa de desempleo en Polonia, 1990-2018 (en porcentaje)



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de Eurostat, 2019

Asimismo, como consecuencia del proceso de privatización, durante los primeros años posteriores a la introducción del Plan de Estabilización, Polonia experimentó una profunda reasignación de los recursos del sector público al privado. Como ejemplo de esta reasignación, durante 1989 y 1991, el número de empleados de las grandes empresas estatales disminuyó a más de 3 millones, reduciéndose así la proporción del empleo en el sector público de un 75 % a un 50%.

Desde el punto de vista social, un aspecto sorprendente de la política macroeconómica aplicada durante los primeros años de la Transición (1990-1992) fue una mejora de la distribución del ingreso como consecuencia del aumento del gasto social público en siete puntos porcentuales, de un 25,2% en 1990 al 32,2% en 1992, debido al incremento del nivel de transferencias del Estado a personas físicas – de un 10,6% en 1990 a un 19,9% en 1992-. Este incremento mitigó el aumento de la desigualdad global del ingreso que habría dado lugar a una mayor desigualdad de remuneraciones (Prasad, Keane, 2001).

A partir del año 1992, la economía polaca se estabilizó, el crecimiento económico alcanzó resultados positivos y se produjo una correlación en la mejora de los indicadores

macroeconómicos, como la inflación el aumento de la inversión y de la producción industrial, que, en el año 1993, coincidió con los niveles alcanzados en el 1988 (Balcerowicz, Blaszczyk y Dabrowski, 1997). Sin embargo, el crecimiento económico no se vio acompañado de una reducción de los niveles de desigualdad, ya que, a partir del año 1992 se produjo un progresivo incremento de la desigualdad de remuneraciones y de la supresión de un considerable número de puestos de trabajo. Como consecuencia del aumento de los niveles de desempleo, la disminución de los ahorros del sector agrícola y del cierre de muchas empresas estatales, los niveles de pobreza se vieron aumentados, produciéndose una desigual distribución de la misma. Además, el gasto social público se estabilizó, situándose en torno a niveles del 30% Prasad, Keane, 2001).

### *3.3 Proceso de corrección y reforma política y económica: de la estrategia para Polonia a las reformas previas a la adhesión a la Unión Europea.*

La actuación de Polonia durante el proceso de transición no puede ser únicamente analizada por el impacto de las políticas iniciales desplegadas en el periodo de tiempo comprendido entre 1989 y 1991, dado que resulta necesario tener una perspectiva más amplia sobre el proceso de reforma que ha experimentado la economía polaca durante los últimos treinta años. Las elementales reformas iniciadas en 1989 se vieron acompañadas de medidas que corrigieron los excesos y los abusos de la doctrina de shock, fortaleciendo los mercados y construyendo instituciones inexistentes. El proceso de reforma a largo plazo se vio culminado con el ingreso de Polonia en la Unión Europea en el año 2004 (Piatkoswki,2018).

De este modo, el conjunto de reformas desplegadas tras el proceso de reforma post-Balcerowicz pueden estructurarse en dos: la Estrategia para Polonia o el denominado Plan Kolodko y las reformas previas al proceso de adhesión a la UE.

#### *3.3.1 Estrategia para Polonia o Plan Kolodko (1994-1997)*

El segundo periodo de reforma, tras periodo inicial de choque, se inició en el año 1994 bajo la implementación de un complejo programa de reformas estructurales y un acelerado crecimiento económico. La estrategia para Polonia continuó con las líneas correctoras iniciadas durante el inicio del periodo de transformación, pero corrigiendo, al mismo tiempo, los errores evidenciados. Los medios de política económica no fueron confundidos con sus fines, sin embargo, el doctrinarismo neoliberal fue abandonado por un enfoque pragmático basado en el racionalismo económico (Kolodko, 2009).

La Estrategia para Polonia o el Plan Kolodko fue desarrollada e implementada por Grzegorz W. Kolodko, Viceprimer ministro y Ministro de Finanzas de Polonia en el gobierno de coalición del partido poscomunista (SLD) y el partido campesino (PSL). El principal objetivo del “Plan” era reducir los costes sociales de las reformas, mejorar la equidad social y acelerar la creación de instituciones para apoyar un crecimiento más rápido y preparar a Polonia para su futura adhesión a la Unión Europea. En línea con esta estrategia, el gobierno polaco fortaleció el proceso de negociación salarial entre los empresarios y los trabajadores, inició un proceso de reforma del sistema de pensiones, incrementó la inversión en capital humano y mejoró la gobernanza de los activos del Estado. Este conjunto de medidas también incrementó los ahorros domésticos, introdujo frenos sistemáticos en la política fiscal y promovió las exportaciones. Asimismo, introdujo medidas para reformar y fortalecer la capacidad de la administración pública. Y finalmente, se otorgó la total independencia al banco central.

La estrategia, que tuvo un papel crítico en la ampliación de los efectos positivos del Plan Balcerowicz, mitigó el costo social y completó las bases para el desarrollo a largo plazo. Y la creación de instituciones de economía de mercado, permitió el acceso de Polonia en el año 1996 a la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) (Piatkoswki, 2018).

Durante la implementación de la Estrategia, la economía polaca logró un éxito espectacular y en ese momento fue reconocida como el indiscutible líder de los cambios post-socialistas. Polonia logró las tasas de crecimiento más elevadas en todo el periodo posterior a 1989, excediendo un crecimiento del 6 % anual entre 1994 y 1997, la deuda pública se redujo radicalmente de aproximadamente el 87 % del PIB en 1993 al 46 % a finales de 1997 y la inflación se redujo en dos tercios, del 38 % en 1993 al 13 % en 1997(Kolodko, 2009). Durante este periodo, el desempleo disminuyó en un millón de personas debido a una política activa de empleo que aprovechó los instrumentos fiscales y crediticios subsidiarios, y la desigualdad de ingresos aumentó ligeramente (Kolodko, 1999)

### *3.3.2 Reformas previas al proceso de adhesión a la Unión Europea (1998-2004)*

La estrategia para Polonia fue seguida por un conjunto de reformas que permitieron el acceso de Polonia a la Unión Europea en el año 2004. En 1999, el gobierno posterior a Solidaridad con Leszek Balcerowicz liderando nuevamente la agenda económica

introdujo una nueva serie de reformas. Entre ellas se encontraban un nuevo sistema de pensiones, que transformó el antiguo sistema de pago por uso en un sistema de contribución definida de tres pilares. Como resultado de ello, los incentivos para la oferta laboral mejoraron y los pasivos fiscales disminuyeron a largo plazo. Asimismo, también se introdujo una importante reforma educativa, que amplió el periodo de duración de la educación obligatoria y alineó el sistema educativo terciario con el marco de Bolonia de la UE. Y Finalmente, se implantó una innovadora reforma de la administración local que descentralizó la toma de decisiones, mejoró la autoridad fiscal y fortaleció la gobernanza (Piatkowski, 2018).

La implementación de este conjunto de reformas coincidió con un periodo de sobre enfriamiento de la economía que ponía fin a la exitosa dinámica de crecimiento económica desplegada con el establecimiento de la Estrategia para Polonia o el Plan Kolodko, y con la fase final del proceso de integración europea (1998-2004)

En un intento por combinar el liberalismo ortodoxo con el populismo de Solidaridad, a finales de la década de los noventa e inicios de los dos mil, se puso fin a la dinámica exitosa de crecimiento económico despegada durante la etapa anterior, y la economía polaca entró en una fase de desvanecimiento y enfriamiento. La respuesta al por qué del enfriamiento de la economía tras una etapa de exitoso y espectacular crecimiento económico se encuentra en la aplicación de una política económica incorrecta basada en un concepto teórico incorrecto. El neoliberalismo polaco combinado con el populismo de derechas no podía dar lugar a más, pero si impedir la prosperidad (económica) y conducir a la economía al estancamiento, con unos costes sociales enormes y unos efectos económicos muy pobres (Kolodko, 2009).

Como resultado de la política de enfriamiento de la economía, la tasa de crecimiento del PIB disminuyó de un 6,5 por ciento en el segundo trimestre de 1997 a un 1,2 por ciento en el cuarto trimestre de 2001. Como ocurrió al inicio de la década de los años 90, y de forma contraria a lo que se pretendía, se produjo un alto déficit presupuestario, duplicándose respecto al año 1997, y a principio de la década de los dos mil, Polonia tuvo que hacer frente a una depresión (Kolodko, 2009).

Desde el punto de vista social, durante este periodo se produjo un incremento de la desigualdad de ingresos como consecuencia de los cambios estructurales y tecnológicos de la economía que desplazaron la demanda laboral del sector público al sector privado y de los trabajadores manuales a los altamente cualificados, y a los cambios producidos

en el mercado laboral. Asimismo, durante este periodo tuvo lugar un incremento de los niveles de desempleo, produciéndose un incremento de más de un millón en el número de personas desempleadas, y de los niveles de pobreza (Brzezinski, Jancewicz, Letki, 2013)

#### *4.Situación Actual*

Como es observable en el apartado sobre la transformación política y económica, las decisiones adoptadas en aquel momento, especialmente las relacionadas con la aplicación de la terapia de choque, fueron tomadas bajo la premisa de realizar las reformas necesarias para transformar el sistema de economía planificada en un sistema orientado al mercado en el menor tiempo posible con el objetivo de sufrir en menor medida los costes de carácter político y social que dicho proceso de reforma traería asociado.

Analizando los resultados del proceso de transformación iniciado en el año 1989 y finalizado en el año 2004 con la adhesión a la UE, es observable que Polonia, en comparación con otros países de la región, ha sido una de las economías que ha experimentado mayores y más acelerados niveles de crecimiento. Sin embargo, el proceso de transformación generó importantes problemas, la mayoría en la esfera social; en relación con el aumento de los niveles de desempleo, desigualdad, ingresos y desarrollo desigual.

Una vez analizado los procesos transformación política y económica bajo la óptica planteada de que el modelo de crecimiento económico desplegado por Polonia, especialmente durante la fase inicial del proceso de transformación – primeros años de la década de los 90-, generó una relación débil entre el crecimiento y la mejoría social; es el momento de analizar cuáles fueron los efectos políticos, económicos y sociales que tuvo la entrada de Polonia en el libre mercado europeo, así como el estallido de la crisis económica en el año 2008. Para ello, se introduce una nueva hipótesis: si la adhesión de Polonia a la UE ha reducido la relación débil de crecimiento y mejoría social, tratando de responder a la pregunta de cuál ha sido el comportamiento de la economía polaca desde su adhesión a la UE en el año 2004 hasta la actualidad.

Por tanto, en este apartado para analizar el comportamiento que ha experimentado la economía polaca en los últimos 15 años, dicho periodo se dividirá en dos subetapas: la primera comprendida entre los años 2004-2008, correspondientes a la integración de Polonia en el mercado comunitario; y una segunda, comprendida entre los años 2008 y

2013, en donde se analizará la respuesta de la economía de Polonia al estallido de la crisis económica en el año 2008.

#### *4.1 La integración de Polonia en el mercado comunitario (2004-2008)*

La adhesión de Polonia en la UE ha tenido un impacto positivo en la estabilidad macroeconómica y el crecimiento económico de Polonia. La integración de Polonia en el mercado comunitario le ha permitido modernizar sus procesos económicos y consolidarse como un lugar atractivo para la inversión extranjera.

Sin embargo, es necesario tener en cuenta que ciertos efectos de la integración de Polonia en la UE ya eran visiblemente evidentes durante el periodo de preadhesión. Durante el periodo de transformación iniciado a principios de la década de 1990, Polonia inició un complejo proceso de reformas destinadas a la introducción de la economía de mercado, ya que era una de las condiciones previas para la adhesión de la UE. Por un lado, la adhesión de Polonia a la UE fue un efecto final del proceso de transformación económica y por el otro, creó una oportunidad única para un mayor crecimiento de la economía polaca.

Además, el proceso de integración de Polonia en la UE se produjo en paralelo a otros acontecimientos de la economía mundial, como el periodo de recuperación económica comprendido entre el año 2004 hasta el estallido de la crisis financiera y económica en el segundo semestre de 2008. Por lo tanto, el desarrollo económico de la economía polaca no solo puede estar vinculados a la membresía de Polonia en la UE, sino también a una serie de factores diferentes (Sroczyńska y Toporowski, 2009).

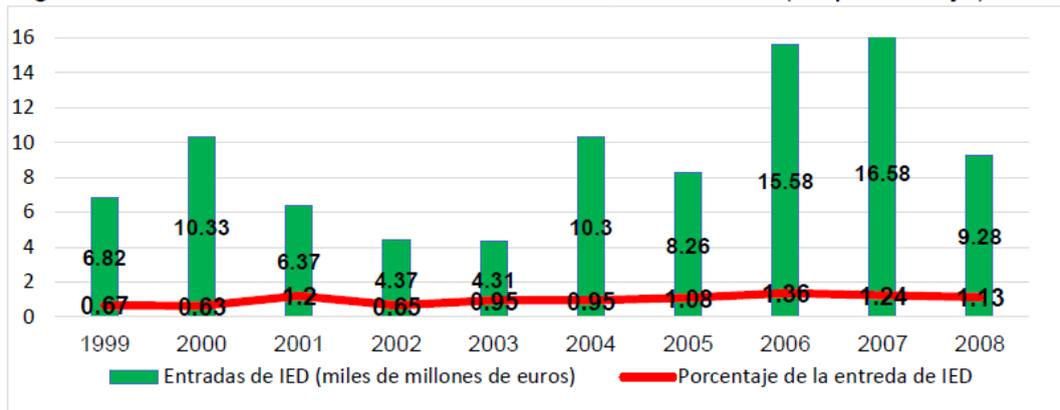
##### *4.1.1 Perspectivas macroeconómicas: Razones del éxito económico*

Desde el punto de vista del crecimiento, previamente a la adhesión los expertos habían pronosticado un crecimiento dinámico de la economía de Polonia como resultado de la convergencia con las economías de los Estados Miembros de la UE-15. El informe de preadhesión, mediante un análisis ex ante de los efectos de la adhesión, estimaba que la tasa de crecimiento económico promedio de Polonia excedería el 5 por ciento los primeros cinco años de membresía. Este pronóstico se basó en la creciente importancia del comercio exterior, las transferencias financieras y una entrada importante de capital extranjero, atribuida a las condiciones óptimas y favorables para realizar inversiones en Polonia, una mayor contabilidad financiera y la eliminación de barreras al libre flujo de capital (Sroczyńska y Toporowski, 2009).

La adhesión de Polonia a la UE estimuló el crecimiento de la economía polaca ya que durante el periodo de tiempo comprendido entre 1998-2003, periodo previo a la adhesión, la tasa de crecimiento económico fue del 3,4% mientras que, durante periodo posterior a la adhesión, 2004-2008, se registró una tasa de crecimiento económico del 5,2 % (Eurostat, 2019).

La demanda de inversión fue el motor clave del crecimiento económico de Polonia durante del periodo de adhesión. El aumento de la demanda de inversión durante primeros años de adhesión estuvo acompañado por un aumento de la formación bruta de capital fijo -en el año 2003 la FFCF representaba el -0.1% mientras que en el año 2007 era del 17.6%-, resultado de la importante entrada de Inversión Extranjera Directa y una mayor confianza de los inversores en el mercado polaco (Kolodziejczyk, 2016). Como resultado de la adhesión y de la situación económica estable, Polonia disfrutó de una imagen más positiva como país más seguro y atractivo para los inversores, ya que durante el periodo comprendido entre los años 2004 y 2008 el valor de las entradas de IED fue mucho mayor que en el periodo preadhesión llegando casi a los 51 millones de euros y alcanzando niveles de récord en los años 2006 y 2007 (gráfico 6). Sin embargo, las entradas de IED en Polonia no pueden analizarse únicamente en función de los efectos de la adhesión a la UE, ya que Polonia cuenta con una serie de factores internos -el acceso a un personal altamente cualificado, unos costes laborales relativamente bajos, su ubicación estratégica, los incentivos de inversión ofrecidos: las Zonas Económicas Especiales (ZEE)- que los inversores califican de gran importancia. De este modo, la IED se ha convertido en un factor clave para el desarrollo económico de Polonia, ya que ha mejorado la eficiencia de las operaciones, la difusión de tecnologías, así como la producción y la exportación de bienes altamente procesados y de alto consumo de capital (Sroczyńska y Toporowski, 2009).

Figura 4. Entradas totales de IED en Polonia, 1999-2008 (en porcentaje)

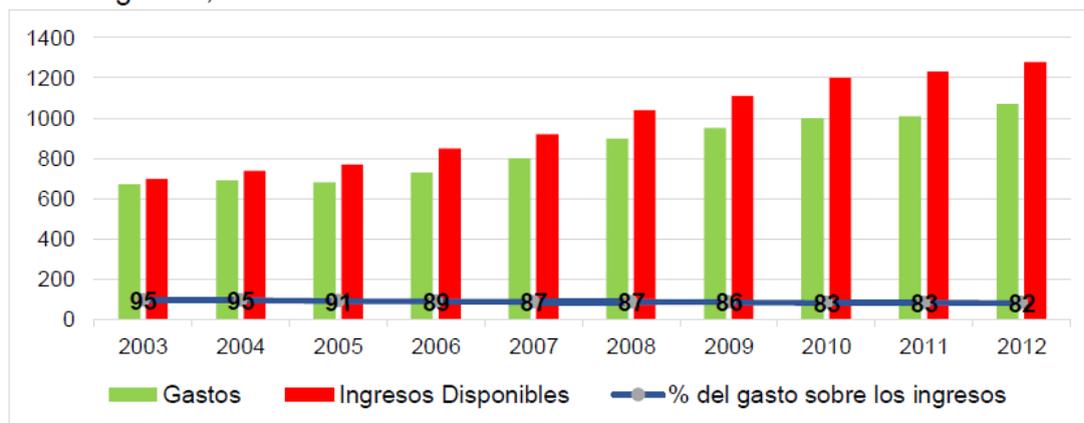


Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de Eurostat, 2019

El incremento del comercio exterior fue otro de los factores claves del crecimiento económico experimentado por Polonia tras su adhesión a la UE. La adhesión de Polonia a la UE fue aprovechada por las empresas nacionales para fortalecer su posición en el mercado interno y en el ámbito internacional. La mayor participación de Polonia en el mercado interno, aprovechando las ventajas comparativas de su producción, la política comercial común y los denominados reembolsos de exportación, se tradujo en un aumento sustancial del comercio exterior y en una mayor apertura comercial (Sroczyńska y Toporowski, 2009).

Otro de los factores que evidencian el crecimiento económico de Polonia es el incremento del consumo de los hogares como consecuencia del aumento del ingreso de los hogares y del aumento de su poder adquisitivo (Sroczyńska y Toporowski, 2009). Tras la adhesión, los hogares registraron mayores niveles de consumo ya que el nivel de gastos per cápita, ha ido creciendo a un ritmo más lento que los niveles de ingresos. Esto demuestra que antes de la adhesión, los polacos destinaban el 95% de sus ingresos para cubrir sus gastos básicos pero que, tras la adhesión, sus ingresos destinados a cubrir sus gastos básicos se han visto reducidos un 8% (Figura 5).

Figura 5. Nivel de ingresos y gastos mensuales per cápita y proporción de gastos sobre ingresos, 2003-2012



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de Eurostat, 2019

Además de los factores anteriores, el aumento de la productividad laboral tuvo un gran impacto en las altas tasas de crecimiento económico registradas por Polonia durante los primeros años de la adhesión. El incremento de la productividad laboral de Polonia desde el momento de su integración le ha permitido “ponerse al día” con los países líderes de por aquel entonces – República Checa, Hungría y Eslovenia- y convertirse en uno de los líderes regionales en efectividad laboral. El aumento de la productividad laboral combinada con el incremento de los salarios motivó que la economía polaca fuera más competitiva y sus exportaciones fueran más sólidas (Kałużyńska, Karbownik, Burkiewicz, Janiak y Jatzak, 2014).

Gran parte del progreso económico desplegado por Polonia en el periodo posterior a la adhesión se debe en parte a los fondos estructurales de la UE que contribuyeron al desarrollo y a la modernización del país, a la intensificación de inversiones y a la construcción de capital humano. Se estima que Polonia, entre el periodo de tiempo comprendido entre el 1 de mayo de 2004 y el 31 de diciembre de 2008, recibió 26.500 millones de euros del presupuesto de la UE, lo cual ha supuesto un crecimiento anual del PIB de entre 0,3 y 0.7 puntos porcentuales (Sroczyńska y Toporowski, 2009).

Desde la adhesión a la UE, Polonia ha visto cómo la inversión, tanto pública como privada, se ha visto mejorada gracias en parte al principio de cofinanciación, dado que la entrada de fondos estructurales de la UE promueve la inversión y aumenta la relación de inversión entre 2 y 4 puntos porcentuales (Belka, 2013).

La entrada de fondos de la UE, a través de la inversión en recursos físicos y de capital humano, condujo a la acumulación de capital y a una mayor productividad laboral. De acuerdo con los datos proporcionados por Eurostat, 2019, casi el 60% de los fondos recibidos en el periodo 2004-2008 se destinaron al desarrollo y a la modernización de la infraestructura básica como las plantas de tratamiento de aguas residuales y al sistema de carreteras.

A partir de la política de cohesión, Polonia ha podido comprobar cómo su capacidad de innovación, investigación y desarrollo, y emprendimiento y desarrollo del capital humano se ha visto mejorada. La inversión en capital humano ha contribuido a aumentar la matriculación en la educación terciaria y ha alentado a las empresas a ofrecer capacitación formal a sus trabajadores; el alto potencial de las exportaciones polacas le ha permitido competir en el mercado global de los bienes creativos, y los proyectos destinados a construir y a modernizar las infraestructuras han ayudado a mejorar el desempeño ambiental de Polonia. Asimismo, el efecto de los fondos de la política de cohesión es importante y positivo para la creación de empleo, ya que en el periodo 2004-2008, gracias, en parte a estos fondos, la tasa de desempleo disminuyó de un 19,5% a un 9,8% (Belka,2013).

Desde la adhesión a la UE, la Política Agraria Común (PAC) ha tenido un efecto positivo para la economía polaca, ya que los agricultores polacos se han podido beneficiar de los pagos directos y de la financiación relacionada con la regulación del mercado común. Además, Polonia ha sido el mayor beneficiario de la UE del Fondo Europeo Agrario de Desarrollo Rural (FEADER), destinado a fomentar la competitividad y la protección del medio ambiente y a mejorar la diversidad nómica de las zonas rurales. La utilización eficiente de dichos fondos ha motivado que desde el año 2005, la eficiencia de la agricultura polaca haya aumentado casi en un 60 por ciento (Belka,2013).

La tendencia de crecimiento económico experimentada por Polonia durante los años posteriores a la adhesión a la UE fue también observable en el mercado laboral, el cual experimentó una impresionante tendencia de cambio como consecuencia de la disminución de los niveles de desempleo y el crecimiento de los niveles de debido al aumento de la educación terciaria, la migración económica posterior a 2004, el incremento de los trabajadores en edad avanzada y de los niveles de empleo.

## **4.2 La respuesta de Polonia a la crisis económica**

Polonia fue uno de los países que menos sufrió los efectos de la crisis económica mundial, ya que ésta no condujo a los desequilibrios ni a una recesión sufrida por el resto de países de la zona euro, lo que le ha llevado a ser considerada como una excepción entre los países europeos, al haber sido el único país de UE que no ha registrado tasas de crecimiento negativas durante los años posteriores al estallido de la crisis económica (Gradzewicz, Growiec, Kolasa, Postek y Strzelecki, 2014).

El hecho de que Polonia experimentara elevados niveles de crecimiento y de inversión y que no acumulara desequilibrios significativos durante la etapa anterior al estallido de la crisis económica puede ayudar a explicar alguna de las razones por las cuales Polonia resistió a la mayor parte de los efectos que sufrieron el resto de los estados de la UE a finales de 2008. Sin embargo, el deterioro significativo de la economía global impactó en la dinámica de crecimiento provocando una desaceleración de la tendencia experimentada durante los primeros años de la adhesión. A pesar de ello, el PIB per cápita de Polonia continuó convergiendo a un ritmo más rápido al del resto de EM, y la economía polaca no sufrió a ningún desequilibrio. Al mismo tiempo, la incertidumbre creada por el inicio de la recesión en la zona euro motivó la disminución de la inversión por parte de las empresas polacas, lo cual se evidenció de forma considerable en la formación bruta de capital y en una disminución de la demanda de productos polacos en el extranjero (Reichard, 2011).

Como respuesta inmediata a la crisis y para estimular la actividad económica, el gobierno polaco aceptó una estrategia diferente de la utilizada por la mayoría de los países desarrollados, al lanzar en noviembre de 2009 el “Plan de Estabilidad y Desarrollo” con el objetivo de fortalecer su economía mediante el estímulo de la inversión y el consumo; y mantener la estabilidad del sistema financiero y bancario (Drozdowicz-Bieć, 2011).

Asimismo, tras el estallido la crisis la combinación de las políticas macroeconómicas se relajó rápidamente. El Consejo de Política Monetaria del BNP redujo la tasa de referencia de un 3.5 % a un 2.5 % entre noviembre de 2008 y junio de 2009, a la vez que adoptó algunas medidas de liquidez para abordar las tensiones acumuladas en los mercados financieros nacionales e internacionales. Respecto a la política fiscal, el déficit fiscal se profundizó de un 1.9% del PIB en 2007 al 7.9% en 2010 como resultado de la desaceleración del crecimiento económico, que desencadenó estabilizadores automáticos, provocando una disminución de los ingresos y el aumento de los gastos. El acceso a los

fondos europeos, junto con el principio de cofinanciación, fomentó el gasto público en el marco de la política de cohesión de la UE, y la alta inversión pública durante el periodo de crisis aceleró muchos proyectos de infraestructura y contribuyó a preservar la demanda interna a niveles muchos más altos que otros países afectados por la crisis (Belka, 2013.)

La combinación de estas medidas anticrisis junto con una serie de factores ayudó a mejorar la resistencia de la economía polaca a los choques externos. La relativa baja dependencia de la economía polaca a las exportaciones, dado su pequeño grado de apertura al comercio internacional, moderó la influencia de la recesión y el colapso de la demanda (Drozdowicz-Bieć, 2011).

El buen funcionamiento del mercado laboral polaco resultó ser un factor propicio para el desempeño relativamente favorable de la economía polaca durante el periodo de crisis. El hecho de que la dinámica laboral respondiera de manera relativamente débil a la desaceleración económica fue el resultado del acaparamiento de mano de obra por parte de las empresas, es decir, de la preservación del empleo a costa de reducir las horas de trabajo y los salarios (Belka, 2013). La adopción de esta medida, junto con el crecimiento de la competitividad y particularmente de la eficiencia laboral, permitió sostener la demanda interna y el crecimiento del PIB durante la crisis (Drozdowicz-Bieć, 2011).

La solidez del sistema bancario polaco fue otro factor importante a la hora de entender la resistencia de Polonia a la crisis económica, ya que, a diferencia de otros EM, durante la crisis ningún banco nacional requirió la recapitalización a través de fondos públicos. Durante la crisis, los bancos nacionales lograron mantener altos índices de capitalización y rentabilidad, y el sistema bancario no sufrió ninguna escasez de liquidez. Asimismo, ante la depreciación sustancial del tipo de cambio resultante de la crisis mundial, la Autoridad de Supervisión Financiera de Polonia, a través de una serie de medidas macroprudenciales – las llamadas “Recomendaciones S y T”- logró contener el riesgo (Belka, 2013).

Finalmente, Polonia consiguió evitar las crisis de deuda pública y privada que afectaron a varios países de la UE al mantener sus niveles de deuda pública y privada por debajo de los umbrales permitidos y de los niveles promedios observados en la zona de la UE y en la zona euro. La condición relativamente buena de las finanzas públicas polaca resultó, en gran medida, de una norma fiscal contenida en la Constitución que prohíbe al gobierno mantener sus niveles de deuda pública por encima del 60% del PIB, de la ley nacional sobre finanzas públicas que establece umbrales prudenciales del 50% y 55%, en

los cuales el gobierno debe aplicar medidas de precaución, y de las reglas promulgadas en 2009 y 2011 para limitar el crecimiento del gasto discrecional del gobierno central al 1% en términos reales, siempre y cuando Polonia estuviese sujeta a un procedimiento de déficit excesivo (Belka, 2013).

### **5. Cuestiones sociales del proceso de integración económica**

Llegados a este punto, es posible establecer que la economía de Polonia desde mediados de los años 90 se ha beneficiado de un exitoso proceso de transformación económica ya que ha conseguido incrementar sus niveles de crecimiento económico, gracias, en parte, a los fondos estructurales y a la inversión extranjera; aumentar su competitividad, mejorar la situación del mercado laboral, desarrollar infraestructuras, mejorar su sistema educativo y disfrutar de un mayor número de oportunidades tanto dentro como fuera de sus fronteras.

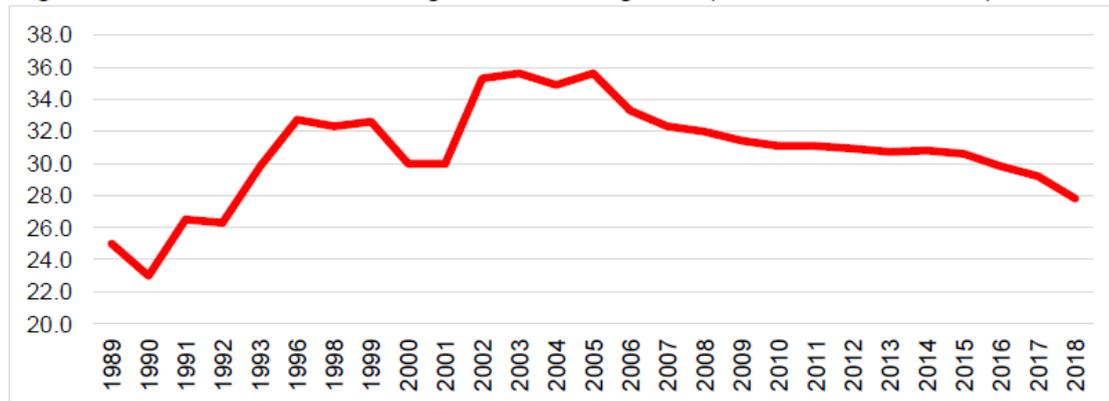
Sin embargo, la evolución del proceso de transformación no puede reducirse únicamente a la evolución del crecimiento económico medido por el aumento del Producto Interior Bruto, ya que existen muchos más procesos relacionados. Para analizar la eficiencia del proceso de transformación de la economía de Polonia resulta fundamental analizar cuáles han sido los costes sociales de dicho proceso y de este modo, poder verificar si el exitoso proceso de transformación se ha traducido en una mejora del nivel de vida de la sociedad polaca.

El crecimiento económico experimentado por Polonia durante el proceso de transformación ha motivado que las desproporciones existentes al inicio del proceso en materia social, en la actualidad hayan disminuido. Sin embargo, en la actualidad estas desproporciones siguen aún presentes en la sociedad polaca, ya que todavía los estándares de vida de las familias se encuentran alejados de los estándares europeos (Kolodziejczyk, 2016).

Durante los primeros años del proceso de transformación tuvo lugar un aumento de los niveles de desigualdad (Figura 5) y de pobreza, produciéndose una redistribución desigual de la misma como consecuencia de la disminución de los ingresos del sector agrícola y la reducción de los niveles de ahorro. Asimismo, durante los años posteriores a la transformación, los niveles de desigualdad continuaron aumentando de forma considerable debido al rápido aumento de la dispersión salarial como consecuencia del aumento de las primas salariales concedidas a los trabajadores con altos niveles de

educación encargados de realizar trabajos de alta cualificación. Pero desde el año 2007 el nivel de desigualdad de ingresos se ha mantenido estable debido a las reformas del sistema de beneficios fiscales y del sistema del subsidio familiar, a una caída de la dispersión salarial y a la mejora de la situación en el mercado laboral (Brzeziński, 2017). Sin embargo, en comparación con otros estados de la UE, Polonia presenta unos niveles de desigualdad relativamente altos, ya que, en relación con la desigualdad de ingresos, presenta uno de los niveles más altos de los países de la UE, en donde en el año 2017- el 20% de los asalariados situados en una posición más elevada recibía un 4,7% más que el 20% de los asalariados situados en una posición inferior (Brzeziński, 2017).

Figura 5. Evolución de la desigualdad de Ingreso (Coeficiente de Gini)



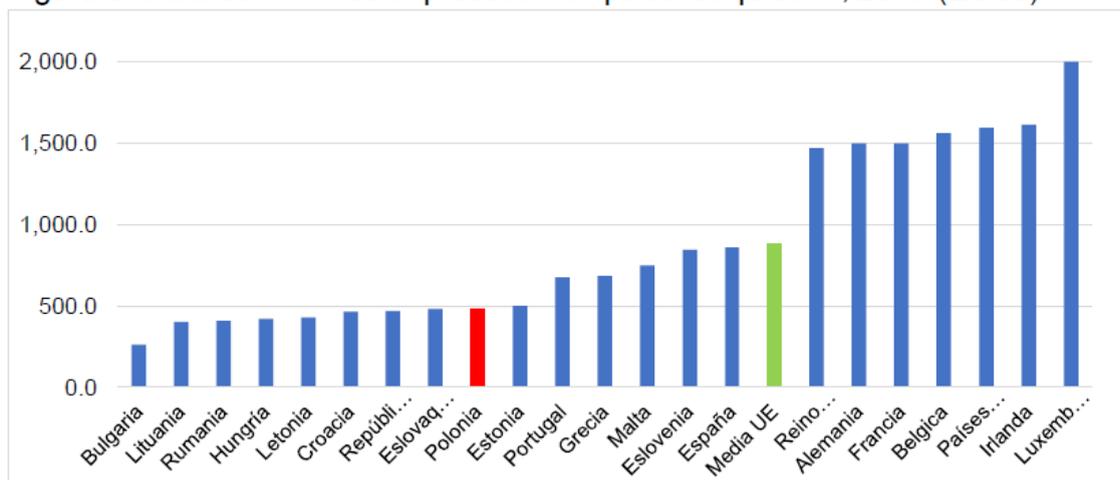
Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de Eurostat y OCDE, 2019

Analizando el nivel salarial, y realizando una comparación con los estados miembros de la UE podemos observar que Polonia ocupa uno de los últimos lugares entre los estados miembros. En el año 2018, el salario medio de una persona soltera y sin hijos era de 9.216 zloty al año- 768 euros al mes-, un salario únicamente inferior en Hungría, Letonia, Lituania, Rumanía y Bulgaria (Eurostat,2019). Por su parte, alemanes y franceses tienen un salario medio tres veces superior al polaco, y los daneses y británicos cuatro (Kolodziejczyk, 2016).

El problema salarial es también observable si se tiene en consideración el salario mínimo expresado en poder adquisitivo (Figura 6) dado que Polonia es el noveno país de la UE con un salario mínimo más bajo, el cual es 399,5 euros inferior a la media de los países de la UE que cuentan con un salario mínimo. Pese a que Polonia ha experimentado

un progreso significativo desde su integración en la UE, habiendo conseguido duplicar su salario mínimo de 210,21 euros en el año 2005 a 480,2 euros en el año 2018, todavía a día de hoy este progreso resulta ser insuficiente (Eurostat,2019).

Figura 6. Salarios mínimos expresados en poder adquisitivo, 2018 (Euros)



Fuente: Elaboración propia a partir de Eurostat, 2019

En lo referente al mercado de trabajo, durante los primeros años del proceso de transformación la economía de Polonia se vio afectada por la pérdida de numerosos empleos, el aumento del empleo estructural y la pasividad se adueñó de muchos grupos de la población, siendo los más mayores y los jóvenes los colectivos más afectados (Trappmann, 2011). Sin embargo, desde mediados del 2006, como resultado de la integración en el mercado europeo, la situación mejoró significativamente. En línea con el crecimiento económico que siguió a la recesión de 2000-2002, a la entrada de los fondos de la UE, y la migración laboral masiva – se estima que desde el año 2004 alrededor de 2,5 millones de personas abandonaron Polonia- el mercado laboral polaco experimentó una importante tendencia de cambio marcada por la disminución de los niveles de desempleo y el crecimiento del empleo (Aluchna, 2007).

A pesar de las mejoras experimentadas en los últimos años, el mercado laboral polaco, en comparación con otros países de la UE, presenta una tasa de participación relativamente baja -68%- y demuestra un claro desequilibrio entre sexos – el 62,9 % de las mujeres frente al 77,2 % de los hombres tienen un empleo remunerado (Eurostat,2019). Asimismo, una de las principales dificultades que presenta el mercado

laboral reside en el elevado nivel de empleo temporal, ya de los 2.4 millones de empleos creados entre 2002 y 2016, 2 millones fueron temporales y en el año 2012, Polonia llegó a superar a España al tener la mayor proporción de empleos temporales de la UE (Lewandowski, 2016). Otra de las dificultades añadidas es que la reducción del empleo está muy vinculada a la edad y al grado de formación, lo cual ha generado un proceso por el cual, una de estas personas cuando se encuentra desempleada, se encuentra ante verdaderas dificultades para reintegrarse al mercado laboral. Además, Polonia se enfrenta al problema del elevado número de personas que en edad de trabajar se encuentran sin trabajo y que fueron eliminadas del registro de desempleados (Kałużńska, Karbownik, Burkiewicz, Janiak, y Jatczak, 2014).

En relación con el gasto social, Polonia presenta un gasto social por debajo de la tasa media europea, la cuál se sitúa en un 27,9%, mientras que la de Polonia se sitúa en torno al 20,3% (Eurostat, 2019). Desde la adhesión a la UE en el año 2004 el gasto social de Polonia ha ido disminuyendo de forma progresiva hasta el año 2011, a partir del cual el gasto social se ha mantenido estable hasta la actualidad.

De las tres principales categorías que componen el gasto social: asistencia o protección social, educación y salud; el gasto destinado a la asistencia o protección social constituye la categoría a que Polonia destina un mayor porcentaje del gasto social, un tercio del total, como consecuencia del elevado gasto en pensiones ante la temprana edad en la que las personas abandonan el mercado laboral, establecida en los 62 años y en el caso de las mujeres en los 60.

Respecto al gasto en educación, Polonia presenta unas cifras similares a las del resto de los estados miembros, con una asignación del 5,2% del PIB. Sin embargo, lo que distingue a Polonia de otros estados miembros es su gasto relativamente alto en educación terciaria, el cual se sitúa en 1,5% frente al 1% de la media europea.

La sanidad es una de las áreas del estado de bienestar a las que Polonia destina un menor gasto público que el resto de los estados europeos, con un 4,7% frente al 6,9%. Asimismo, el gasto en inversión en el sector sanitario en Polonia se encuentra muy por debajo del resto de los estados miembros, situándose diez veces por debajo del promedio europeo (Eurostat, 2019).

Además, el gasto social en vivienda y en asistencia para los más desfavorecidos es relativamente bajo. Las políticas destinadas a satisfacer las necesidades de vivienda están

limitadas mediante subsidios para préstamos de vivienda, y los instrumentos destinados a prevenir la exclusión son selectivos y se dirigen principalmente a familias con hijos. Sin embargo, tras la introducción del programa Familia 500+, Polonia es uno de los principales países de la UE con mayor gasto en política familiar. A pesar de generar efectos positivos a la hora de reducir la pobreza, al no poner en disposición guarderías o jardines de infancia para el cuidado infantil, impone restricciones en cuanto a la incorporación de las mujeres al mercado laboral (Sawulski, 2017)

Finalmente, para abordar los efectos sociales del proceso de transformación en el ámbito territorial, me voy a servir del portal de información regional de la Comisión Europea, Inforegio, en donde se analizan factores como la distribución territorial del PIB per cápita, la distribución del empleo por regiones, la IED y los fondos de la UE.

Mapa1. PIB per cápita por regiones  
regiones



Mapa 2. Tasa de desempleo por regiones



Fuente: Elaboración propia a partir de Inforegio, 2019

Atendiendo al mapa número 1, distribución del PIB por regiones o voivodatos, es observable que 15 de las 16 provincias de Polonia, son regiones que acumulan menos del 75% del PIB de la media de la UE y que aún se califican como regiones menos desarrolladas y ninguna como región en transición, como resultado de la baja productividad del sector agrícola y su escasa infraestructura, lo que socava su atractivo para la inversión. Únicamente la región de Mazovia, que rodea Varsovia, se encuentra entre las zonas más desarrolladas de la UE, ya que se ha beneficiado de su ubicación privilegiada y ha experimentado niveles de crecimiento más avanzados (Bogumil, 2009).

La situación del mercado laboral regional en Polonia presenta unas características similares a otros países de Europa del Este, en donde los centros urbanos y sus alrededores cuentan con una situación óptima en comparación con las áreas periféricas (Bogumil, 2009). Como es observable en el mapa 2, las diferencias en cuanto a la distribución del desempleo por regiones no son tan contrastadas como en el reparto del PIB, dado que la mayoría de las regiones registran tasas de desempleo muy similares, entre el 7% y el 9%. Sin embargo, las regiones situadas hacia el este, hacia la frontera con Ucrania, registran tasas más marcadas, del 11% y del 18%, debido a que son regiones pobremente urbanizadas, dominadas por la agricultura tradicional y rezagadas en cuanto a niveles de desarrollo (Czyż, Hauke, 2011). Asimismo, el desempleo es relativamente bajo en las regiones urbanas y desarrolladas, como Varsovia y Gran Polonia, en donde las tasas de participación son elevadas.

La IED y los Fondos de la UE han jugado un papel muy importante durante el proceso de transformación de la economía polaca, especialmente, a partir de la adhesión de Polonia a la UE. En relación con IED, la existencia de una frontera común con la UE-15 resulta de gran importancia para la ubicación de la IED en la región fronteriza occidental que se beneficia de la proximidad con Alemania. Las empresas extranjeras que operan en Polonia están ubicadas en la capital, la región de Mozavia y la parte Occidental. De este modo, la concentración desigual de la actividad de IED en Polonia acelera las disparidades regionales, dejando atrás a las regiones agrícolas de bajos ingresos situadas en la frontera oriental (Cieślik, 2005). En cuanto a los Fondos de la UE, la mayor parte de la inversión de los fondos- financiación per cápita- se dirigió a las regiones desarrolladas, mientras que las inversiones en capital humano y en educación se han sido más intensas en las regiones orientales. Este dualismo, ha tendido a favorecer la creación de polos alrededor de las principales aglomeraciones, mientras que la inversión en educación en las zonas rurales ha mejorado el nivel de capital humano en las regiones menos desarrolladas (Bogumil, 2009).

## **6. Conclusiones**

Tras analizar del proceso de transformación de la economía de Polonia desde 1989 hasta la actualidad, tratando de responder a la cuestión de si el exitoso proceso de transformación económica se ha traducido en una mejora de las condiciones de vida de la sociedad polaca; es posible constatar que no se puede negar que el proceso de transformación haya generado un crecimiento económico con escaso impacto en

términos sociales Sin embargo, al mismo tiempo, tampoco es posible afirmar que la relación entre el crecimiento económico y la mejora social sea débil, ya que, si por ejemplo se tienen en consideración determinados aspectos sociales, como por ejemplo la dinámica experimentada en el mercado laboral, el crecimiento económico desplegado ha motivado una reducción significativa de los niveles de desempleo.

La relación débil entre el crecimiento económico y mejora social – primera hipótesis- se basa en el hecho de que la relación entre ambas variables fue débil durante la primera etapa del proceso (1989-2004), coincidiendo con la aplicación de las políticas de ajuste de los primeros años durante el Plan Balcerowicz. Sin embargo, esta relación se fortalece durante la segunda etapa del proceso (2004- actualidad).

La debilidad entre el crecimiento económico y la mejora social se explica por un modelo que tiene origen en las reformas implantadas durante el proceso de transformación, y por la adhesión de Polonia a la UE que ha reducido la relación débil entre el crecimiento económico (2004-actualidad) y la mejora social generada durante la primera etapa del proceso de transformación (1989-2004). De este modo, el fortalecimiento de esta relación es lo que hace que no se pueda confirmar la hipótesis principal de que el exitoso modelo de crecimiento económico experimentado por Polonia ha generado un elevado crecimiento económico con escaso impacto en términos sociales, pero sí que las reformas implantadas durante los primeros años de la década de los noventa se tradujeron en una relación débil entre el crecimiento económico y la mejora, y que tras la adhesión de Polonia a la UE en el año 2004, esa relación débil generada durante la primera etapa del proceso de transformación, se ha reducido.

Asimismo, el planteamiento afirmado por la literatura económica de que la terapia de choque fue la principal responsable del exitoso proceso de transformación, no es correcto. La terapia de choque resultó ser exitosa, ya que su objetivo no era restaurar el antiguo régimen sino remplazarlo por uno nuevo, además de constituirse como respuesta efectiva al estancamiento que sufría Polonia bajo el régimen comunista. Sin embargo, la terapia de choque no hay sido la única responsable de la reanimación de Polonia, ya que, más bien, sentó las bases para el inicio del proceso de transformación, que se vio complementado por el Plan Kolodko (1994-1997) y las reformas previas a la adhesión a la UE.

La adhesión a la UE en el año 2004 marcó una nueva etapa en la hoja de ruta del proceso de transformación, estableciendo nuevos horizontes de crecimiento. El progreso

efectuado durante esta segunda etapa se produjo en paralelo a otros acontecimientos de la economía mundial, por lo que el desarrollo de Polonia durante estos años no solo puede estar únicamente vinculado a la membresía de la UE sino también a una serie de factores diferentes como el incremento de la IED, de los volúmenes de comercio exterior y del consumo de los hogares.

Sin embargo, la tendencia de crecimiento experimentada durante los primeros años de la adhesión se va a ver ralentizada por el estallido de la crisis económica en el año 2008. A pesar de ello, y a diferencia del resto de países de la UE, Polonia no ha sufrido ningún desequilibrio económico, lo que la llevado a ser considerada una excepción entre los países europeos.

De acuerdo con la combinación de estos factores y en relación con la cuestión planteada de si es posible considerar el caso de Polonia como milagro económico; tomando en consideración lo abordado a lo largo de esta investigación, desde la Economía no es posible afirmar que dicho proceso se considerado como milagro económico si se tienen en cuenta las cuestiones sociales del proceso. Desde una perspectiva macroeconómica, se puede concluir que el proceso de transformación fue exitoso, ya que el crecimiento del PIB se ha mantenido de manera interrumpida a lo largo del proceso y ha permitido converger e incluso superar a algunos países de la región. Sin embargo, desde la perspectiva social, a pesar de los avances obtenidos, no se ha producido una mejora sustancial en el ámbito social que permita equiparar a Polonia con los países más avanzados de la UE.

Independientemente de estos factores, y teniendo en consideración la dos cuestiones que determinan el éxito de Polonia – el ritmo de crecimiento mantenido desde 1992, que le ha permitido converger con otras economías europeas, y su integración en la UE, que le ha permitido alcanzar importantes niveles de desarrollo socioeconómico- se puede confirmar el proceso de transformación de Polonia como un proceso exitoso, ya que la transformación económica ha ayudado a Polonia a prosperar económica y socialmente, y lo que es más importante, ha otorgado a la población de Polonia su merecida libertad.

## **7. Bibliografía**

Aluchna, M. (2007). Transition in Poland: Economic Success and Social Failure? *Social Responsibility Journal*, 3(4), 81-91.

- Ameco(2019) [en línea] [1 de septiembre de 2019]. Disponible en:  
[https://ec.europa.eu/economy\\_finance/ameco/user/serie/ResultSerie.cfm](https://ec.europa.eu/economy_finance/ameco/user/serie/ResultSerie.cfm)
- Balcerowicz, L., Blaszczyk, B., & Dabrowski, M. (1997). The Polish Way to the Market Economy 1989-1995. *Economies in Transition: Comparing Asia and Europe*, 131-160.
- Belka, M. (2013). *How Poland's EU membership helped transform its economy*. Group of Thirty.
- Bogumił, P. (2009). ECFIN COUNTRY FOCUS
- Brzeziński, M. (2017). *Is high inequality an issue in Poland?* (No. 01/2017). Instytut Badan Strukturalnych.
- Brzezinski, M., Jancewicz, B., & Letki, N. (2013). Growing inequalities and their impacts in Poland. Available at SSRN 2385176.
- Cieślik, A. (2005). Regional characteristics and the location of foreign firms within Poland. *Applied Economics*, 37(8), 863-874.
- Comas, J. M., y Azcárate, M. (1985). *Polonia y Solidaridad*. El País.
- Czyż, T., & Hauke, J. (2011). Evolution of regional disparities in Poland. *Quaestiones Geographicae*, 30(2), 35-48.
- De la Fuente, M. H., y Cervera, R. C. (2000). *Papel de "Solidaridad" en el proceso de transición democrática en Polonia*. Universidad Complutense de Madrid.
- Drozdowicz-Bieć, M. (2011). Reasons Why Poland Avoided the 2007-2009 Recession. *Instytut Rozwoju Gospodarczego (SGH). Prace i Materiały*, 86, 2.
- Gradzewicz, M., Growiec, J., Kolasa, M., Postek, Ł., & Strzelecki, P. (2014). Poland's exceptional performance during the world economic crisis: new growth accounting evidence. Available at SSRN 2646562.
- Eurostat, 2019 [en línea] [11 de agosto de 2019]. Disponible en:  
[https://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=nama\\_10\\_gdp&lang=en](https://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=nama_10_gdp&lang=en)
- Eurostat, 2019 [en línea] [11 de agosto de 2019]. Disponible en:  
<http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/submitViewTableAction.do>
- Eurostat, 2019 [en línea] [23 de agosto de 2019]. Disponible en:  
[https://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=earn\\_gr\\_nace2&lang=en](https://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=earn_gr_nace2&lang=en)

- Eurostat, 2019 [en línea] [23 de agosto de 2019]. Disponible en:  
[https://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=earn\\_mw\\_cur&lang=en](https://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=earn_mw_cur&lang=en)
- Eurostat, 2019 [en línea] [24 de agosto de 2019]. Disponible en:  
[https://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=lfsi\\_emp\\_a&lang=en](https://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=lfsi_emp_a&lang=en)
- Eurostat, 2019 [en línea] [1 de septiembre de 2019].  
Disponible en:  
<https://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/submitViewTableAction.do>
- Hall, T. W., & Elliott, J. E. (1999). Poland and Russia one decade after shock therapy. *Journal of Economic Issues*, 33(2), 305-314.
- Herrero, L. F. L. (1995). La economía polaca en el primer año de la era poscomunista. In *Economías de Europa del Este: diversidad de transiciones: informe elaborado por el Observatorio Económico Permanente* (pp. 49-64). Instituto de Europa Oriental.
- Inforegio, 2019 [en línea] [30 de agosto de 2019]  
[https://ec.europa.eu/regional\\_policy/es/atlas/poland/pl4](https://ec.europa.eu/regional_policy/es/atlas/poland/pl4)
- Kałużńska, M., Karbownik, P., Burkiewicz, W., Janiak, K., y Jatzak, M. (2014). *Poland's 10 years in the European Union Report*. Varsovia: European Union Economic Department and Polish Ministry of Foreign Affairs.
- Kawalec, M. (2010). 20 years of economic transformation: Did Poland apply a successful big bang?
- Klein, N., y García, I. F. (2007). *La doctrina del shock: el auge del capitalismo del desastre*. Barcelona: Paidós.
- Kolodko, G. W. (1999). Incomes policy, equity issues, and poverty reduction in transition economies. *Finance and Development*, 36(3), 32.
- Kolodko, G. W. (2005). Lessons for the emerging markets from Poland's great change. *Communist and Post-Communist Studies*, 38(3), 369-379.
- Kolodko, G. W. (2009). A two-thirds of success. Poland's post-communist transformation 1989–2009. *Communist and Post-Communist Studies*, 42(3), 325-351.
- Kolodziejczyk, K. (2016). Poland in the European Union. Ten years of membership. *Revista UNISCI*, (40), 9-26.
- Lewandowski, P. M. (2016). The labor market in Poland, 2000– 2016. *IZA World of Labor*.

- Marvin, T. (2010). 'Shock therapy: what we can learn from Poland'. Prospect: Journal of International Affairs at UCSD. Oficina Estadística de Polonia [en línea] [7 de agosto de 2019]. Disponible en: <https://stat.gov.pl/en/>
- Prasad, E., & Keane, M. P. (2001). Polonia: Desigualdad, transferencias y crecimiento económico durante la transición. Finanzas y desarrollo: publicación trimestral del Fondo Monetario Internacional y del Banco Mundial, 38(1), 50.
- Piatkowski, M. (2018). Europe's Growth Champion: Insights from the Economic Rise of Poland. Oxford University Press.
- Reichardt, A. (2011). Poland and the global economic crisis: Observations and reflections in the public sector. Journal of Finance and Management in Public Services, 10(1), 38-48.
- Sawulski, J. (2017). Is Poland a welfare state? (No. 02/2017). Instytut Badan Strukturalnych.
- Sroczyńska, H. Toporowski, P. (2009). The economic dimension of Poland's membership in the EU. Office of the Committee for European Integration. 5 years of Poland in the European Union. Varsovia, Polonia.
- Trappmann, V. (2011). Precarious employment in Poland—a legacy of transition or an effect of European integration?. emecon Employment and economy in Central and Eastern Europe, 2(1), 1-22

# **Ley del valor y la relación centro-periferia, ¿explotación del sur y transferencias de valor? Reflexiones desde la economía política**

**Juan Pablo Mateo (jpmateo@ucm.es)**

*Departamento de Economía Aplicada, Estructura e Historia, Universidad Complutense de Madrid*

## **Resumen:**

En esta ponencia se reflexiona sobre el concepto de explotación de las economías periféricas (o su fuerza de trabajo) por parte de las economías centrales. Esta relación económica de explotación se llevaría a cabo por medios estrictamente económicos, y se materializaría en una transferencia de valor del Sur hacia el Norte.

A este respecto, este artículo propone una clasificación de lo que en la literatura heterodoxa en Economía se denominan transferencias de valor en las relaciones económicas internacionales desde las áreas periféricas al centro. Se diferencian las transferencias basadas en i) tiempos de trabajo y la diferente apropiación de valor en el marco de la competencia mundial, la incorporación de mano de obra de economías no desarrolladas o mediante las relaciones comerciales; del trasvase de ii) recursos de tipo financiero, repatriación de beneficios procedentes de la IED y migración de trabajadores; y de manera complementaria iii) factores exógenos relacionados con la desigualdad: dominación política, corrupción sistemática o la intervención del Estado.

Palabras clave: periferia, explotación, desarrollo desigual, ley del valor

Códigos JEL: B24, B51, E20, F40, F63, O11

**Nota.** Agradezco los comentarios de J.M. Ramírez Cendrero, si bien los errores, omisiones o carencias del texto son responsabilidad única del autor.

## **1. Introducción**

En este documento se reflexiona sobre las relaciones económicas entre el centro y la periferia de la economía mundial, y específicamente, respecto del debate sobre las

denominadas “transferencias de valor” en el marco de las corrientes heterodoxas. Se pretende llevar a cabo, pues, una sistematización de diferentes teorías explicativas que posibilite ordenar conceptualmente los fundamentos, dimensiones y mecanismos de esta relación pretendidamente asimétrica entre diferentes áreas geográficas.

Esta propuesta de sistematización pretende servir de elemento de clarificación para los posteriores debates, ya que en muchas ocasiones los autores utilizan el término “transferencias de valor”, pero englobando aspectos conceptualmente heterogéneos que conviene ordenar.<sup>2</sup> Para ello, se diferencia la siguiente tipología:

1) las transferencias basadas en tiempos de trabajo o valores, en la medida que gran parte de los autores sostienen que el tiempo de trabajo es el fundamento de un valor, el cual asume la forma monetaria. Este tipo de transferencias puede surgir a) de la competencia intra e intersectorial entre agentes con diverso contenido tecnológico y/o utilización de mano de obra, y que da lugar a la formación de precios; b) de la externalización de la producción a economías subdesarrolladas con salarios inferiores, lo que ha dado lugar a la categoría “superexplotación”; c) de un intercambio comercial desigual explicado a partir de i) la heterogeneidad productiva, ii) la desigualdad salarial, iii) la capacidad de fijar precios por parte de algunas empresas; iv) el tipo de cambio; o bien v) el intercambio desigual en términos ecológicos;

2) el trasvase de flujos reales, visibles y tangibles de recursos, y susceptibles de cuantificación, en función del ámbito de la economía: a) financiero, por la explotación subyacente a los movimientos de capitales, la fijación de tipos de interés, endeudamiento, y más recientemente, por la acumulación de reservas internacionales desde la crisis asiática de 1997—98; b) productivo, por los flujos de IED asociados a la fragmentación del proceso productivo, que origina una repatriación de parte de los beneficios hacia las economías de origen; c) la migración de trabajadores a los países desarrollados;

3) complementariamente, se hace una breve referencia a elementos exógenos que pueden incidir en este trasvase, y asociados a la desigualdad centro—periferia:

---

<sup>2</sup> Se debe aclarar que el objetivo no es proporcionar un diagnóstico ni someter a crítica detallada el conjunto de teorías agrupadas, por razones de espacio. No obstante, con la mera pretensión de contribuir al debate, me permito adelantar algunas muy breves reflexiones en las conclusiones.

a) asociados a la dominación extraeconómica, b) prácticas ilícitas sistemáticas, c) la incidencia de la intervención estatal.

Recapitulando, se distinguen tres planteamientos en la literatura respecto de las relaciones económicas, a saber, de tipo 1) un intercambio desigual de tiempo de trabajo o transferencia de valor; tipo 2) un trasvase de fondos o recursos, o de tipo 3) un factor exógeno político, nacional o empresarial.

Es preciso señalar que esta temática es ajena a la economía ortodoxa. Para los planteamientos dominantes en la ciencia económica, las actividades de intercambio son voluntarias y mutuamente beneficiosas, por lo que no existe transferencia alguna. Es más, la subjetividad del valor excluye la posibilidad de una relación de explotación subyacente a las relaciones económicas (tipo 1) o un trasvase sistemático de recursos que profundice en la divergencia (2). Si acaso, podría ocurrir un mejor aprovechamiento por una de las partes, pero no una transferencia de valor. Los precios fijados por el libre juego de la oferta y la demanda recogen una situación de equilibrio, o de tendencia al mismo, junto a la convergencia internacional.<sup>3</sup> En todo caso, podría existir un factor de tipo 3 que incidiría en la determinación de los precios, alejándolos de los fundamentos —escasez y la utilidad percibida por los agentes, por lo que las transferencias podrían ir diversos sentidos entre capital y trabajo, o países de diverso nivel de desarrollo. Como corolario, la dinámica económica tendría una tendencia en el largo plazo hacia la convergencia entre regiones y países (Barro y Sala-i-Martin 1991).

Así pues, las controversias que se abordan en este documento pertenecen al ámbito de la tradición clásica de la economía política o los enfoques heterodoxos (Guerrero 1997, Shaikh 2016), no obstante con una heterogénea serie de corrientes de análisis. A efectos de estas líneas incorporan la idea de que el valor tiene una dimensión objetiva y que su generación puede no coincidir con su apropiación, dando lugar a la *posibilidad* del concepto de explotación. En el análisis de la economía mundial la dimensión social se entrelaza con la territorial, por lo que está presente la idea del desarrollo geográficamente desigual, aderezado con inestabilidad y recurrencia de crisis económicas —pero no necesariamente una tendencia al estancamiento—, entre otros elementos.

---

<sup>3</sup> Como señalan Seretis y Tsaliki (2012: 966), “cualquier intercambio libre implica la transferencia de igual valor entre las dos partes. Es decir, el precio de cambio a largo plazo refleja valores siempre iguales.”

Por supuesto, existen controversias, algunos de cuyos fundamentos se abordan en este artículo: desde la existencia sistemática de estas transferencias (1 y/o 2) hacia los países más avanzados, que justificaría la utilización del concepto de imperialismo (económico) —por ejemplo, para Clelland (2016: 1037) “la estructura centro—periferia de transferencias globales de valor es la esencia del imperialismo”, o el concepto de imperialismo en Smith (2010)—,<sup>4</sup> o bien rechazar la existencia de transferencias de valor de tipo 1, o que el tipo 2 pueda caracterizarse como explotación (Milios y Sotiropoulos 2009), a partir de la idea de trabajo potenciado (Astarita 2010, Nieto 2015). Así, este debate enlaza con la controversia en torno a la tendencia hacia la convergencia o la divergencia social y territorial a nivel mundial.

## **2. Tiempos de trabajo y apropiación de valor**

### *2.1 Relaciones intra e intersectoriales*

La mayor parte de los autores del enfoque (neo)marxista de la dependencia sostienen la existencia de transferencias de valor en el proceso de competencia de capitales. En primer lugar, se producirían en un mismo sector en el que compiten empresas con diferente nivel de mecanización y productividad, y por tanto con requerimientos desiguales de utilización de trabajo. En segundo lugar, en la competencia intersectorial se produciría una tendencia hacia la igualación de las tasas de rentabilidad —aunque sea como tendencia, y vinculada a los capitales reguladores de cada sector—, pero dada la diversidad de utilización de mano de obra, las actividades más intensivas en capital se apropiarían de parte del valor generado en los sectores con mayor requerimiento de trabajo.

Por consiguiente, el valor podría ser creado por un capital pero apropiado por otro, ya que el reparto del excedente dependería de la participación relativa en el capital social total. Es decir, se separaría la producción de valor de su apropiación mediante la

---

<sup>4</sup> En las tesis clásicas del imperialismo, caracterizadas por un enfoque basado en los monopolios y una perspectiva subconsumista, ese flujo persistente de transferencias de valor de la periferia al centro se asociaba a los problemas de rentabilidad de este último (véase Astarita 2004), lo que actualmente también señalan autores como Carchedi y Roberts (2020). De hecho, tales transferencias podrían definir para Clelland (2016: 1029) los conceptos de centro y periferia, ya que “no son categorías geográficas o nacionales, sino relaciones de la transferencia imperialista de excedentes globales.”

transformación de valores—trabajo individuales en precios de producción (Shaikh, 1990, Carchedi 1991, etc).

A partir de esta línea de análisis, si se toma en consideración el conjunto de la economía mundial (Chattopadhyay 2012), y considerando que los países poseen diferentes grados promedio de mecanización del proceso productivo, resultaría en una transferencia de excedente desde las empresas de las economías periféricas hacia las compañías más avanzadas del centro. El fundamento de este enfoque radica en la idea de que una hora de trabajo generaría el mismo valor independientemente del grado de desarrollo productivo del país. Como señala uno de sus exponentes, Amin (2010), “el valor de la fuerza de trabajo no tiene sino un mismo valor, el que está asociado con el nivel de desarrollo de las fuerzas productivas tomadas globalmente.” (Ibid: 84)

Así pues, un país (empresa) que utiliza relativamente más cantidad de trabajo vendería las mercancías a precios por debajo de su valor, entendido como la cantidad de trabajo incorporada (Grossmann 1929). Bauer (1924) fue uno de los primeros que señalaba la existencia de estas transferencias entre países, lo que también señalan otros como Emmanuel (1969), o más recientemente Miranda (2019), Cope (2019) o Carchedi y Roberts (2020).

## 2.2 Superexplotación de la fuerza de trabajo en la periferia

Ciertos autores aluden al concepto de *superexplotación de la fuerza de trabajo* en las economías periféricas, asociado a la mundialización del proceso productivo, ya que generaría un valor extraordinario susceptible de ser apropiado por las economías centrales.

Marini (1972a, 1972b) utilizaba esta idea como una categoría específica del *capitalismo dependiente* (véase Carcanholo 2013), y es más, constituiría el fundamento de las economías periféricas. Al margen de la intensificación del trabajo y la prolongación de la jornada laboral, “lo característico en una economía dependiente es precisamente que la fuerza de trabajo se remunera siempre debajo de su valor.” (Marini 1972b) Como se mencionó, téngase en cuenta que el valor de la fuerza de trabajo sería el mismo en el centro y la periferia (Amin 2010). Por ello, la transferencia de valor se produce cuando el diferencial de salarios es superior al diferencial de productividades, o bien, si “con la misma productividad, el trabajo se remunera menos.” (Amin 1973: 141) Esta baja remuneración promedio constituiría “una suerte de mecanismo de compensación que el

capitalismo dependiente utiliza para hacer frente a las transferencias de valor” (Carcanholo 2013: 114).<sup>5</sup>

En esta misma línea, autores asociados al enfoque neomarxista propio de la *Monthly Review*, a partir de las ideas del excedente de población latente y la creciente internacionalización productiva expuestas inicialmente por Hymer (1978), aluden al dominio del capital monopolista—financiero y el *arbitraje laboral global* (Foster *et al* 2011). De esta forma, al disponer de trabajadores con menores salarios, el capital podría captar lo que denominan como *renta imperialista* o *monopolista*, en definitiva, una transferencia internacional de valor (Amin 2010, Higginbottom 2013, Cope 2019).<sup>6</sup> Esta ganancia extraordinaria surgiría por una mayor explotación de la mano de obra periférica posibilitada por su relativa inmovilidad internacional.

Sin embargo, hay que señalar que para Smith (2010), estas transferencias de valor no se asocian al imperialismo clásico —concepción política del mismo a partir de la dominación política—, tampoco a la existencia de monopolios o la ausencia de libre competencia, sino al normal funcionamiento del capitalismo contemporáneo.<sup>7</sup>

### 2.3 Intercambio (comercial) desigual

La idea de un intercambio desigual (ID) en cierta medida puede englobar el conjunto de mecanismos que suponen una transferencia de valor, pero en esta sección se utiliza el término para hacer referencia a las relaciones comerciales, como se ha popularizado en la literatura, y sobre todo entre las corrientes de la dependencia —para las que el comercio era el mecanismo esencial de transferencia de valor de la periferia al centro (Seretis y Tsaliki 2012). La tendencia al deterioro de la relación real de intercambio, en la medida que supone un encarecimiento relativo de las importaciones para el Sur, es señalado por

---

<sup>5</sup> Se ha de aclarar, siguiendo al propio Carcanholo (2013: 101), que este concepto no hace referencia a una mayor explotación, sino “el conjunto de todas las situaciones que permiten el aumento del grado de explotación de la fuerza de trabajo a partir de la reducción de los salarios para un nivel inferior al valor de la fuerza de trabajo.”

<sup>6</sup> No obstante, bajo esta idea se agrupa una amalgama de elementos que pertenecen a los tipos 1 y 2 aquí expuestos.

<sup>7</sup> Existen controversias, pues autores como Callinicos (2009) o Milios y Sotiropoulos (2009) sostienen que la tasa de explotación sería superior en las economías más avanzadas, dada su mayor productividad.

autores como Carcanholo (2008) o Cope (2019) como un mecanismo de transferencia de valor.

El denominador común radica en la idea de beneficios extraordinarios o valor oculto procedente de la periferia mediante el abaratamiento de los costes de insumos (materias primas, manufacturas, etc.) que necesitan las economías más desarrolladas, lo cual puede compensar la caída de la rentabilidad en las áreas centrales (Carchedi y Roberts 2020), revelar la verdadera dependencia que tienen respecto de la producción en la periferia por parte de sus trabajadores (Smith 2010, Lauesen y Cope 2015) o contribuir a mantener el valor de sus divisas, y así la estabilidad monetaria (Patnaik y Patnaik 2017).<sup>8</sup> Para ciertos autores vinculados a la corriente de la dependencia, este ID supondría explotación e imperialismo.<sup>9</sup>

En definitiva, el ID podría originarse, o llevarse a cabo, por diversos factores o mecanismos, que se enumeran a continuación.

### 2.3.1 Superioridad tecnológica

Una primera versión del ID sería la culminación a nivel internacional de la idea de transferencias intra e intersectoriales de valor. Para Bauer (1924), Grossmann (1929), Marini (1972), y más recientemente Carchedi y Roberts (2020), existiría un ID que supondría la apropiación de valor para las economías más avanzadas en virtud de su mayor composición del capital —dado el predominio de empresas con elevada tecnología—, y la consiguiente ventaja productiva. La razón, como señala Mandel (1972), es que “el intercambio desigual se deriva en última instancia del intercambio de cantidades desiguales de trabajo” (Ibid.: 344), ya que el trabajo realizado en los países avanzados cuenta como más intensivo, con mayor capacidad de generar valor, al contrario que en las economías subdesarrolladas.

---

<sup>8</sup> Por el contrario, los autores que diferencian el trabajo concreto del trabajo abstracto y asocian la ganancia extraordinaria con el trabajo potenciado impugnan esta idea del ID (Astarita 2010, Boundi 2018).

<sup>9</sup> Así, Mandel (1972: 339) consideraba que “se convirtió en lo sucesivo en la forma principal de la explotación colonial” en la época del capitalismo tardío, mientras que Braun (1973) señalaba que “el imperialismo contemporáneo se explica por el intercambio desigual, es decir por la ventaja que a los países imperialistas les representa el comprar barato y vender caro.” (Ibid.: 27) Sin embargo, para autores como Tsiliki *et al* (2018) —que calculan el ID entre Alemania y Grecia— no habría una relación de explotación, sino una asimetría en cuanto a los beneficios del comercio.

Esta apropiación de valor sería la contrapartida —o el fundamento— de un patrón comercial en el que la periferia exportaría productos (materias primas, alimentos) por debajo de su valor, por tanto a precios excepcionalmente reducidos, al contrario que las economías centrales (Higginbottom 2013, Patnaik 2008). A su vez, si la propiedad de la empresa con mayor intensidad de capital en el país no desarrollado es foránea, y en el marco de la competencia intra o entre industrias, el intercambio desigual puede verse todavía agravado con la repatriación de beneficios (Cooney 2004) —lo cual se menciona posteriormente.

### 2.3.2. *Los salarios en la periferia*

Emmanuel (1969), en la tradición neorricardiana (Shaikh 1990), es el teórico por excelencia del ID, y destacaba una no equivalencia en el sentido estricto a partir de diferencias entre los salarios del centro y la periferia cuando se forman los precios de producción.<sup>10</sup> Para este autor, el ID se refleja no en desviaciones de los precios respecto de los valores, sino en la discrepancia de los precios realmente existentes respecto de los precios que existirían en caso de los salarios fueran uniformes, como apunta Mainwaring (1980).

Específicamente, los salarios excesivamente bajos vigentes en las economías subdesarrolladas explicarían el deterioro de los términos de intercambio del país atrasado, por lo que la causalidad iría del salario al precio, pues el primero constituye la variable independiente, y en consecuencia, explicaría el subdesarrollo, como en Braun (1973). Amin (1973, 2010) destacaba que la diferencia de salarios entre el centro y la periferia era superior a la correspondiente a las productividades y la composición del capital, lo cual es rescatado actualmente por autores vinculados a la *Monthly Review* como Foster y Holleman (2014), y otros como Cope (2019) y Clelland (2016). En este sentido, la siguiente afirmación de Cope es representativa:

El trabajador o la nación con salarios bajos debe trabajar durante más tiempo para comprar una unidad de riqueza de su contraparte con salarios altos, mientras que estos últimos solo necesitan trabajar una fracción del tiempo para comprar una unidad de riqueza del trabajador o nación con salarios bajos. Como tal, una 'ventaja de acumulación de capital'

---

<sup>10</sup> Hay que tener en cuenta que Emmanuel rechazaba hablar de intercambio desigual cuando las composiciones del capital son diferentes.

resulta de un diferencial salarial entre trabajadores igualmente productivos a nivel mundial.  
(Cope 2019: 35)

Esta cita es significativa, ya que muestra que en la periferia existiría una desconexión entre productividad y salarios, pero implícitamente con una dimensión individual de productividad, y una primacía *smithiana* de la capacidad de compra.

Por su parte, el mencionado Clelland (2016) habla de *dark value transfers*, ya que el valor generado iría más allá de la suma de costes de producción y beneficios por los que se paga a los trabajadores. Este “valor oscuro” estaría incorporado en el producto, por lo que sería capturado por el comprador como un valor extra, dando así lugar a *rentas imperialistas*. Es más, este autor lo hace extensible al abaratamiento de cualquier producción llevada a cabo en países periféricos en función de factores productivos con precios inferiores al promedio mundial: capital, trabajo, recursos, energía, etc.<sup>11</sup>

### 2.3.3 Distorsiones de la competencia en la fijación de precios

Las corrientes basadas en el monopolio o el capitalismo monopolista en la tradición postkeynesiana, de la economía radical o neomarxista, las corrientes de la dependencia y el sistema—mundo (véase Brolin 2007, Wallerstein 2004), pudiendo mencionar como principales exponentes a Baran y Sweezy (1966), parten de una teoría de la formación de los precios basada en la pugna entre empresas.<sup>12</sup> Implícitamente, estaría presente en las tesis de la relación real de intercambio de Prebisch, que añade la influencia de los sindicatos en los países más avanzados (Prebisch 1949)

Cabe señalar que la fuente de la transferencia de valor no radicaría en un fenómeno estrictamente económico, en el sentido de que suja de la lógica económica del sistema o de sus estructuras propias. Al contrario, lo que se menciona es un elemento en cierto sentido extraeconómico, que tiene la capacidad de alterar los precios de “equilibrio”, normalmente las grandes multinacionales o monopolios. Estas unidades, pues, podrían

---

<sup>11</sup> Li (2016) ha calculado los términos de comercio en trabajo incorporado en exportaciones e importaciones para China: en 2012 el promedio fue de 0,54, lo que significa que una unidad de trabajo incorporado en las exportaciones se intercambia en promedio por poco más de la mitad de trabajo en las importaciones, si bien China explotaba en sus relaciones comerciales a otros países más pobres.

<sup>12</sup> Se puede considerar que el ID se genera, o bien meramente se intensifica con la existencia de los monopolios. Para Dunn (2017), los enfoques del capitalismo monopolista formarían parte de la teoría del intercambio desigual.

fijar márgenes (*mark up*), originando así precios superiores a los de equilibrio. Es más, Cope (2019) hace referencia al “poder de unas pocas empresas de las metrópolis para reducir los precios, salarios y beneficios de las empresas "periféricas" altamente competitivas.” (Ibid: 44)

Se enfatiza así una dualidad asimétrica a nivel internacional: mientras en el centro predominan estas estructuras, así como situaciones de monopolio en la producción de ciertos bienes, o de monopsonio, y por tanto sus productos están sobrevalorados cuando son objeto de intercambio internacional, los precios de los productos del Sur resultan muy inferiores debido a la ausencia de tales mecanismos, es más, sus precios estarían condicionados por tales estructuras del Norte (Cope 2019).

En opinión de Clelland (2016), el grado de monopolio incluye elementos muy heterogéneos, desde la superioridad productiva a elementos distorsionadores de la libre competencia. Siguiendo el enfoque kaleckiano, señala que “un capitalista construye un grado de monopolio a través de la capacidad de reducir los costos o aumentar los precios más allá de lo que sería posible en una economía puramente competitiva.” (Ibid.: 1033) La magnitud de la transferencia de valor —en su terminología, el valor brillante o visible, o los beneficios capturados— sería un resultado tanto del grado de monopolio como de monopsonio, cuya contrapartida invisible en el *valor oscuro* subyacente que es transformado, y ejemplificado en su estudio del iPad (Clelland 2014). De esta forma., considera que “es un sistema imperialista en el que el comprador final monopsonista se convierte en un rentista que obtiene rentas imperiales mediante la subcontratación de la producción a capitalistas competitivos subordinados que deben aceptar ganancias más bajas.” (Clelland 2016: 1033)

#### 2.3.4 *Los tipos de cambio depreciados*

De manera complementaria, la determinación de los tipos de cambio puede generar también transferencias de valor. Para Köhler (1998), la diferencia entre el tipo de cambio nominal y el correspondiente a la PPA aplicado al volumen de comercio internacional revelaría la amplitud del intercambio desigual. Las monedas de los países subdesarrollados estarían en su opinión subvaluadas, es decir, con una paridad superior a

la PPA —inversamente, los dólares están sobrevalorados en el mercado—, ocultando así una transferencia de valor al Norte (Köhler 2004).<sup>13</sup>

Sin embargo, para Milios y Sotiropoulos (2009), las alteraciones en los tipos de cambio contribuyen precisamente a eliminar las tasas de beneficio extraordinarias en ciertas economías. La apreciación de la moneda de los países más avanzados compensaría parcialmente la reducción de sus precios por la mejora tecnológica y las exportaciones, reduciendo por tanto su nivel de rentabilidad, mientras que la depreciación de las monedas en los países subdesarrollados posibilitaría que sus capitales, menos eficientes, puedan sobrevivir. En opinión de Carchedi y Roberts (2020), la depreciación en los países periféricos hace que el efecto negativo del intercambio desigual sobre la rentabilidad pueda ser compensado con una mayor realización de excedente, elevando así la tasa de beneficio, “pero porque se pierde menos valor mediante el intercambio” (Ibid).

### 2.3.5 La huella ecológica

Se habla igualmente de un intercambio desigual ecológico, ya que la periferia entregaría una mayor cantidad de producto de la naturaleza a las áreas centrales (Foster y Holleman 2014). Odum (2007) hablaba así de “capitalismo imperial”, ya que la *energía* (energía incorporada, *embodied energy*) intercambiada era muy superior para la periferia, pues exportaba productos primarios.

El reciente desarrollo del concepto de huella ecológica desde los años noventa llevó a preguntarse por la cantidad de tierra requerida para sostener un determinada carga medioambiental dado un consumo per cápita determinado, lo cual da lugar a hablar de déficit o superávit medioambiental en relación al resto del mundo (Foster y Holleman 2014, Hornborg 2011). El problema es que estos costes medioambientales no se registran contablemente y son soportados fundamentalmente por los países más atrasados (Rice 2007, Jorgenson y Rice 2012, Cope 2019), es decir, los países más desarrollados poseen una huella ecológica superior pero una menor degradación interior, dada la externalización de ciertas actividades (Jorgenson 2006).

---

<sup>13</sup> En esta línea, Somel (2003) culpabiliza a la desregulación financiera del bajo valor de las monedas de los países subdesarrollados, lo que entronca con la dimensión financiera mencionada, mientras que Subasat (2013) cuestiona el procedimiento de Köhler (1998) para cuantificar la transferencia de valor a partir de los precios de las mercancías.

Para Clelland (2016) se trataría a su vez de una forma oculta de drenaje de valor oscuro (*dark value*), mientras que Amin (2010) señala que estos recursos naturales conformarían la parte no visible de un concepto más amplio, la *renta imperialista*.

### 3. Transferencias de recursos

En esta sección se alude a transferencias de valor materializadas en forma de movimientos reales o tangibles del Sur al Norte de ciertos recursos, y que pueden ser la contrapartida de flujos de capitales exportados a la periferia —la exportación de capitales que mencionaban los análisis clásicos del imperialismo y retomado posteriormente por las corrientes dependentistas (Baran 1957, Baran y Sweezy 1966, Frank 1969, Carcanholo 2008).<sup>14</sup>

Esta perspectiva haría referencia a una pauta tendencial, sistémica —y por tanto, asociada a la lógica inherente del capital— en el sentido de los movimientos de ciertos recursos que no *genera*, sino que *amplifica* divergencias ya existentes. Es decir, lo que precisamente ya señalaba Mandel (1972: 337): “los movimientos internacionales de capital reproducen y extienden constantemente las diferencias de la productividad internacional que caracterizan la historia del capitalismo moderno. Esos movimientos, a su vez, son determinados por tales diferencias.”

#### 3.1 Finanzas

Diversos autores han destacado de diversa forma el rol del ámbito financiero (las finanzas) en posibilitar o fortalecer la posición central de la economía dominante (brevemente, Gowan 1999, Panitch y Gindin 2014). Como contrapartida, pues, el grueso de las transferencias de valor se asociaría en última instancia con un movimiento de capitales de la periferia al centro. La esfera financiera sería la esfera que vehicularía esta dicotomía, lo que justifica la utilización del término *financiarización*. Para Kaltenbrunner y Paineira (2018: 33) la financiarización *refuerza* “la integración financiera subordinada

---

<sup>14</sup> Recientemente, Carchedi y Roberts (2020) calculan empíricamente los saldos *netos* del ingreso primario de la balanza por cuenta corriente, que serían positivos para los países centrales, y negativos para los periféricos, incluso los BRICS. Para una visión global, véase Astarita (2004).

de las economías capitalistas emergentes y sus asimetrías con las economías capitalistas centrales,” en la línea de Lapavistas (2014), Paineira (2012) o Cho (2014).<sup>15</sup>

Esta supeditación se manifiesta en una acumulación de reservas internacionales llevada a cabo por los países periféricos. Paineira (2012) explica que constituye un flujo neto de capital de los países en desarrollo a los industrializados, y con importantes costes para la periferia, que son beneficios netos para los países desarrollados, como Estados Unidos. Existiría así un *coste de oportunidad*, ya que los recursos podrían ser utilizados para la inversión productiva o el consumo, junto a un coste explícito por el diferencial de tipos de interés. Los gobiernos toman prestado para esterilizar las entradas de capitales privados, pero asumen un coste de financiación superior al tipo de interés que pueden obtener por adquirir activos con bajo riesgo denominados en divisa internacional (dólar).

De manera complementaria, se hace referencia a la persistente vulnerabilidad de las áreas subdesarrolladas, con los profundos y repentinos movimientos de capitales y del tipo de cambio (Kaltenbrunner y Paineira 2018). El papel central de una divisa como el dólar lleva a que su demanda esté asegurada, y hasta crezca cuando se deterioran las condiciones de liquidez internacionales, lo que contrasta con las economías periféricas. Las monedas de estas economías están sujetas a una gran volatilidad, lo cual contribuye a la expansión de los mercados de derivados para protegerse de movimientos adversos en el tipo de cambio (Farhi y Borghi, 2009). Por otra parte, esta financiarización en beneficio de las economías más avanzadas puede verse como la contrapartida de un aspecto más fundamental, a saber: la deslocalización productiva hacia la periferia (Milberg 2008). En este caso, la transferencia de capitales hacia el Norte sería la consecuencia de las transformaciones en la esfera productiva (Smith 2010)

Junto a estos movimientos, en la literatura se hace referencia a diversos fenómenos que en última instancia conducen a flujos de capitales hacia el Norte: i) los tipos de interés más elevados en las economías no desarrolladas —en este caso, relativamente más

---

<sup>15</sup> Es preciso aclarar que no se sigue necesariamente una interpretación del sistema capitalista de carácter dual, en el cual el sistema financiero llevara a estas transferencias de valor, al margen o frente a la lógica propia del capital. De hecho, los mencionados Kaltenbrunner y Paineira (2018) señalan que existe un vínculo orgánico entre la producción y las operaciones financieras, pues la acumulación de capital tiene en cuenta las esferas de producción y circulación como un todo. Por ello, consideran que hay una relación ontológica entre el desarrollo del sistema monetario internacional (en particular, la forma del dinero mundial) y el desarrollo desigual y combinado en la acumulación capitalista mundial.

elevados incluso considerando la menor productividad relativa—, que encarecen sobremanera el coste de la deuda para los países periféricos; ii) los préstamos establecidos en divisa internacional, por lo que una depreciación del signo monetario nacional de una economías no desarrollada implica una mayor transferencia relativa de ingresos, así como una mayor exposición y volatilidad a los mercados financieros internacionales; iii) de manera complementaria, el pago del principal y los intereses ha dado lugar a un volumen devuelto considerablemente superior a la deuda contraída debido a la generación de nuevos intereses, aunada a las exigencias propias de los planes de ajuste estructural que exigen ser implementados (Carcanholo 2008, Higginbottom 2013, Cope 2019).

En definitiva, se habla explícitamente de la explotación financiera de los países en desarrollo (Painceira 2012), lo que da lugar a la denominada *teoría de la dependencia reformulada*, en la acepción de Astarita (2010),<sup>16</sup> basada en la idea de que los grandes capitales financieros tendrían la capacidad de fijar tipos de interés y primas de riesgo en los países periféricos, destacando el triángulo formado por la política económica (neoliberalismo), las finanzas y la deuda externa como mecanismo de explotación del Sur (véase Toussaint 2002), es decir, de transferencia de valor.

### 3.2 Repatriación de beneficios procedentes de la IED

Esta transferencia de capitales sería la contrapartida de los flujos de inversión extranjera directa hacia las economías periféricas, por lo cual se inserta en la esfera productiva de la internacionalización del capital.<sup>17</sup> Diversos autores asociados a las corrientes dependentistas, y actualmente algunos como Higginbottom (2013), Clelland (2016) o Cope (2019) han destacado que estas repatriaciones, junto con pagos asociados a la deuda, pueden ser superiores a las entradas iniciales, lo que daría lugar a transferencias netas hacia el Norte.

### 3.3 Migraciones de trabajadores

De la misma forma que los capitales pueden ir a las áreas más desarrolladas, también los trabajadores pueden tener este mismo tipo de desplazamiento. Dentro de este flujo, la transferencia a la que se alude se materializa en el caso de la denominada “fuga de

---

<sup>16</sup> Para este autor, se habría pasado de señalar el comercio como mecanismo de transferencia de valor, a las finanzas. Sin embargo, más allá de un cambio de esfera, en este documento se destaca que se pasa de un tipo 1 a 2 en esta reformulación de la dependencia.

<sup>17</sup> Ello puede acompañarse de fugas ilícitas de capital, difíciles de cuantificar.

trabajadores cualificados” o “cerebros” (Higginbottom 2013, Cope 2019), ya que mientras que las economías más pobres asumen los costes de formación, son las más desarrolladas las que se benefician de su actividad.<sup>18</sup>

#### 4. Elementos extraeconómicos como base de las transferencias de valor

Mientras que los mecanismos de transferencias de valor de tipo 1 y 2 se corresponden con el funcionamiento del sistema económico —incluso la capacidad de incidencia de las grandes corporaciones podría considerarse como parte de la (estrictamente económica) competencia de capitales—, los fundamentos de las transferencias de este apartado radican en un fenómeno cualitativamente diferente. Aquí se alude a elementos extraeconómicos asociados con la dominación, el sometimiento político, la corrupción, etc.

De manera general, se hablaría de transferencias geográficas de valor —con dirección Norte— generadas por la intervención de agentes empresariales y/o instituciones estatales (Cope 2019). Habría que mencionar por una parte la dominación colonial, las guerras y saqueos, incluso la presión o amenaza armada para establecer acuerdos injustos para los países más débiles. Por otra, se puede incorporar la corrupción, pero en el sentido de una manipulación de precios, como sucede en el caso de los *precios de transferencia*, que constituyen manipulaciones contables para llevar capitales a paraísos fiscales; o los flujos de capital ilícitos, en los que empresas, pero también personas con elevados ingresos y/o patrimonios, pueden sacar capitales de manera ilegal de ciertas economías. El común denominador es que estas prácticas tengan un sesgo sistemático en detrimento de las economías subdesarrolladas.

En tercer lugar, estarían las decisiones de política económica que directa o indirectamente suscitan una transferencia de recursos hacia las áreas más desarrolladas: i) decisiones de política monetaria por parte de importantes instituciones como la Reserva Federal o el Banco Central Europeo, sobre todo cuando elevan (aunque también cabe afirmar, cuando reducen) sus tipos de interés, impulsando la atracción de capitales en detrimento de las áreas no desarrolladas (o bien su salida hacia estas últimas, aunque las repercusiones no sean idénticas), cuyos ejemplos más reciente podrían ser la estrategia de

---

18 Lo cual se ve parcialmente compensado con las remesas que los trabajadores emigrados envían a sus países de origen. Por otra parte, hay que señalar que cierta literatura se muestra crítica con las restricciones a la libre movilidad de trabajadores, lo que ampliaría el excedente de trabajadores en las áreas más atrasadas y, por consiguiente, contribuiría al mantenimiento de sus bajos salarios (Smith 2010).

la FED en 1979—82 y el estallido de la crisis de la deuda a principios de los años ochenta (o el QE más actual y la generación de burbujas especulativas en economías periféricas); ii) asimetrías en la política comercial derivadas de la desigual capacidad de incidencia de los gobiernos, asegurándose el abaratamiento de determinadas importaciones y evitando la competencia en ciertas exportaciones.<sup>19</sup> Hay que destacar los subsidios que reciben ciertos productores del Norte, que les permiten exportar a países del Sur y eliminar la producción doméstica; iii) derechos de propiedad intelectual relacionados con el comercio, ya que la mayoría de las patentes están en manos de instituciones de países desarrollados (Cope 2019).

## 5. Valoraciones e implicaciones de análisis

Se ha presentado en este documento una propuesta de clasificación para el análisis de los enfoques que sostienen que la economía mundial está compuesta por una estructura centro—periferia con relaciones asimétricas, y en este sentido, ocultando un proceso sistemático de transferencias de valor, recursos y/o con muy diversa capacidad de incidencia política. Por supuesto, habrá otras posibilidades de ordenación en función de los objetivos de análisis, pero esta propuesta puede servir de punto de partida para clarificar aspectos teóricos de sus proponentes que no siempre están debidamente explicitados. Y así, contribuir a profundizar en el análisis de las asimetrías de un sistema económico global.

Una aportación importante de esta clasificación es la pertinencia de establecer una diferenciación entre las transferencias de tipo 1 y 2, normalmente agrupadas en la literatura, y sin ninguna reflexión explícita. Los fundamentos, y las implicaciones, son importantes. Así, los enfoques que destacan la modalidad 1 sostienen implícitamente que la sustancia del valor sería el trabajo concreto incorporado en las mercancías, por lo que todo intercambio entre unidades con diversa capacidad productiva sería desigual. En

---

<sup>19</sup> Braun (1973) señalaba que se produce una transferencia de valor cuando el país desarrollado puede incidir en el establecimiento de los precios de producción mediante restricciones comerciales —subsidios a ciertas actividades—, pero también cuando establecen tarifas y otros obstáculos a las exportaciones de los países periféricos, obligándoles a exportar a bajos precios para así equilibrar la balanza de pagos. Ello implica una reducción de salarios y/o beneficios en los países dependientes mientras se incrementan domésticamente en los países desarrollados. Este autor lo señalaba en el marco de su análisis del intercambio desigual antes mencionado, pero que debe diferenciarse conceptualmente porque estos elementos son agravantes, no explicativos del significado del ID, por lo que se incluye en nuestro tipo 3.

consecuencia, el imperialismo sería omnipresente. Es decir, habría transferencias de valor dentro de un sector, entre sectores, entre regiones de un país y entre países. ¿Constituye, pues, un elemento clarificador de las relaciones centro—periferia, o se vuelve entonces irrelevante?

Las transferencias de valor del segundo tipo, materializadas en aspectos tangibles como capitales o trabajadores, cabe interpretar que desplazan geográficamente —en el espacio internacional— el contenido de las contradicciones o asimetrías del sistema económico. Por tanto, mientras el tipo 1 alude en verdad a transferencias de valor en el proceso de producción y fijación de los precios que generan una divergencia centro—periferia, la modalidad dos se centra, *ex post*, en un proceso de reubicación de recursos ya producidos, por lo que su ámbito se refiere a la circulación.

Ahora bien, téngase en cuenta que el primer tipo, en la medida que se basa en una identificación de trabajo concreto con la generación de valor a nivel mundial, traslada la prioridad analítica hacia la esfera de la circulación, por lo que las contradicciones se ubicarían en la esfera del intercambio de equivalentes, la competencia o en el reparto de lo producido. De manera complementaria, el segundo tipo partiría de una desigual capacidad de generación de valor o desarrollo de las fuerzas productivas, para identificar en el terreno de la circulación una tendencia hacia el desarrollo geográficamente desigual que amplifica tendencias, pero no las crea de la nada.

Por otra parte, las transferencias correspondientes al tipo 3 pueden invertir la causalidad, desde lo sociopolítico a lo económico, en aquellas explicaciones que analíticamente parten de ellas para abordar las relaciones Norte—Sur; o bien el mero reconocimiento de su existencia puede ubicarlas como una manifestación obligada de una desigualdad conceptualmente anterior, como las modalidades 1 o 2. Así pues, ¿cabe considerar que los procesos políticos que muestra son independientes del sistema económico?

## 6. Referencias

- Amin, S. (1973): *El desarrollo desigual*, Barcelona: Fontanella, 1978.
- \_\_\_\_\_ (2010): *The law of worldwide value*, Nueva York: Monthly Review Press.
- Astarita, R. (2004): *Valor, mercado mundial y globalización*, Buenos Aires: Kaicron.
- \_\_\_\_\_ (2010): *Economía política de la dependencia y el subdesarrollo*, Buenos Aires: Universidad Nacional de Quilmes.

- Baran, P. (1957): *La economía política del crecimiento*, México DF: Fondo de Cultura Económica, 1987.
- Baran, P. y Sweezy P. (1966): *El capital monopolista*, México DF: Siglo XXI, 1982.
- Barro, R.J.; y Sala-i-Martin X. (1991): “Convergence across states and regions”, *The Brookings Institution*, N° 22, Vol. 1, pp. 107—182.
- Bauer, O. (1924): *The question of nationalities and social democracy*, Minneapolis: University of Minnesota Press, 2000.
- Boundi, F. (2018): *Desarrollo capitalista en México (1970—2014): acumulación, cambio estructural y comercio exterior*, Tesis doctoral, Universidad Complutense de Madrid.
- Braun, O. (1977): *Comercio internacional e imperialismo*, México DF: Siglo XXI.
- Brolin, J. (2007): *The bias of the world: theories of unequal exchange in history*, Lund University: Human Ecology Division.
- Callinicos, A. (2009): *Imperialism and global political economy*, Cambridge: Polity Press.
- Carcanholo, M. (2008): “Dialéctica do desenvolvimento periférico: dependência, superexploração da força de trabalho e política económica”, *Revista de Economia Contemporânea*, N° 12, vol. 2, pp. 247—272.
- \_\_\_\_\_ (2013): “(Im)precisiones acerca de la categoría superexplotación de la fuerza de trabajo”, *Razón y Revolución*, N° 25, pp. 91—124.
- Carchedi, G. (1991): *Frontiers of political economy*, Londres: Verso.
- Carchedi, G.; y Roberts M. (2020): “The economics of contemporary imperialism”, documento no publicado (en revision).
- Chattopadhyay, P. (2012): “Competition”, en B. Fine, A. Saad Filho y M. Boffo (eds), *The Elgar companion to Marxist economics*, Cheltenham (RU): Edward Elgar, pp. 72—77.
- Cho, Y. (2014): “Making the poor pay for the rich: capital account liberalization and reserve accumulation in the developing world,” *Globalizations*, N° 11, vol. 6, pp. 809—825.
- Clelland, D. (2014): “The core of the apple: dark value and degrees of monopoly in the commodity chains,” *Journal of World—Systems Research*, N° 20, vol. 1, pp. 82—111.

- \_\_\_\_\_ (2016): “Global value transfers and imperialism”, en I. Ness y Z. Cope (eds), *The Palgrave encyclopedia of imperialism and anti-imperialism*, Basingstoke, Hampshire: Palgrave Macmillan, pp. 1028–1040.
- Cooney, P. (2004): “Towards an empirical measurement of international transfers of value,” en A. Freeman, A. Kliman y J. Wells (eds), *The new value controversy and the foundations of economics*, Cheltenham (RU): Edward Elgar, pp. 241–260.
- Cope, Z. (2019): *The wealth of (some) nations. Imperialism and the mechanics of value transfer*, Londres: Pluto Press.
- Dunn, B. (2017): “Class, capital and the global unfree market: resituating theories of monopoly capitalism and unequal exchange”, *Science & Society*, N° 81, vol. 3, pp. 348–374.
- Emmanuel, A. (1969): *El intercambio desigual*, México DF: Siglo XXI, 1976.
- Farhi, M.; y Borghi, R. (2009): “Operações com derivativos financeiros das corporações de economias emergentes no ciclo recente”, *Estudos Avançados*, N° 23, vol 66, pp. 169–188.
- Foster, J.B.; McChesney, R.; y Jonna R. (2011): “The global reserve army of labour and the new imperialism”, *Monthly Review*, N° 63, vol. 6, pp. 1–31.
- Foster, J.B.; y Holleman, H. (2014): “The theory of unequal ecological exchange: a Marx–Odum dialectic”, *The Journal of Peasant Studies*, N° 41, vol. 2, pp. 199–233.
- Frank, A.G. (1969): *Capitalism and underdevelopment in Latin America*, Harmondsworth (RU): Penguin Books.
- Gowan, P. (1999): *La apuesta de la globalización*, Madrid: Akal, 2000.
- Grossmann, H. (1929): *La ley de la acumulación y del derrumbe del sistema capitalista*, México DF: Siglo XXI, 1979.
- Guerrero, D. (1997): *Historia del pensamiento económico heterodoxo*, Madrid: Trotta.
- Higginbottom, A. (2013): “The political economy of foreign investment in Latin America: dependency revisited”, *Latin American Perspectives*, N° 40, vol. 3, pp. 184–206.
- Hornborg, A. (2011): *Global ecology and unequal exchange*, Routledge, Londres.
- Hymer, S. (1978): “International politics and international economics: a radical approach,” *Monthly Review*, N° 29, vol. 10, pp. 15–36.
- Jorgenson, A. (2006): “Unequal ecological exchange and environmental degradation: a theoretical proposition and cross-national study of deforestation, 1990–2000”, *Rural Sociology*, N° 71, vol. 4, pp. 685–712.

- Jorgenson, A.; y Rice, J. (2012): “The sociology of ecologically unequal exchange in comparative perspective”, en S. Babones y C. Chase—Dunn (eds), *Routledge handbook of world—systems analysis*, Londres: Routledge, pp. 431—439.
- Kaltenbrunner, A.; y Paineira, J.P. (2018): “Financierización en América Latina: implicancias de la integración financiera subordinada”, en M. Abeles, E. Caldentey y S. Valdecantos (eds), *Estudios sobre financierización en América Latina*, Santiago: Libros de la CEPAL, pp. 33—67.
- Köhler, G. (1998): “The structure of global money and world tables of unequal exchange”, *Journal of World—Systems Research*, N° 4, vol. 2, pp. 145—168.
- \_\_\_\_\_ (2004): *The global wage system: a study of international wage differences*, Nueva York: Nova Science Publishers.
- Lapavistas, C. (2014): *Profiting without producing: how finance exploits us all*, Londres: Verso.
- Lauesen, T.; y Cope Z. (2015): “Imperialism and the transformation of values into prices”, *Monthly Review*, N° 67, vol. 3, pp. 54—67.
- Li, M. (2016): *China and the 21st Century Crisis*, Londres: Pluto Press.
- Mainwaring, L. (1980): “International trade and the transfer of labour value”, *Journal of Development Studies*, N° 17, vol. 1, pp. 22—31.
- Mandel, E. (1972): *El capitalismo tardío*, México DF: Era, 1987.
- Marini, R.M. (1972a): *Dialéctica de la dependencia*, México DF: Era, 1991. Edición digital: [http://www.marini—escritos.unam.mx/024\\_dialectica\\_dependencia.html](http://www.marini—escritos.unam.mx/024_dialectica_dependencia.html)
- \_\_\_\_\_ (1972b): “La acumulación capitalista dependiente y la superexplotación del trabajo”, *Encuentro de Economistas Latinoamericanos e Italianos*, Roma, septiembre. En internet: [http://www.marini—escritos.unam.mx/043\\_acumulacion\\_superexplotacion.html](http://www.marini—escritos.unam.mx/043_acumulacion_superexplotacion.html)
- Milberg, W. (2008): “Shifting sources and uses of profits: sustaining U.S. financialization with global value chains”, *Economy & Society*, N° 37, vol. 3, pp. 420—451.
- Milios, J.; y Sotiropoulos, D. (2009): *Rethinking imperialism. A study of capitalist rule*, Houndmills, Basingstoke (RU): Palgrave Macmillan.
- Miranda, F. (2019): “The theory of value and the world market in Marx: unequal development and international domination”, *Critique*, N° 47, vol. 4, pp. 665—679.
- Nieto, M. (2015): *Cómo funciona la economía capitalista*, Madrid: Escolar y Mayo.
- Odum, H.T. (2007): *Environment, power, and society for the twenty—first century: the hierarchy of energy*, Nueva York: Columbia University Press.

- Painceira, J.P. (2012): “Developing countries in the era of financialisation: from deficit accumulation to reserve accumulation”, en C. Lapavistas (ed), *Financialisation in crisis*, Leiden & Boston: Brill, pp. 185–215.
- Panitch, L.; y Gindin, S. (2012): *The making of global capitalism: the political economy of American empire*, Londres: Verso.
- Patnaik, P. (2008): *The value of money*, Nueva York: Columbia University Press.
- Patnaik, U.; y Patnaik P. (2017): *A theory of imperialism*, Nueva York: Columbia University Press.
- Prebisch, R. (1949): *El desarrollo económico de la América Latina y algunos de sus principales problemas*, Santiago de Chile: CEPAL, 2012. Edición digital: <https://www.cepal.org/es/publicaciones/40010-desarrollo-economico-la-america-latina-algunos-sus-principales-problemas>
- Rice, J. (2007): “Ecological unequal exchange: international trade and uneven utilization of environmental space in the world system”, *Social Forces*, N° 85, vol. 3, pp. 1369–1392.
- Seretis, S.; y Tsaliki P. (2012): “Value transfers in trade: an explanation of the observed differences in development”, *International Journal of Social Economics*, N° 39, vol. 12, pp. 965–982.
- Shaikh, A. (1990): *Valor, acumulación y crisis*, Bogotá: Tercer Mundo Editores, 1991.
- \_\_\_\_\_ (2016): *Capitalism: competition, conflict, crises*, Nueva York: Oxford University Press.
- Smith, J. (2010): *Imperialism and the globalisation of production*, Tesis doctoral, University of Sheffield.
- Somel, C. (2003): “Estimating the surplus in the periphery: an application to Turkey”, *Cambridge Journal of Economics*, N° 27, vol. 6, pp. 919–933.
- Subasat, T. (2013): “Can differences in international prices measure unequal exchange in international trade?” *Competition & Change*, N° 17, vol. 4, pp. 372–379.
- Toussaint, Eric (2002): *La bolsa o la vida. Las finanzas contra los pueblos*, San Sebastián: Tercera prensa.
- Tsaliki, P.; Paraskevopoulou, C.; y Tsoulfidis, L. (2018): Unequal exchange and absolute cost advantage: evidence from the trade between Greece and Germany”, *Cambridge Journal of Economics*, N° 42, vol. 4, pp. 1043–1086.
- Wallerstein, I. (2004): *World—systems analysis*, Durham: Duke University Press.

# TURISTIFICACIÓN, COMERCIO Y SOSTENIBILIDAD

## **Turismo y el crecimiento en el medio y largo plazo: el caso de las Islas Baleares**

**Roser Espelt Alba**

Resumen:

Los efectos del turismo sobre el crecimiento económico han sido ampliamente discutidos desde el prisma neoclásico en términos de sus aportes benéficos en empleo y divisas. Agrupados en torno a estas premisas que conforman el paradigma del *tourism led-growth*, multitud de organismos internacionales han promovido estrategias de crecimiento basadas en la expansión de la industria turística. Sin embargo, existen evidencias de que el crecimiento del PIB per cápita en regiones donde el sector turístico tiene un peso creciente presenta una relación inversa a la expansión de este. Si bien es evidente que en el corto plazo los efectos positivos en las divisas y el empleo que apuntan organizaciones como la OMT son ciertos, estos no son los únicos efectos que tiene la movilización de recursos hacia este sector. La creciente presencia de capital extranjero, la peculiaridad de los puestos de trabajo asociados a la industria y el aumento de los precios del suelo en los territorios de destino a causa de la inversión inmobiliaria asociada a la acumulación de capital en los sectores que concentran la producción turística resultan en un ingreso neto de divisas menor del esperado, en un aumento notable de la desigualdad y en la caída de la tasa de beneficio en los sectores ajenos al turismo. Estos elementos tienen un efecto depresor en la inversión productiva y en la innovación y comprometen el crecimiento y el desarrollo del territorio turístico. Bajo este marco, esta investigación analiza el fenómeno en las Islas Baleares, caso paradigmático de la relación inversa entre expansión de la industria turística y el crecimiento del PIB per cápita.

Palabras clave: crecimiento, desarrollo, turismo, salario, inversión, tasa de beneficio

Clasificación JEL: B22 C82 E21 E24 L89 041

Abstract:

The effects of tourism on economic growth have been widely discussed from a neoclassical perspective in terms of its beneficial contributions in employment and foreign exchange. Grouped around these premises that compose the paradigm of *tourism*

*led-growth*, many international organizations have promoted growth strategies based on the expansion of the tourism industry. However, there is evidence that GDP per capita in regions where the tourism sector has an increasing weight, it is inversely related to its expansion. While it is clear that in the short term the positive effects on foreign currency and employment are certain, as organizations such as UNWTO suggest, these are not the only effects on all economies that resource mobilization has in this sector. The increasing presence of foreign capital, the peculiarity of jobs associated with this industry and the rise of the land prices in the destination territories due to real estate investment associated with the accumulation of capital in the sectors that concentrate tourism production, result in lower-than-expected net foreign currency earnings, a marked increase in inequality and a fall in the rate of profit in non-tourism sectors. These elements play a depressing effect on productive investment and innovation and endanger the growth and development of the tourist territory. Under this framework, this research analyzes the phenomenon in the Balearic Islands, a paradigmatic case of the inverse relationship between expansion of the tourism industry and GDP per capita.

Keywords: growth, development, tourism, wage, investment, rate of profit

## 1. INTRODUCCIÓN

El desarrollo de la industria turística ha sido y es un tema de notable relevancia en el Estado español, dada su gran dotación de recursos naturales, culturales o sociales. Esta industria de servicios es intensiva en mano de obra no cualificada y depende de la demanda internacional para ser rentable, de forma que su comportamiento afecta muy especialmente a la demanda de trabajo y la balanza comercial. Aunque en España el peso del turismo sea del 11,7% en el producto y del 12,8% en el empleo (INE, 2018), en algunos territorios, como las Islas Baleares, el turismo llega a generar el 30% de los puestos de trabajo, según datos del IBESTAT<sup>20</sup>. La importancia que tiene por España este sector se puede ver claramente también en su crecimiento, medido en movimientos internacionales de personas, que ha sido del 57,93% entre 2009 y 2018 (Hosteltur, 2019).

---

<sup>20</sup> Nombre d'ocupats i la seva distribució per sector d'activitat i període", IBESTAT. Consultado en [https://ibestat.caib.es/ibestat/estadistiques/ff5e9b1a-f739-410b-9244-0e47232ef3a6/aafabdb5-b9b6-4fce-a147-3c8d617da27f/ca/I302033\\_tu21.px](https://ibestat.caib.es/ibestat/estadistiques/ff5e9b1a-f739-410b-9244-0e47232ef3a6/aafabdb5-b9b6-4fce-a147-3c8d617da27f/ca/I302033_tu21.px)

La importancia y expansión del turismo no es un fenómeno exclusivamente español: a nivel mundial, en los últimos 10 años, el turismo registra un crecimiento anual de más del 5%, medido en términos de movimientos internacionales de personas (OMT, 2018); supone el 10,3% del PIB mundial en 2019 y un 10% de los puestos de trabajo (WTTC, 2020). En la región del sur de Europa, que acumuló durante los años previos a la crisis grandes déficit por cuenta corriente, el turismo se ha convertido en una actividad económica fundamental: la región acapara el 15% de las movimientos (solo superada por Norte América) (OMT, 2018).

El relato oficial señala que la presencia de ciertos factores no reproducibles puede constituir un factor productivo importante, generador de ingresos y desarrollo económico para el país que los posee. En este sentido, por sus aportes benéficos en términos de empleo y divisas, multitud de organismos internacionales han promovido estrategias de crecimiento basadas en la expansión del sector turístico bajo el paradigma del *tourism-led growth* (OMT, 2005). Esta relación positiva entre el turismo y el crecimiento ha sido extensamente probada por distintos autores que parten de la existencia del *export-led growth*.

Al contrario, otros autores han cuestionado que este vínculo exista siempre. Desde una perspectiva más estructural, algunos de ellos plantean que, incluso aunque exista una relación entre turismo y crecimiento, esa relación no es relevante puesto que raramente la actividad turística repercute de forma claramente positiva sobre el bienestar material de la población. Según estos autores, si bien es evidente que el sector genera efectos positivos sobre las divisas y el empleo, estos efectos no son suficientes para justificar la movilización de recursos hacia dicho sector.

Bajo este marco, la investigación tratará de concretar qué factores determinan el potencial del turismo como motor de crecimiento económico y de desarrollo utilizando como ejemplo el caso de las Islas Baleares, sabiendo que, en este territorio, la expansión del sector ha sido un hecho desde que existen registros. Es indudable que esta expansión coincide con un periodo de fuerte crecimiento de este territorio, pero también lo es que desde 2000 hasta nuestros días su PIB per cápita ha mostrado un dinamismo decreciente de forma paralela a la expansión del sector.

La hipótesis de la que se parte es que el hecho de que el turismo no sea un sector que tenga potencial para generar crecimiento económico a largo plazo en un territorio determinado se debe a su incapacidad para generar un desarrollo económico efectivo en

el mismo. ¿Cómo se relacionan ambos conceptos? Existe unanimidad a la hora de definir el crecimiento como el aumento del valor final de los bienes y servicios producidos por una economía determinada, esto es, el crecimiento del producto, pero no existe el mismo consenso alrededor del concepto de desarrollo económico. Sin entrar en este debate, ya que no corresponde al objeto de nuestro estudio, entenderemos, como está generalmente aceptado, que el desarrollo exige una mejora de las condiciones materiales del *conjunto* de la población. En nuestro caso concreto nos centraremos, al tratarse España de un país de alto nivel de renta, sobre todo en la especialización en la producción de productos de mayor valor añadido (como forma de aproximación a la mejora de las condiciones materiales) y en la distribución funcional de la renta (como forma de aproximación a la idea de *conjunto*). Por tanto, la hipótesis del trabajo es que la actividad turística en Baleares ha actuado como un mecanismo de freno de ambos procesos y, por tanto del desarrollo económico en la región, y que la debilidad de ese desarrollo constituye a su vez el principal factor de agotamiento del crecimiento de la actividad turística a largo plazo.

La estructura del trabajo será la siguiente. Dada la complejidad y singularidad del sector, se partirá de una caracterización del mismo. En segundo lugar, se expondrán las principales ideas de autores que han demostrado y cuestionado el vínculo hipotético entre expansión del turismo y el crecimiento, así como de los que se han esforzado en caracterizar los efectos de la expansión en los componentes del crecimiento y en otras variables no consideradas inicialmente, partiendo de una aproximación de carácter estructural. Seguidamente, se hará una caracterización del modelo de crecimiento balear: incluirá una retrospectiva del desarrollo del sector en la Comunidad Autónoma en el marco del modelo de crecimiento español de postguerra y un análisis de las tendencias recientes de la estructura productiva de las Islas Baleares. A continuación, se planteará la hipótesis del trabajo y se analizarán los resultados de la investigación. Finalmente, se presentarán las conclusiones e implicaciones.

## **2. RADIOGRAFÍA DEL SECTOR TURÍSTICO**

Un análisis semántico del concepto “industria turística” revela algunas singularidades que, a su vez, permiten exponer la especificidad de esta industria. Normalmente, los adjetivos que acompañan al sustantivo de esta expresión hacen referencia a las características de la producción o del producto de la industria en cuestión. Sin embargo, el adjetivo “turístico” es el relativo al “conjunto de relaciones y fenómenos producidos por el desplazamiento y la permanencia temporal de personas (...) fuera de su

domicilio habitual” (DRAE, s.f.). Por lo tanto, al hablar de “industria turística” hacemos referencia a un conjunto de bienes y servicios de atributos muy distintos, cuya única característica común es la de ser objeto de consumo de personas que se desplazan fuera de su entorno habitual.

En este sentido, la Organización Mundial del Turismo (2018) define la industria turística como “el conjunto de actividades que permiten generar (...) aquellos bienes y servicios cuya comercialización depende principalmente del turismo y/o que suponen una parte importante de la demanda de los turistas”. Confirmamos, así, que la característica definitoria de la industria turística es que produce bienes y servicios para un tipo de demandante particular: aquel que se desplaza fuera de su entorno habitual. La ambigüedad del término a nivel sectorial tiene distintas implicaciones y complica los análisis derivados de la no disponibilidad de datos específicos de la industria turística (más allá de la balanza de pagos), ya que se halla repartida entre distintos sectores, principalmente hostelería, actividades inmobiliarias, construcción, comercio al por menor y transporte. Sectores que se caracterizan por ser básicamente servicios intensivos en mano de obra no cualificada.

Otro elemento peculiar de la actividad turística es su la dimensión rentista: el desarrollo de esta industria en una región depende, fundamentalmente, de la existencia de “elementos naturales, objetos culturales y hechos sociales” (Ramírez Blanco, 1998: 61) que susciten el interés de personas en cuyo entorno habitual no es posible encontrar dichos elementos. Por lo tanto, aquellos países con recursos naturales, culturales o sociales relevantes atraerán flujos de visitantes, permitiendo el crecimiento de la industria turística (Navarro, 2015). Sin embargo, desde un enfoque clásico de la economía, la comercialización de bienes naturales, culturales o sociales no está sujeta a las leyes generales de la acumulación capitalista. Así, la no reproducibilidad de dichos bienes otorga atributos no imitables a los procesos productivos que los incluyen y, por lo tanto, permite la aparición de ingresos extraordinarios que pueden ser reclamados por los propietarios de dichos bienes en forma de rentas.

A esta capacidad de fijar precios de monopolio debido a la no reproducibilidad de parte de los bienes que se comercializan en la industria turística, así como de sus inputs básicos asociados al territorio, hay que añadir que esta constituye una industria de exportación cuyo producto se consume en el mismo sitio geográfico en el que se produce. De esta forma, no solo compete en el exterior a través de precios, sino que también tiene un efecto en el interior: por un lado, se trata de una actividad limitada geográficamente

por lo que un aumento en la demanda exterior tendrá un impacto sobre el nivel de precios del lugar en el que se desarrolla ; por otro lado, esta demanda internacional que proviene además de forma mayoritaria de los países centrales, empuja hacia la derecha la curva ya que los turistas suelen estar dispuestos a pagar precios más altos por los mismos productos básicos, hecho que supone por si solo un efecto inflacionario. Así pues, se trata de una exportación cuyo precio se determina en un mercado local geográficamente delimitado a partir de la interacción entre la demanda internacional con una baja elasticidad-precio, la demanda local y una oferta que, najo este marco, suele presentar rasgos típicamente monopolistas. (Balaguer y Cantavella- Jordà, 2002; Hazari y Ng, 1993 y 1995).

### **3. REVISIÓN DE LITERATURA**

#### *3.1. LA HIPÓTESIS EXPORT-LED GROWTH*

Siguiendo la hipótesis del *export-led growth*, la hipótesis del *tourism-led growth* postula que existen una serie de argumentos por los que este sector puede significar una tendencia de crecimiento a largo plazo para una economía (Balaguer y Cantavella- Jordà, 2002). Según la hipótesis *export-led growth* (Krueger, 1998), la apuesta por un sector exportador disminuye la dependencia externa de un país. El acceso a mercados de mayor magnitud facilita la expansión de las actividades orientadas al exterior con buen rendimiento, así como permite un mayor aprovechamiento de las economías de escala. Además, los ingresos en divisas procedentes de estas ventas al exterior resultan cruciales para financiar la inversión que se requiere para alcanzar los objetivos de crecimiento y desarrollo de un país, de forma que se pueda ir aumentando paulatinamente la participación de cada vez más industrias en las exportaciones del país en términos de valor añadido. Así, las exportaciones se identifican como el medio más seguro para asegurar el crecimiento a largo plazo de una economía.

En el mismo sentido, y como exportación que es, está generalmente asumido que el turismo genera una serie de aportes benéficos que contribuyen al crecimiento económico. Estos aportes se concretan, en primer lugar, en la creación de puestos de trabajo al ser una industria basada en actividades intensivas en factor trabajo y, en segundo lugar, en la captación de renta (vía exportaciones) y ahorro (vía inversión directa) procedentes del exterior y, por tanto, en una fuente continua de financiación de las importaciones sin necesidad de recurrir al endeudamiento. Si estos bienes importados fueran de capital o inputs para la producción de otros bienes, podría ser que efectivamente el turismo tuviese

un papel determinante en el crecimiento económico, a nivel cuantitativo y también cualitativo, tanto por su capacidad para crear empleo como por sus vínculos con el exterior.

Existe numerosa literatura al respecto que arroja resultados satisfactorios (Balaguer y Cantavella-Jordà, 2002; Antonakakis et al., 2015; Figuerola, 1983), de forma que parece que no es descartable que pueda existir una relación positiva entre expansión del turismo y el crecimiento económico de un país o una región.

Por un lado, la Organización Mundial del Turismo (2005, 2006) señala que el impacto de la demanda exterior en la oferta local es generalizado a nivel sectorial, estimulando la creación de empresas en el lugar de destino, a la vez que genera una exigencia de mejora de infraestructuras por parte del Estado, con repercusiones positivas para toda la economía. El impacto en términos de empleo de este conjunto de efectos se ha demostrado muy notable, así como la mejora de las condiciones de vida, por lo menos en los países en desarrollo objeto de los estudios mencionados.

Por lo que se refiere en concreto a la economía española, numerosos trabajos presentan resultados que también confirman la existencia de un vínculo entre el crecimiento de la industria turística y el crecimiento del producto a largo plazo (Antonakakis et al., 2015; Balaguer y Cantavella-Jordà, 2002; Figuerola, 1983). Los segundos señalan que además de existir una alta elasticidad de la economía española respecto al turismo, ésta se ve determinada a su vez por la competitividad exterior de esta industria de exportación (Balaguer y Cantavella-Jordà, 2002) y que los impactos de las ganancias del turismo se repartirán entre todo el sector servicios y de bienes de consumo, compensando el hipotético impacto negativo que pudiesen tener aumentos de precio a causa de la condición monopólica de sus productores (Hazari y Ng, 1993).

### 3.2. *APORTACIONES CRÍTICAS HACIA LA TESIS EXPORT-LED GROWTH*

A pesar del predominio de los planteamientos expuestos en el anterior apartado, existen también autores que abordan la cuestión desde una perspectiva crítica. Por un lado, existen aportaciones que cuestionan que exista automatismo en este vínculo. Du, Lew y Ng (2015) afirman que el turismo no constituiría un factor de crecimiento, sino que puede incidir en factores de crecimiento bajo algunas circunstancias. Así pues, el turismo no puede constituir el único mecanismo de crecimiento a largo plazo de una economía, sino que se tiene que integrar en una estrategia de desarrollo más amplia y focalizada en la

interacción del turismo con otros determinantes del ingreso: el consumo, la inversión y el saldo exterior, que permiten la acumulación ampliada del capital.

Más en concreto no son pocos los autores que critican la capacidad de las industrias de exportación de tener un efecto positivo en una economía, alegando que el desarrollo de una industria determinada resultado de una política de fomento de las exportaciones tiende a la integración vertical con el mercado mundial, pero también a una desintegración horizontal con la economía nacional (Froebel, Heinrichs y Kreye, 1980). Aún sin anticipar este efecto, sí que se puede deducir fácilmente que los aportes benéficos en términos de puestos de trabajo de la expansión de la industria turística se concretarán, por lo menos en un primer momento, en aquellos asociados a la misma. Estos puestos de trabajo, tal y como se describió en el anterior punto, se centrarán en el sector servicios. Pero la baja cualificación de estos puestos de trabajo y el bajo nivel del contenido técnico del producto turístico harán que la productividad de estas industrias sea relativamente bajo y, por extensión, también los salarios (Kaldor citado en Moreno Rivas, 2008). Además de este efecto depresor sobre los salarios, el desarrollo de la industria turística tendrá un efecto negativo en la inversión en desarrollo tecnológico. Finalmente, hay que tener en cuenta que, bajo este marco, en términos generales solo se podrá incidir en la competitividad del producto de exportación vía devaluación salarial o cambiaria (Fajnzylber, 1988).

Los efectos del turismo no solo se limitan al salario en términos nominales. Hazari y Ng (1993, 1995) y Balaguer y Cantavella-Jordà (2002) afirman que un incremento de la demanda externa de bienes y servicios no exportables físicamente se traduce en una reducción del bienestar vía caída del salario real debido al aumento de los precios consecuencia del poder monopólico anteriormente descrito con el que cuentan las empresas que operan en este sector. Esta condición monopólica responde a la estructura del mercado turístico de bienes no exportables físicamente (Hazari y Ng, 1995), y a la convivencia de la demanda interna con una demanda externa más inelástica y con mayor poder adquisitivo, que genera en este marco oligopólico escasez relativa de una gran variedad de bienes y servicios, algunos de ellos de carácter básico, como alimentación o vivienda.

Una segunda línea de crítica señala que los modelos que se focalizan en la evidencia de una correlación entre la expansión del turismo y el crecimiento económico en un territorio determinado no se fijan en cómo se reparten esas ganancias internamente. Este elemento podría parecer poco relevante bajo el objetivo de determinar la existencia de un

vínculo entre la expansión del turismo en un territorio y el crecimiento del producto total, pero la evidencia de que este vínculo no se cumple podría tener su explicación en la forma inequitativa en la que se tienden a repartir las ganancias que genera esta industria.

La desigualdad en el reparto de esas rentas no solamente sería un efecto de los bajos salarios imperantes en esta industria, sino que aumentaría también por la influencia que podría tener la posición monopólica de los propietarios del capital turístico sobre el conjunto de la propiedad inmobiliaria asociada a un lugar geográfico concreto, cuyos límites físicos son prácticamente inalterables.

Por otro lado, Sánchez, Cardenas-García y Pulido-Fernández (2013), asumiendo que cualquier crecimiento económico no tiene porqué suponer desarrollo efectivo del territorio si no existen mecanismos que aseguren un reparto equitativo de las ganancias del crecimiento, sostienen por ello que el crecimiento del turismo sólo se traduce en desarrollo bajo unas condiciones apropiadas que aseguren un reparto equitativo de la renta. En su opinión, este vínculo solo se da en los países que presentan niveles menores de desarrollo inicial.

Finalmente, hay que destacar también las aportaciones que señalan cierta ambigüedad en el impacto que tiene el turismo en términos de ingreso neto de divisas. Además de la necesidad de importación asociada al desarrollo de productos turísticos para visitantes de rentas altas en países en fases muy bajas de desarrollo que apuntan algunos autores (Cazes, 1989; Houts, 1991 y Turner y Ash, 1991), para el caso de países altamente desarrollados, nos resulta interesante el estudio de Yrigoy (2016). Este autor describe y constata una tendencia a la adquisición de la propiedad hotelera española por parte de fondos de inversión extranjeros en el marco de una tendencia general hacia la soberanía accionarial de las empresas. Estas nuevas formas de gobierno corporativo incentivan la distribución de beneficios entre los accionistas, unos accionistas que se situarían en el exterior del país y que, por lo tanto, exigirían la repatriación de los beneficios resultantes del turismo, provocando una salida de divisas.

En suma, estas aportaciones críticas coinciden en subrayar que el vínculo positivo entre turismo y crecimiento –mayor en los países con menor desarrollo inicial- puede tender a perderse si ese crecimiento no genera desarrollo, y el crecimiento del sector turístico no siempre lo genera debido sobre todo a su incidencia negativa sobre: el crecimiento de la productividad y la inversión en sectores de mayor valor añadido e intensidad tecnológica; el reparto de la renta; y la repatriación de beneficios.

#### **4. EL DESARROLLO DEL SECTOR TURÍSTICO Y EL MODELO DE CRECIMIENTO BALEAR**

##### *4.1. DESEMPEÑO Y DESARROLLO DEL SECTOR EN EL ESTADO ESPAÑOL*

Al depender de la demanda exterior, la dinámica del turismo se ve notablemente determinada por la dinámica socioeconómica mundial. Así, en el contexto posterior a la Segunda Guerra Mundial, en pleno régimen de acumulación fordista (Chesnais, 1997) y coincidiendo con la apertura relativa de la dictadura franquista y su retorno a las relaciones internacionales, se produce en los años 50 el primer boom turístico en el Estado español –principalmente con pasajeros del centro y norte de Europa atraídos por los bajos precios-, a la vez que se crea el Ministerio de Información y Turismo. Si bien este sector no era considerado estratégico por el régimen, sí que se consideraba beneficioso por los ingresos de divisas que aportaba, lo que permitía adquirir al exterior los inputs necesarios para otras industrias (Cals, 1974).

Por ese motivo, el desarrollo del turismo, aun siendo un sector visiblemente sensible a la coyuntura mundial, estuvo notablemente influenciado por el Estado. En un inicio, el estricto control de la inversión extranjera por parte de la dictadura operó como barrera comercial y permitió que se desarrollaran las principales empresas hoteleras españolas, que actualmente gozan de presencia internacional, en lugar de que se establecieran compañías extranjeras (Murray, 2012). Estas se desarrollaron principalmente en aquellas zonas con más afluencia turística; así lo hicieron, por ejemplo, Melià, Barceló o Iberostar en las Islas Baleares. Estas cadenas emergentes recibieron en su momento financiación de operadores extranjeros (sobre todo de Alemania e Inglaterra), pero también tuvieron un importante apoyo financiero de bancos españoles públicos y privados (Yrigoy, 2016). A partir de ese momento, la apuesta política del Estado por el turismo no se altera, y las ayudas y subvenciones, así como las políticas de promoción exterior, son constantes en todo el período (Murray, 2015).

De esta forma, el turismo experimenta una expansión bastante continua (EOI, 2015) hasta convertirse en un sector fundamental para la economía española. En un artículo del año 1983, Figuerola Palomo estimaba que, aproximadamente, el 10% de la renta española era generada por el turismo. Más allá de su contribución al PIB, este autor enfatizaba la importancia de los aportes de divisas que estaban sirviendo como medios de pago internacionales para la importación de los bienes que requería el proceso de desarrollo económico español, altamente dependiente en cuanto a productos energéticos, bienes de

capital y tecnología. También consideraba el efecto benéfico en la distribución funcional de la renta y en la formación; así como la creación de aproximadamente el 11% de los puestos de trabajo. El mismo autor señalaba los efectos del turismo en el desarrollo regional, y cifraba su impacto en la renta en un 51% en el caso de las Islas Baleares y en un 26% en el caso de las Islas Canarias.

Coincidiendo con la crisis de los años 70, España inició en 1974 una etapa de inestabilidad, agudizada por la muerte del dictador en 1975, que finalizó en 1978 con la aprobación de la Constitución -que en su artículo 148 establecía que la promoción y ordenación del turismo era una de las competencias de las Comunidades Autónomas-. Poco después llegaría la entrada en la UE, lo que disparó el número de visitantes del resto de Europa. Con la vuelta a la estabilidad y con la paulatina recuperación económica del resto del mundo, el turismo se consolidó como un sector clave en el nuevo régimen de acumulación posfordista.

Un momento histórico importante fue la devaluación de la peseta, que provocó una nueva etapa expansiva del turismo en España que duró hasta 2004. La adopción de la moneda única y los bajos tipos de interés consiguientes también favorecieron esta expansión, pues concedieron a la economía española mucha disponibilidad de crédito. Al mismo tiempo, en términos macroeconómicos, el impacto del turismo en la balanza de pagos dejó de ser tan determinante para la economía española principalmente por dos factores: por las facilidades de acceso barato al ahorro externo con el que se financiaba el déficit exterior y por la proliferación de otras industrias de exportación muy vinculadas a las cadenas globales de valor. No obstante, no es el caso de las Islas Baleares, que debido a su especialización siguieron siendo altamente dependientes del turismo.

El Tratado de Maastricht, firmado al comienzo de la década de los noventa, también marca el inicio de un régimen de crecimiento caracterizado por la desregulación, la privatización del Estado del Bienestar, la expansión de las TIC y el abaratamiento de los transportes y por un auge creciente de las finanzas. En este contexto, de forma análoga al conjunto de la economía y en coherencia con la dinámica de mundialización del capital, se va a asistir al avance de dos tendencias: por un lado, la deslocalización de algunos de los servicios que antes se prestaban a nivel doméstico y, por otro lado, la concentración e internacionalización del capital turístico y el creciente protagonismo de las empresas transnacionales en el sector. Dicha transnacionalización de la propiedad del capital turístico, que se acelera a partir de la crisis de 2008, ha estado además acompañada de un

proceso de financiarización del sector, de forma que esos propietarios guardan a su vez vínculos directos con la actividad financiera y sus beneficios son crecientemente fruto de operativas de carácter financiero.

Estos procesos se han concretado en dos sentidos: a través de la llegada de empresas transnacionales (inversión *greenfield*) y por la llegada de IED en forma de adquisición de empresas domésticas (inversión *brownfield*). El primer fenómeno (inversión *greenfield*) se concreta en los numerosos ejemplos de empresas transnacionales que recientemente llegaron al mercado turístico doméstico y que actualmente cuentan con importantes cuotas de mercado: en el caso del transporte, Uber o Cabify (la segunda de origen español, pero con su empresa matriz en Delaware, Estados Unidos), con cuotas de mercado que en algunas ciudades superan el 50% (CNMC citada en Murray, 2015); en el caso del alojamiento, Airbnb, que, si bien se presenta como si estuviera dentro del marco de la economía colaborativa, está participada por grandes empresas inmobiliarias muchas de las cuales están a su vez en manos de capital financiero internacional (DataHippo citada en El Diario, 2018). A la presencia de las firmas mencionadas cabe añadir el proceso de concentración de la propiedad de los alojamientos turísticos en las mismas empresas de transporte (Murray, 2015).

Por lo que atañe al segundo fenómeno (inversión *brownfield*), en las principales cadenas hoteleras españolas se produjo, sobre todo con posterioridad a la crisis de 2008, una separación entre la gestión y la propiedad, y esta última recayó principalmente en fondos de inversión o en otras cadenas hoteleras transnacionales (Yrigoy, 2016). Este proceso de despatrimonialización ha permitido aumentar la tasa de ganancia, pero también ha cedido poder corporativo a agentes financieros, caracterizados por la repatriación y reparto de los beneficios obtenidos y por la baja propensión a la inversión.

#### 4.2. *DEPENDENCIA TURÍSTICA Y TENDENCIAS RECIENTES DEL MODELO DE CRECIMIENTO BALEAR*

Las Islas Baleares han representado la quintaesencia del producto turístico español de sol y playa. De hecho, las tendencias nacionales se explican en gran medida por las tendencias imperantes en territorios con presencia de muchas horas de sol y de playa como Andalucía y las Islas Canarias, además de las Islas Baleares.

Tal y como se puede apreciar en el gráfico 1, más del 50% del producto total de la Comunidad Autónoma corresponde a tres sectores: actividades inmobiliarias; comercio

al por mayor y al por menor, reparación de vehículos de motor y motocicletas, transporte y almacenamiento y hostelería; y a la construcción. Dado que es en estos tres sectores donde más se concentra la demanda turística, se confirma la dependencia del turismo de la comunidad. Este peso total no ha variado para el conjunto de los años entre 2000 y 2015, pero sí que ha variado su composición: la construcción ha experimentado una contracción de un poco menos del 50%, las actividades inmobiliarias han triplicado su peso y el comercio se ha contraído cerca de un 20%.

En términos de empleo, vemos que las actividades turísticas ocupan a más del 50% de los trabajadores, si bien la ocupación presenta cierta tendencia a la baja tanto horas como en puestos de trabajo (gráficos 2 a 5). El hecho de que no se observen diferencias significativas entre los puestos de trabajo en régimen de asalariados y el total nos indica que la tasa de asalarización del sector es muy alta. Vemos, por otro lado, que, salvo las actividades inmobiliarias, son sectores bastante intensivos en mano de obra poco cualificada, hecho que resulta en una productividad del trabajo un poco más baja que en el caso del conjunto del Estado (gráfico 6). En consecuencia, lo mismo sucede con el salario medio, que se sitúa por debajo de la media nacional para el conjunto del periodo estudiado (gráficos 7 y 8).

A diferencia de los otros dos sectores, la actividad inmobiliaria<sup>21</sup> es una industria intensiva en capital que, por más que ha triplicado su peso a lo largo del período entre 2000 y 2015, sigue representando menos de un 2% del total de puestos de trabajo (en régimen de asalariados y en el total) y de las horas trabajadas. Por ello, sus salarios y, sobre todo, su productividad es bastante más elevada que la de los otros dos sectores.

Por lo que atañe a la inversión (gráfico 9), vemos como estos tres sectores concentran también la mayor parte de la formación bruta de capital, con una notable relevancia creciente de las actividades inmobiliarias, por delante de la industria, un sector que tradicionalmente debería requerir de mayores inversiones. La tasa de inversión

---

<sup>21</sup> Las actividades comprendidas dentro del grupo “Actividades inmobiliarias” (Grupo 68, CNAE) son la compraventa de bienes inmobiliarios por cuenta propia, alquiler de bienes inmobiliarios por cuenta propia o actividades inmobiliarias por cuenta de terceros. Se trata de un sector singular. Intensivo en capital, no se desarrolla una actividad productiva en su seno y su ganancia se debe al precio del suelo. Debida a su composición orgánica, presenta una productividad del trabajo anormalmente alta y una productividad del capital baja, así como la tasa de beneficio sectorial. Estos fenómenos son muy habituales en la contabilidad nacional y responden a la idiosincrasia del sector, no a elementos regionales.

experimenta una marcada tendencia a la baja para el conjunto del período (gráfico 10) y puede observarse la importancia que tuvo el ciclo inmobiliario: si bien la tendencia también es a la baja, la caída es mucho menos pronunciada si se excluyen del análisis las actividades inmobiliarias y la construcción. Finalmente, vemos unos niveles de esfuerzo inversor en I+D muy bajos en comparación con los niveles nacionales, ya muy bajos comparados con niveles europeos (gráfico 11).

Como podemos apreciar en el gráfico 12, sobre esta estructura productiva se ha sostenido una intensa dinámica de crecimiento desde los años cincuenta hasta la actualidad. Con excepción del periodo recesivo 2009-2013, el PIB y el VAB de la comunidad han experimentado crecimiento desde 1955. No obstante, si el crecimiento se valora en términos per cápita (gráfico 13), vemos que existe un cambio de tendencia evidente a partir del año 2000, cuando el PIB per cápita empieza a mostrar una tendencia a la baja más o menos pronunciada, con excepción de los años 2003-2008 y 2013-2015.

Si tomamos como referencia la renta bruta per cápita (gráfico 14) se aprecia como la misma decrece para todo el período entre 2000 y 2015. Esta pérdida de dinamismo de la economía balear se hace inequívoca si comparamos la renta disponible bruta con la media del conjunto del Estado español: en el gráfico 15 podemos ver que, situándose un 20% por encima de la media española en el año 2000, en 2015 esta diferencia se ha reducido a un 3%.

La pérdida de dinamismo de la economía de las Islas Baleares es un hecho que contrasta con los ingresos de divisas procedentes del turismo en esta Comunidad Autónoma (gráfico 16). A qué se debe esta pérdida de dinamismo en esta Comunidad es la cuestión a la que tratará de responder este trabajo.

## **5. HIPÓTESIS Y METODOLOGÍA**

Teniendo en cuenta el objetivo del trabajo, el marco teórico expuesto y los antecedentes del sector turístico en las Islas Baleares, se procede a exponer las hipótesis a las que pretende dar respuesta la presente investigación.

### **5.1. HIPÓTESIS**

#### *5.1.1 El turismo y el trabajo*

Dando por sentado que el turismo reporta notables aumentos de puestos de trabajo en las economías de los países receptores, dado que la concentración de la producción de

su producto se centra en un sector relativamente intensivo en factor trabajo como es el sector servicios, cabe hipotetizar lo siguiente con respecto a la relación entre el turismo y el empleo.

En primer lugar, al concentrarse los puestos de trabajo en sectores de mano de obra poco cualificada, **la productividad y el salario medio serán inferiores a las que se registran en otras zonas con una renta por habitante equivalente que no estén especializadas en el sector turístico.**

En segundo lugar, **dado un determinado nivel de salario, la presión que ejerce sobre los precios la demanda externa de bienes y servicios que no se han exportado físicamente, los niveles de bienestar vía caída del salario real son inferiores a los de otras zonas con niveles de productividad y salario similares.**

### *5.1.2 El turismo y el capital*

La hipótesis *tourism-led growth* plantea también que la presencia de turistas en un territorio supondrá un ingreso de divisas que se podrá invertir posteriormente en la adquisición de bienes de capital al exterior, usándose por lo tanto para invertir en otros sectores y, de esta manera, aumentar paulatinamente la participación de otras actividades en las exportaciones y el empleo. Sin embargo, existen distintas tendencias intrínsecas al modelo que no permiten hipotetizar que esta relación virtuosa se vaya a dar siempre.

En concreto, cabe hipotetizar que **la desigualdad –a favor del capital- de las rentas generadas por la actividad turística supone un freno para su desarrollo posterior, en tanto que limita los salarios y, en consecuencia, la demanda de consumo, mientras que los posibles efectos positivos de ese reparto favorable a los beneficios empresariales en términos de ahorro e inversión se ven limitados por la creciente presencia de capital extranjero en el sector y la salida de rentas primarias en concepto de repatriación de beneficios.**

### *5.1.3 La hiperespecialización turística como modelo de crecimiento*

Los aportes benéficos de la especialización en el turismo son lógicamente coherentes y han estado ampliamente probados. Aún así, se trata de una apuesta por la exportación que tiene también contrapartidas que no se tienen normalmente en cuenta en los análisis. Concretamente, se trata de un modelo que no necesita innovar para expandirse y que, dada su presión sobre el precio del suelo -la cual permite la aparición de una renta de la tierra-,

concentra la inversión en los mismos sectores que acaparan la demanda turística y especialmente los sectores improductivos asociados a la obtención de esta renta. En este sentido, cabe hipotetizar que **la presión que ejerce la demanda en el factor suelo (no transable) eleva su precio y reduce la rentabilidad del capital en los sectores que no se lucran de su renta, de forma que la inversión se concentrará en los sectores que sí lo hacen.**

En definitiva, a modo de síntesis de las 4 subhipótesis anteriores, la hipótesis principal del trabajo es que **la propia incapacidad del turismo para generar desarrollo económico es lo que hace de él un mecanismo no efectivo de crecimiento a largo plazo. Esto nos permite explicar la pérdida de dinamismo del PIB per cápita en las Islas Baleares.**

## 5.2. *METODOLOGÍA*

Este trabajo constituye un análisis con datos de la validez en el largo plazo de la aplicación de la hipótesis export-led growth a la exportación de turismo. Para ello, se ha elegido un territorio determinado, las Islas Baleares, por distintos motivos.

En primer lugar, por el peso que supone en el conjunto de la economía balear la oferta turística. En segundo lugar, dado que la condición de insularidad constituye un elemento relativamente aislante, porque se pueden establecer relaciones de causalidad entre los fenómenos observados y la dinámica del sector turístico más fácilmente. Y, en tercer lugar, por ser uno de los principales destinos turísticos en el sur de Europa desde hace más de 50 años: este hecho sitúa el territorio en un estado avanzado de desarrollo de la hiperespecialización turística, de forma que se pueden observar los efectos de esta en el largo plazo.

El período de análisis empieza en el año 2000 y termina en el año 2015. El punto de partida coincide con las primeras muestras de pérdida de dinamismo del modelo de crecimiento balear y termina en el año en que el conjunto de las fuentes de datos ofrecía los últimos datos definitivos.

Para su comparación, se ha elegido el conjunto de España y algunas comunidades autónomas determinadas para profundizar en el análisis: Aragón y Cantabria, ya que tienen una renta per cápita similar a las Islas Baleares a lo largo del período estudiado y Castilla – La Mancha y Andalucía, de salario medio similar para el conjunto del período estudiado, para capturar la pérdida de bienestar en términos reales de las Islas Baleares.

Todos los datos se han podido obtener de bases de datos oficiales menos los datos relativos al impacto neto del turismo en términos de divisas, recogidos en los gráficos 28, 29 y 30. Dado que no existen datos para el stock de capital extranjero instalado y salida de rentas primarias para el nivel de comunidad autónoma pero sí disponemos de datos sobre el stock de capital extranjero instalado en el conjunto del Estado, se ha inferido la salida de rentas por sectores en base a los siguientes criterios: que, en primer lugar, el stock de capital extranjero instalado en el período  $t$  mantiene una relación directa con la inversión directa en el período  $t-1$  y que, en segundo lugar, los criterios que determinan la repatriación de beneficios son idénticos en las Islas Baleares y en España.

El análisis se centra en los sectores en los que se concentra principalmente la producción y el capital de la oferta turística. Estos son la *Construcción* (CNAE: 41 y 42), *Comercio al por mayor y al por menor; reparación de vehículos de motor y motocicletas; transporte y almacenamiento; hostelería* (CNAE: 45, 46, 47, 49, 50, 51, 52, 53, 55, 56) y *Actividades inmobiliarias* (CNAE: 68).

## 6. ANÁLISIS DE DATOS

En este apartado presentamos y analizamos los datos de que disponemos relativos a cada una de las hipótesis que fueron planteadas en el apartado anterior.

### 6.1. EL TURISMO Y EL TRABAJO

**HIPÓTESIS 1:** La productividad en su conjunto y el salario medio será inferior que en otras zonas que no estén especializadas en el sector turístico.

A la luz de los datos confirmamos que se trata de una industria indiscutiblemente intensiva en factor trabajo en un sentido general. La expansión de los tres sectores que concentran la demanda turística ha llevado a que los sitios de trabajo que generan supongan más del 50% del conjunto de puestos de trabajo de la comunidad autónoma, lo que implica que están asociados a la demanda turística (gráfico 2). De los tres sectores, la construcción es el sector más intensivo en trabajo, seguido de comercio y acabando por actividades inmobiliarias, que es intensivo en factor capital. Derivado del aumento en el peso del producto de las actividades inmobiliarias en contraste con la caída de la producción del sector de la construcción, se pueden apreciar ciertos síntomas de agotamiento de la tendencia: en los últimos años, el peso del empleo concentrado en los sectores asociados al turismo se ha reducido.

Esta distribución de los puestos de trabajo a nivel sectorial pensamos que tiene un impacto negativo en la productividad del trabajo (gráfico 6) y en el salario medio (gráfico 7). Para comprobarlo, hemos comparado los niveles de productividad y salario medio de las Islas Baleares con los de otras comunidades autónomas con niveles de renta personal disponible similares. Las dos comunidades que en este indicador más se aproximan a las Islas Baleares son Aragón y Cantabria, y al comparar la productividad y el salario en estas dos comunidades con los niveles que se registran en Baleares efectivamente se comprueba que las Islas Baleares presentan valores ligeramente inferiores de productividad y salario medio (gráficos 17 y 18). Este hecho sugiere que, para producir el mismo producto final, una zona especializada en el sector turístico deberá emplear más fuerza de trabajo y se producirá también una mayor apropiación de las rentas derivadas de este producto por parte del capital.

**HIPÓTESIS 2:** La presión que ejerce la demanda externa de bienes y servicios que no se han exportado físicamente se traduce en una reducción del bienestar vía caída del salario real debido al aumento generalizado de los precios, especialmente, en los productos de los sectores en los que se concentra la demanda turística.

Adentrándonos más en la repercusión en las condiciones materiales del conjunto de la población, pasamos a analizar el efecto en los precios para determinar el impacto en el salario real. Sería de esperar que en la línea de lo que apuntan Hazari y Ng (1993, 1995) y Balaguer y Cantavella-Jordà (2002), el incremento de la demanda externa de bienes y servicios no exportables físicamente se tradujera en una reducción del bienestar vía caída del salario real debido al aumento de los precios. Este aumento de los precios debería producirse de forma generalizada, pero más notable en aquellos sectores en los que se concentra la demanda turística.

Sin embargo, en el gráfico 19 y en el gráfico 20, no podemos apreciar dicha tendencia. Ciertamente es que el impacto de los precios ha hecho disminuir de forma constante para todo el período la renta bruta disponible en términos reales, pero el aumento de los precios no se registra ni de forma generalizada por encima de la media española, ni en aquellos sectores esperados. Aunque el aumento es superior en el caso balear, el alquiler de la vivienda registra un aumento para todo el período inferior a la tasa media de variación del IPC para las Islas Baleares, así como la restauración, los servicios de alojamiento, y el resto de los productos asociados al sector del comercio. Los únicos sectores que registran un incremento del precio para todo el período superior a la tasa

media son la enseñanza superior, los servicios postales, los suministros energéticos y los servicios de transporte.

No obstante, aunque el crecimiento de los precios de los bienes y servicios al consumo sea similar al registrado en otras comunidades, si el nivel de precios en las Islas Baleares es mayor que en otras comunidades con salarios similares, el poder adquisitivo de las familias en estas comunidades será seguramente inferior al poder adquisitivo que tienen en las familias en las Islas Baleares.

Desafortunadamente, no disponemos de datos de niveles de precios por comunidades, pero sí disponemos de información sobre el peso que representa en cada comunidad autónoma el gasto en vivienda en el gasto total de los hogares. Este dato nos da una idea aproximada del nivel de precios de la vivienda (producto de primera necesidad) en cada comunidad. En los gráficos 21 a 23 apreciamos como el peso porcentual medio de la vivienda en el gasto total de los hogares aumenta a lo largo del período y en las Islas Baleares lo hace por encima del conjunto del Estado español y que los suministros en cambio suponen un porcentaje mucho menor del conjunto de los gastos.

Este hecho indica que el precio de la vivienda es mayor en las Islas, haciendo que para un mismo nivel de salario la renta efectivamente disponible para la compra de otro tipo de bienes sea en las Islas Baleares menor que en otros países o regiones del Estado.

De la comparación con otras comunidades autónomas con un salario medio similar al de las Islas Baleares constatamos que sí que parece existir una pérdida de bienestar de la población balear por el mayor nivel de precios existente en esta comunidad. Aunque en términos nominales el salario medio de las Islas Baleares es parecido al de otras comunidades autónomas, en términos reales la capacidad adquisitiva del trabajador balear es menor.

## 6.2. *EL TURISMO Y EL CAPITAL*

HIPÓTESIS 3: La desigualdad –a favor del capital- de las rentas generadas por la actividad turística supone un freno para su desarrollo posterior, porque la posibilidad de que ello aumente el ahorro que requiere la inversión se ve limitada por la creciente presencia de capital extranjero en el sector y la salida de rentas primarias en concepto de repatriación de beneficios.

En los gráficos 17 y 18 vemos como la brecha que se abre a lo largo del período entre los niveles de las Islas Baleares y Aragón o Cantabria es mucho más notable en

términos de salario medio que en productividad. Esto rebela una apropiación creciente de las ganancias de productividad por parte de los propietarios del capital.

Así, las cifras que sirven para ilustrar el grado de desigualdad del territorio estudiado muestran que, siendo desde un buen principio superiores, la desigualdad en la comunidad autónoma balear aumenta de forma inequívoca por encima del Estado español. Esta desigualdad también se puede observar a través de los resultados del índice S80/S20, que son más altos en el caso de las Islas Baleares que en el caso español para el conjunto del período (gráfico 24).

En lo que se refiere concretamente a la distribución funcional de la renta, en el gráfico 25 se compara la situación del conjunto del Estado Español con la de las Islas Baleares. Y en el gráfico 26 se detalla la repercusión en la distribución funcional general de estos tres sectores: el que menos favorece a los asalariados es el de actividades inmobiliarias, seguido de la construcción y del comercio y la hostelería. Este hecho, contrastado con la muy alta productividad del capital asociada al sector inmobiliario dada su intensidad en ese factor, perfila la esencia rentista del sector, un sector asociado a la compraventa y al alquiler de inmuebles en las islas. Por tanto, vemos que la distribución funcional de la renta debe sus peores resultados, por lo que al trabajo respecta, principalmente a los tres sectores que concentran la demanda turística.

Se constata pues que el modelo de crecimiento de las Islas Baleares fundamentado en la hiperespecialización turística es claramente favorable a beneficios. Este hecho supone un freno al desarrollo en el largo plazo, porque repercute negativamente sobre el consumo (véanse hipótesis anteriores) y en la desigualdad interpersonal. La consecuencia positiva de este reparto favorable a beneficios podría ser que dota a las empresas del principal sector de la economía de una mayor capacidad de ahorro para la inversión.

Sin embargo, esta capacidad se vería muy limitada si una parte importante de esos beneficios se desvía hacia otros territorios o se repatria a otros países. La limitación que supone la repatriación de beneficios para la inversión no se puede ilustrar con el rigor que deseáramos debido a la no disponibilidad de datos exactos sobre el stock de capital extranjero instalado y salida de rentas primarias para el nivel de comunidad autónoma. Aun así, la elevada y creciente presencia del capital extranjero en el sector (gráfico 27 a 29 e Yrigoy, 2016) sugiere que existe una notable salida de rentas que reducen de forma notable el potencial inversor derivado de un reparto de rentas favorable a los propietarios del capital.

### 6.3. *LA HIPERESPECIALIZACIÓN TURÍSTICA COMO MODELO DE CRECIMIENTO*

HIPÓTESIS 4: La presión que ejerce la demanda en el factor suelo (no transable) reduce la rentabilidad del capital en los sectores que no se lucran de su renta, de forma que la inversión se concentrará en los sectores que sí lo hacen.

La condición monopólica de la industria turística se deriva de la existencia de elementos no transables físicamente. Si bien es cierto que en última instancia todo producto demandado por un turista estará asociado a un lugar geográfico por definición, el suelo sería el único factor que reuniría tales características por completo y que, ante un aumento de su demanda, vería su precio directamente incrementado. Si bien no disponemos de datos del precio exacto del factor tierra, sí que disponemos de dos datos que nos pueden servir para ilustrar el encarecimiento del factor.

En primer lugar, en los gráficos 23 y 31 se ilustra la dinámica del precio del suelo en las Islas Baleares, una dinámica parecida a la evolución del número de hectáreas no construidas en la comunidad autónoma (gráfico 32). El precio del suelo –en coherencia con lo ya planteado en la hipótesis 2 sobre el gasto en vivienda- es superior a la media del territorio español y parece seguir una dinámica significativamente distinta. También detectamos la misma tendencia distinta y unos niveles superiores para el conjunto del período en los gráficos 23 y 33, en comparación con otras comunidades que tienen un salario medio similar o una renta personal disponible similar.

En segundo lugar, como hemos comentado, el gráfico 32 muestra una dinámica parecida a la evolución del número de hectáreas no construidas en la Comunidad Autónoma, que permite deducir que el encarecimiento responde a la presión que ejerce sobre el mismo la producción inmobiliaria.

La tendencia no es tan distinta del conjunto del territorio español hasta 2010, momento en que se empieza a apreciar cierta brecha entre ambos niveles, aunque de forma más pronunciada a partir de 2012. De la comparación entre el gráfico 9 y el gráfico 34 y del análisis del gráfico 10 podemos deducir que, efectivamente, el precio del suelo en las Islas Baleares está determinado, entre otros factores que lógicamente podrían ser compartidos con el resto de la península, por la presión que ejerce el sector inmobiliario en él: mientras la inversión asociada al sector inmobiliario pierde peso en el conjunto del Estado Español, en las Islas Baleares aumenta.

Este hecho podría efectivamente reducir la rentabilidad de las industrias que no extrajeran una ganancia del suelo. Dado que el valor absoluto de la tasa de rentabilidad de la industria depende de su composición orgánica, asumiremos que las decisiones de inversión responden a la expectativa de beneficios. En este sentido, podemos ver en la Tabla 1 como, para el período analizado, la tasa de beneficio solo crece en el sector que debe el valor de su producto al precio del suelo: las actividades inmobiliarias. Este sector compagina, durante el período analizado, un aumento neto de: el stock de capital, la tasa de beneficio, los puestos de trabajo y horas de trabajo y el valor añadido bruto. Las expectativas de rentabilidad creciente podrían explicar la concentración de la inversión y en consecuencia del stock de capital en los tres sectores principales. La industria (principalmente extractiva) quedaría en cuarto lugar.

La existencia de esta relación también se puede observar de forma desagregada para el conjunto de comunidades autónomas en la Tabla 2. Los datos apuntan a una relación estrecha entre la concentración de la inversión en el sector inmobiliario y el precio del suelo. Existen solo 4 casos en los que esta relación es débil o incluso negativa, donde seguramente haya otros factores que influyen sobre el precio del suelo o sobre la rentabilidad que compensan el incremento del precio del suelo.

Los datos disponibles constatan esa concentración de la inversión en los pocos sectores que producen productos turísticos, así como la mayor tasa de crecimiento del stock de capital. En este sentido, es necesario prestar atención de forma específica al sector de las actividades inmobiliarias: se trata del único sector en expansión en términos de valor añadido y puestos y horas de trabajo en el período estudiado y sería el sector en el que se obtendrían rentas derivadas de la condición monopólica de los propietarios de la tierra (coherentemente con la distribución funcional de la renta que se da en el mismo).

Se confirma, por tanto, que se trata de un modelo fundamentado en una industria de bajos salarios y baja inversión productiva y que no necesita innovar, tal y como se ilustra en el gráfico 35 y en el 36. La misma expansión del sector hace que el mismo modelo se agote debido a la presión que ejerce sobre el precio del suelo, reduciendo la rentabilidad de otras inversiones. Este hecho provoca una concentración de las inversiones en el sector asociado a las actividades inmobiliarias, una industria intensiva en capital improductivo, parte fundamental del producto turístico, así como, aunque en menor medida, en el resto de los sectores asociados a la demanda turística creciente.

## 7. CONCLUSIONES

Tras analizar el vínculo entre la especialización turística en las Islas Baleares y el desarrollo del territorio, así como el vínculo entre el desarrollo del territorio y el crecimiento de su producto, se extraen distintas conclusiones.

En primer lugar, se constata que el modelo de crecimiento balear fundamentado en la especialización turística, por más que es capaz de generar más de la mitad de los puestos de trabajo de las islas, es excluyente y concentra las ganancias en los propietarios del capital.

La baja productividad no se aprecia con la claridad esperada, por más que la mayoría de los puestos de trabajo creados por el turismo se concentran en el sector servicios, debido a los resultados anómalos de las actividades inmobiliarias, consecuencia de su condición singular y de su alta composición del capital. Aún así, vemos que, aunque presenta niveles de productividad similares a los de otras comunidades autónomas con una renta per cápita similar, el salario medio se sitúa por debajo durante todo el período. Esta diferencia entre la productividad y el salario es apropiada por el capital.

En segundo lugar y en relación con lo anterior, vemos que, debido a la creciente presencia de capital extranjero en el sector, buena parte de estas ganancias del capital son repatriadas, de forma que no existe captación neta de ahorro externo. Esta presencia de capital extranjero, que llega en forma de inversión extranjera directa y se traduce en stock del capital principalmente inmobiliario -y no en perfeccionamiento del producto ofrecido-, genera una presión sobre el precio del suelo. El consiguiente aumento del precio del suelo tiene un efecto en el trabajo y en el capital.

Por lo que atañe al trabajo, el aumento del precio del suelo reduce el poder adquisitivo del salario, amplificando la pérdida del bienestar en términos reales. Por lo que atañe al capital, vemos que dicho aumento reduce la rentabilidad del resto de sectores, de forma que la inversión se concentra en los sectores que concentran la producción turística y especialmente en las actividades inmobiliarias.

Así, es la misma inversión en el sector protagónico en las Islas Baleares la que explica la pobre dinámica de inversión no inmobiliaria: podemos constatar que existe un impacto neto en términos de divisas, pero no permite una especialización en industrias de mayor valor añadido; al contrario, la presión sobre el precio del suelo que genera la inversión en el sector turístico desincentiva la innovación y la inversión fuera del sector.

En la línea de lo que sugieren Du, Lew y Ng (2015), podemos concluir que el turismo no tiene por qué suponer un factor de crecimiento y que solo puede incidir en factores de crecimiento bajo algunas circunstancias. De esta forma, y en el mismo sentido que apuntan Sánchez, Cardenas-García y Pulido-Fernández (2013), dado que no existen mecanismos que aseguren el reparto equitativo de las ganancias del turismo en el corto plazo, pasados los primeros estadios en el proceso de desarrollo de las Islas Baleares, la especialización turística no se traduce en mayor crecimiento ni en mayor desarrollo. Al contrario, cada vez parece que el crecimiento es más débil y que el nivel de desarrollo decrece de forma inversa a la desigualdad.

Las condiciones apropiadas bajo las que el turismo puede suponer crecimiento del producto y del nivel de desarrollo que apuntan Du, Lew y Ng supondrían enmarcar la especialización en la exportación de turismo en una estrategia de desarrollo más ancha, *que permitiese un reparto equitativo de sus ganancias y el desarrollo de industrias de mayor valor añadido a través de la inversión en innovación.*

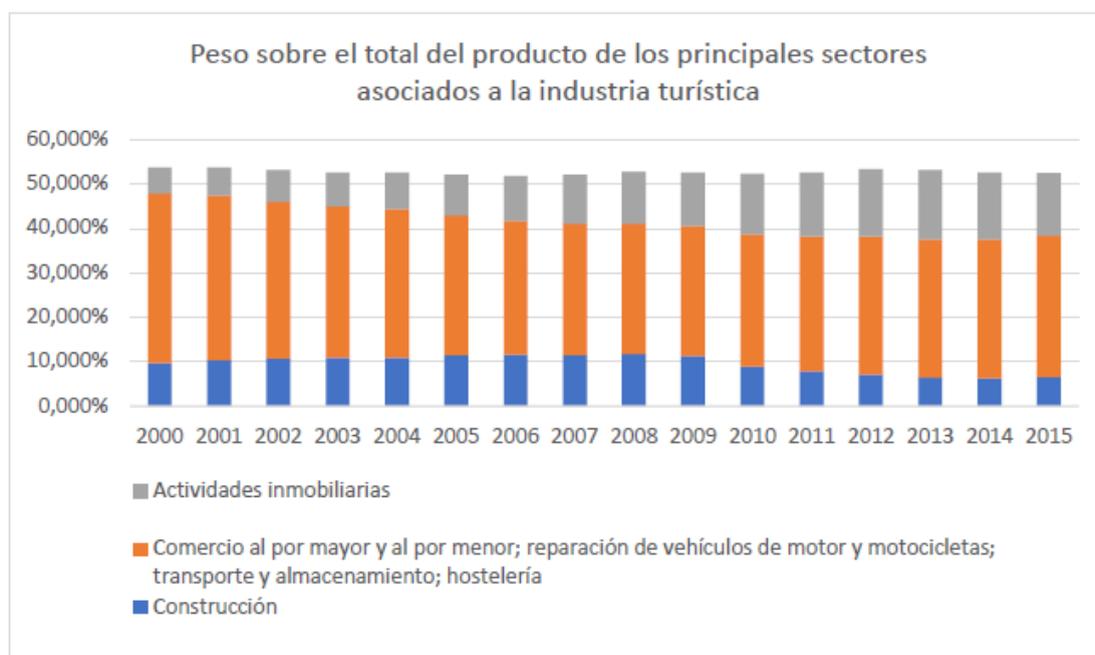
Esto no ha llegado a ocurrir en el caso de las Islas Baleares, lo que confirma la hipótesis principal del trabajo: que la misma incapacidad del turismo para generar desarrollo económico (equidad y reespecialización productiva) es lo que hace de él un mecanismo no efectivo de crecimiento a largo plazo. Ello nos permite explicar la pérdida de dinamismo del PIB per cápita en las Islas Baleares o, dicho de otra forma, esa pérdida de dinamismo es un claro síntoma de la tesis a la que hemos llegado en este trabajo.

Finalmente, hay que ser prudentes a la hora de generalizar los resultados obtenidos para las Islas Baleares para el conjunto de destinos turísticos del mundo. Además de las limitaciones de estas conclusiones asociadas a la disponibilidad de datos, para las tendencias apuntadas pueden existir distintas contratendencias que reduzcan el impacto del turismo en el crecimiento y el desarrollo pasados los primeros estadios del proceso de desarrollo: elevada rentabilidad en los sectores ajenos al turismo que compensen el aumento del precio del suelo, convivencia del sector turístico con sectores de mayor valor añadido fruto de una estrategia de desarrollo o de dirección de la inversión, etc. Sin embargo, sí se puede afirmar que el auge de la desigualdad y el aumento del precio del suelo podrían ser tendencias compartidas en el medio y largo plazo en el conjunto de destinos turísticos, ya que la naturaleza de los puestos de trabajo y el stock de capital, así como el esencial componente geográfico de la industria turística que permite la aparición de precios de monopolio del suelo, son elementos comunes e intrínsecos a la misma.

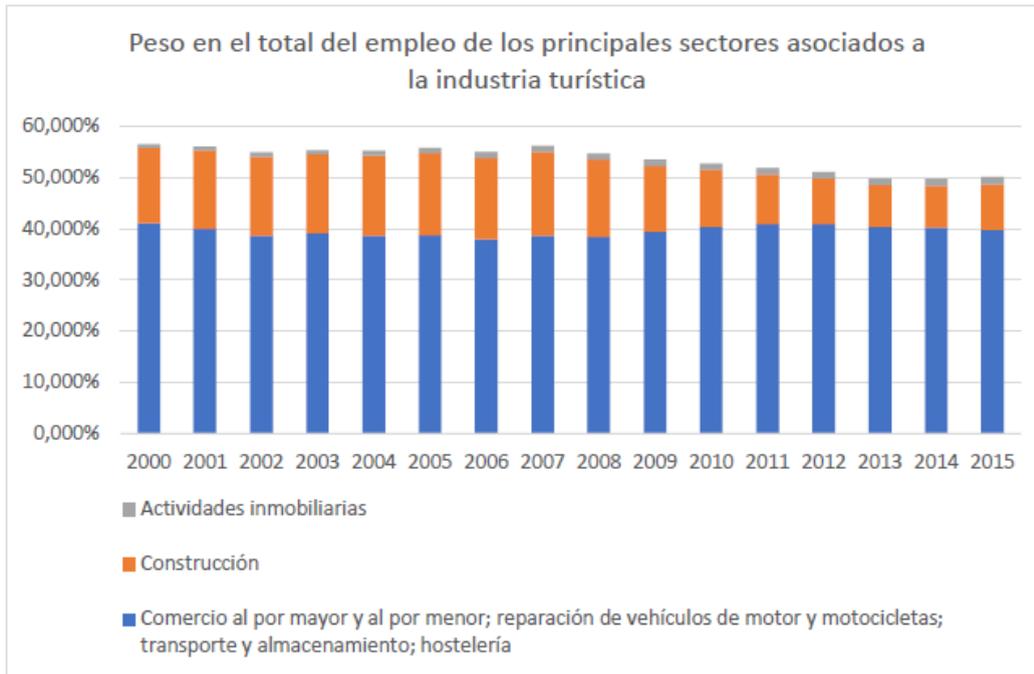
En vistas a futuras investigaciones, sería deseable contrastar las hipótesis de esta investigación con casos que contaran con una mayor disponibilidad de datos y que añadieran también en el análisis de los efectos de la especialización turística su componente estacional.

## 8. GRÁFICOS Y TABLAS

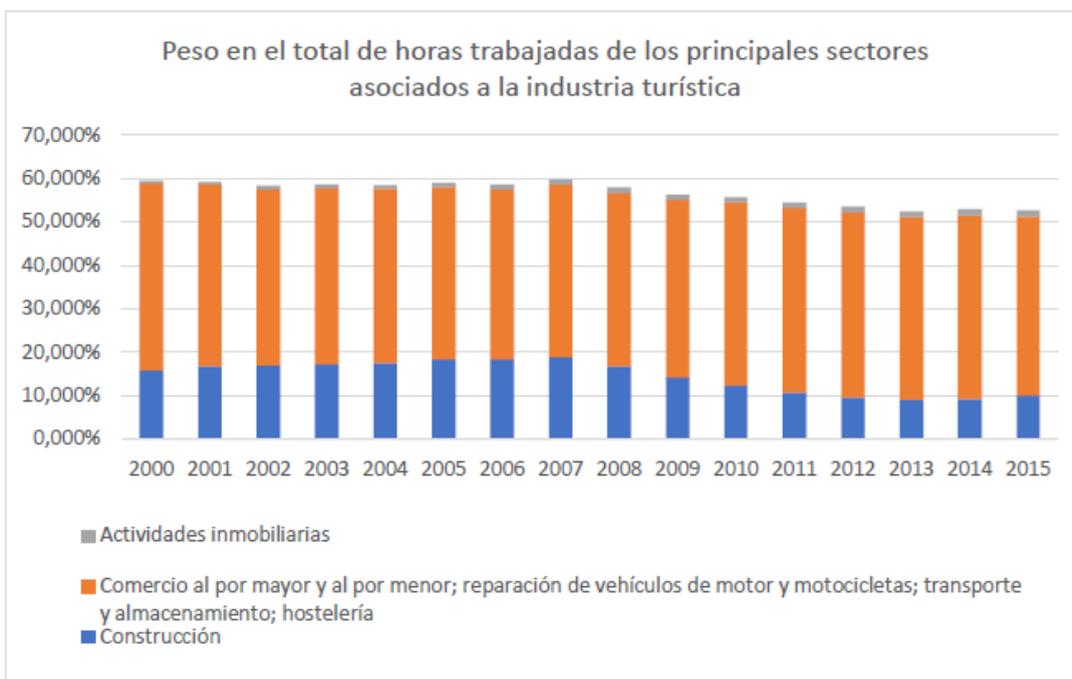
Gráfico 1. Estructura productiva de las Islas Baleares: peso sobre el total del producto de los principales sectores asociados a la industria turística. Fuente: elaboración propia, INE.



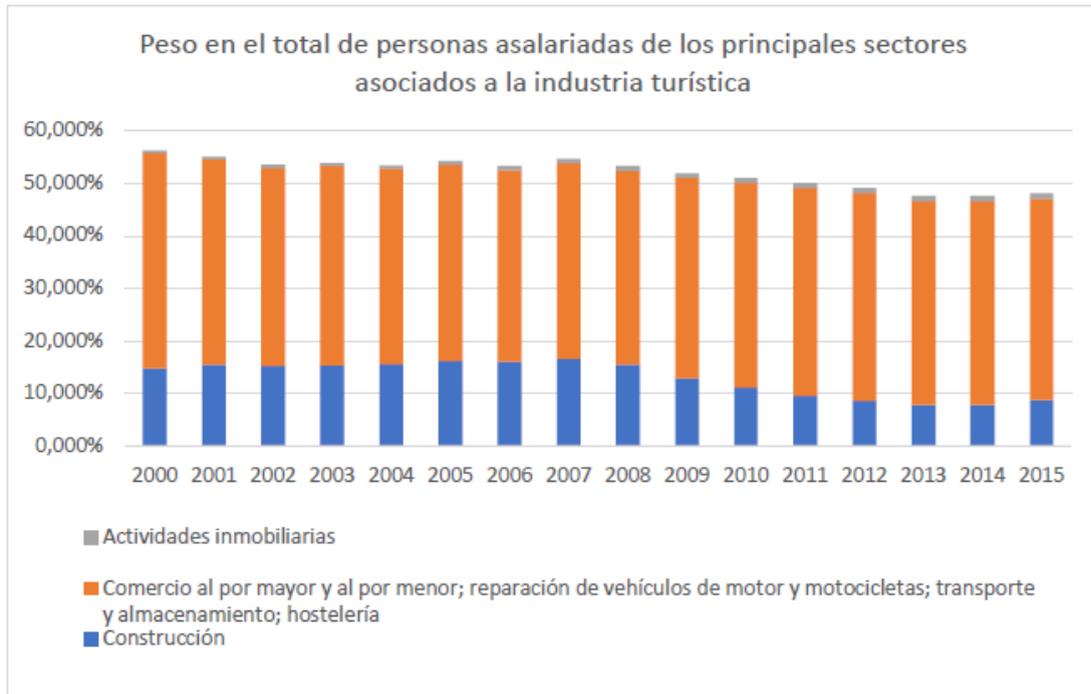
**Gráfico 2. Estructura productiva de las Islas Baleares: peso sobre el total del empleo de los principales sectores asociados a la industria turística. Fuente: elaboración propia, INE.**



**Gráfico 3. Estructura productiva de las Islas Baleares: peso sobre el total de las horas trabajadas de los principales sectores asociados a la industria turística. Fuente: elaboración propia, INE.**



**Gráfico 4. Estructura productiva de las Islas Baleares: peso sobre el total del empleo asalariado de los principales sectores asociados a la industria turística. Fuente: elaboración propia, INE.**



**Gráfico 5. Estructura productiva de las Islas Baleares: peso sobre el total de las horas trabajadas en régimen de asalariados de los principales sectores asociados a la industria turística. Fuente: elaboración propia, INE.**

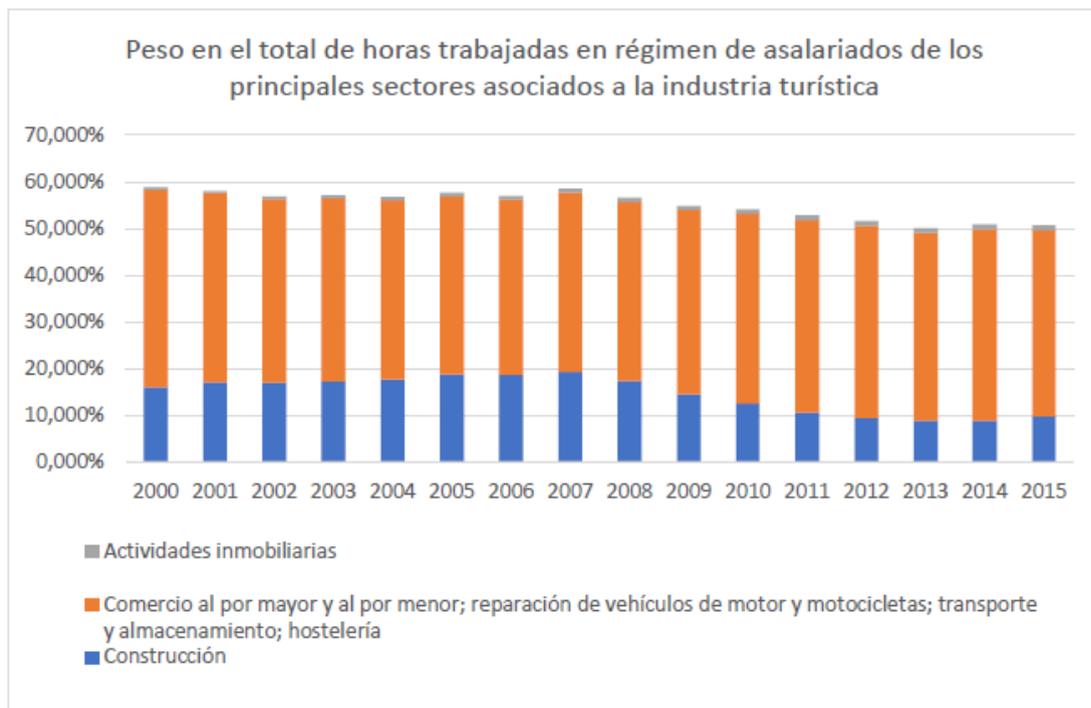


Gráfico 6. Evolución de la productividad por hora del trabajo en España y las Islas Baleares. Fuente: elaboración propia, INE.

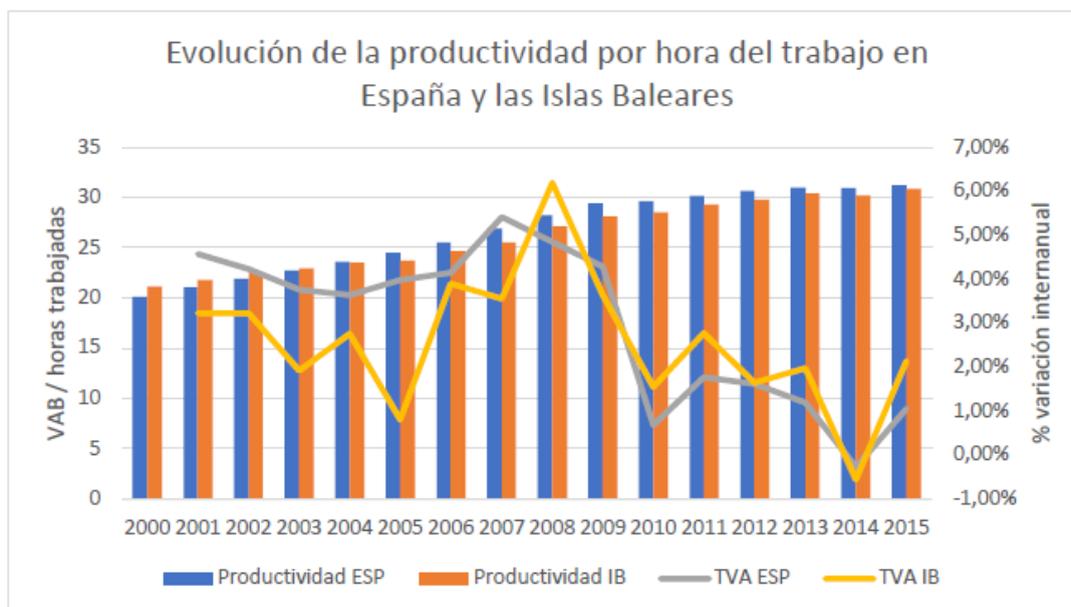


Gráfico 7. Evolución del salario medio bruto mensual de España y de las Islas Baleares. Fuente: elaboración propia, INE.

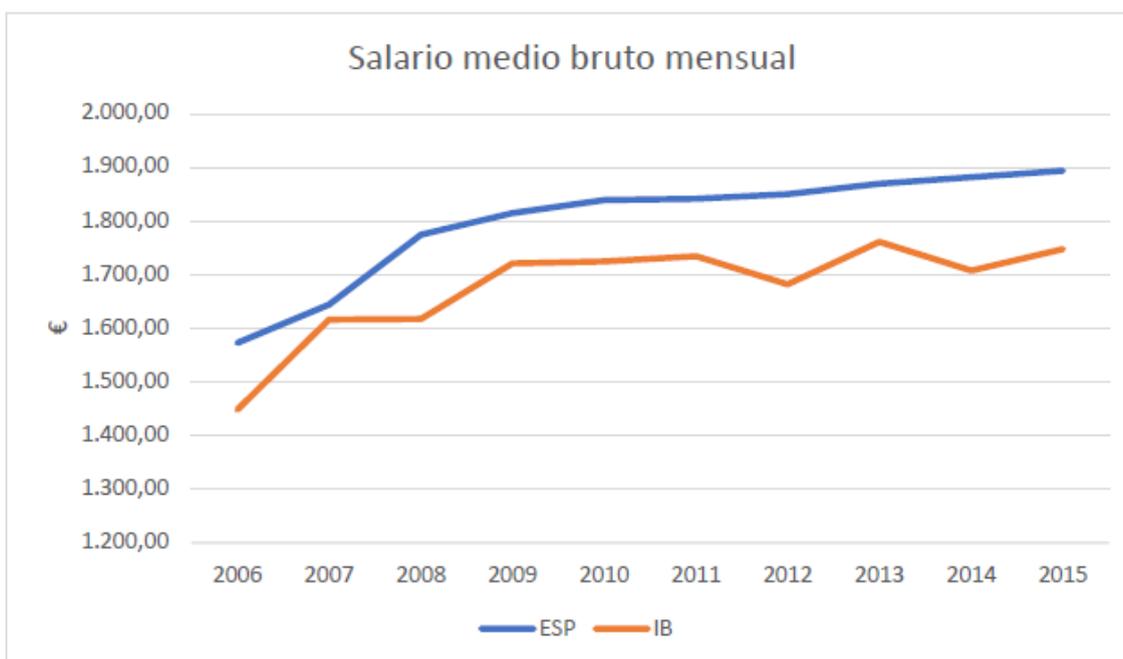


Gráfico 8. Evolución del salario medio bruto anual en los principales sectores asociados a la demanda turística en comparación con España. Fuente: elaboración propia, INE.

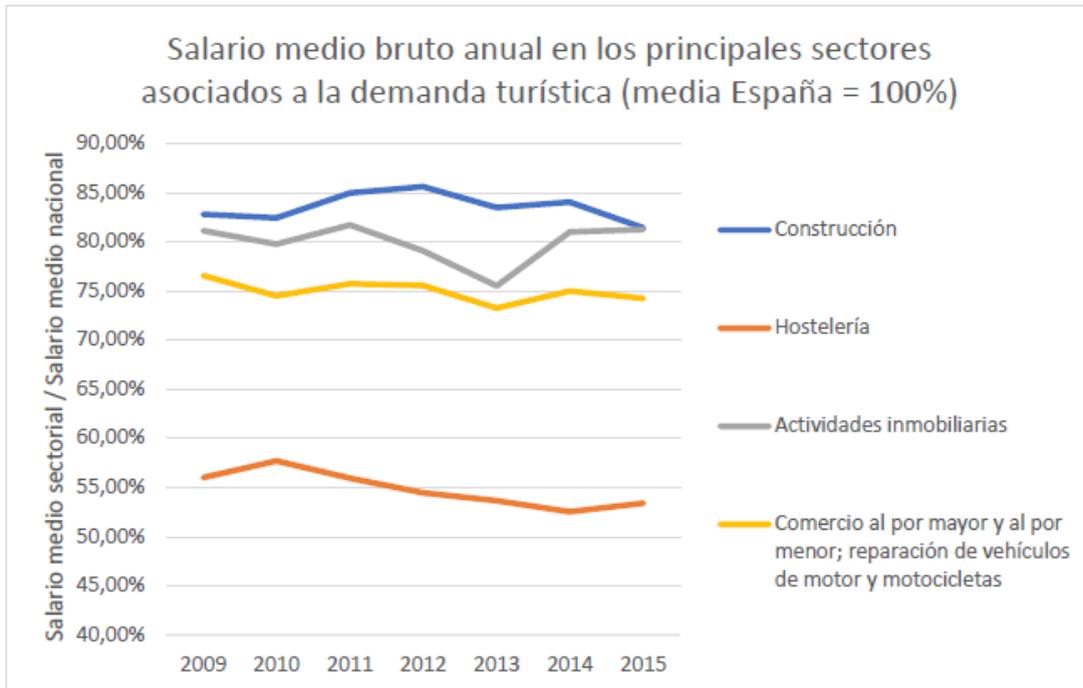


Gráfico 9. Evolución de la inversión por sectores en las Islas Baleares. Fuente: elaboración propia, INE.

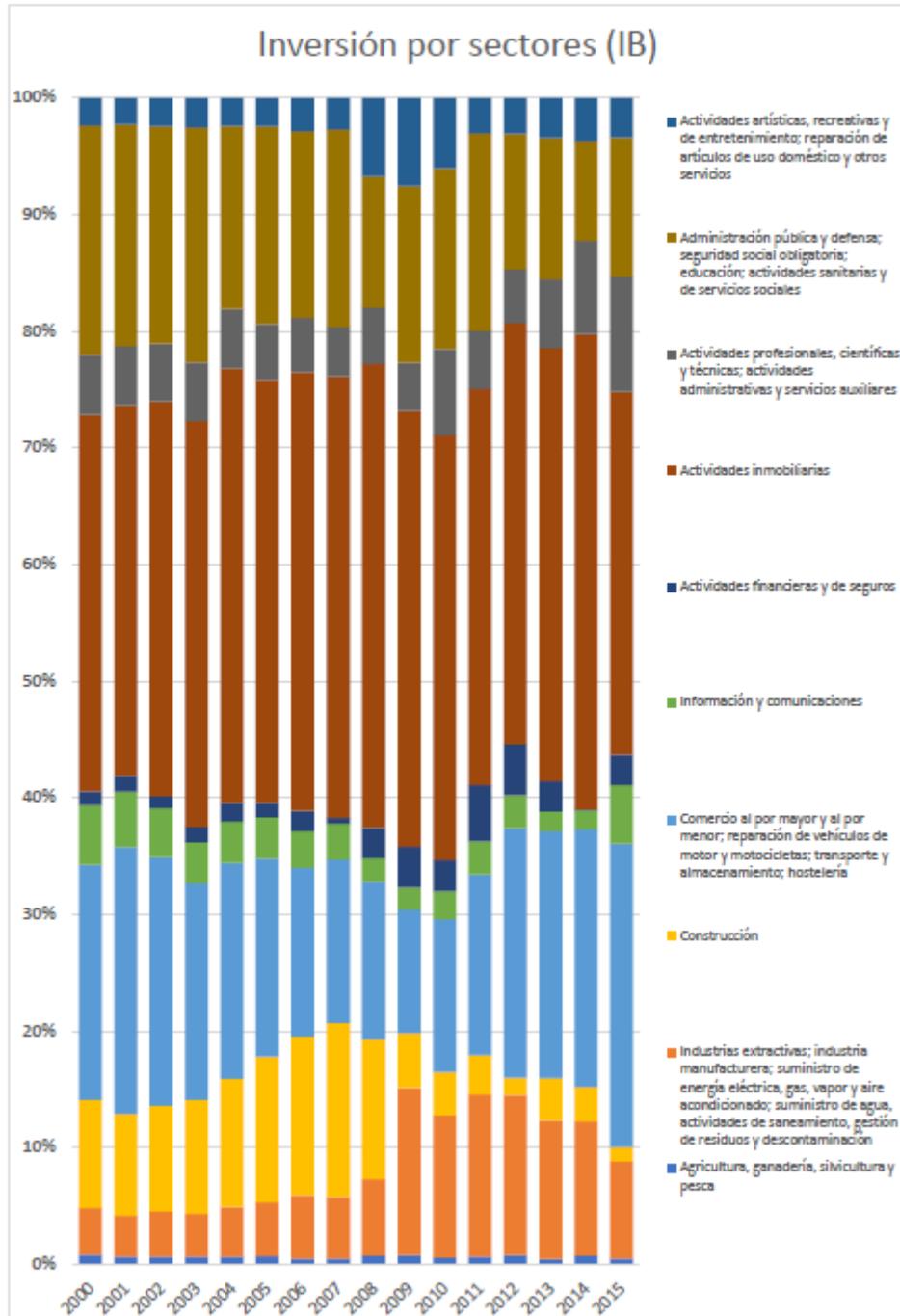


Gráfico 10. Evolución de la tasa de inversión en España y las Islas Baleares.  
Elaboración propia, INE.

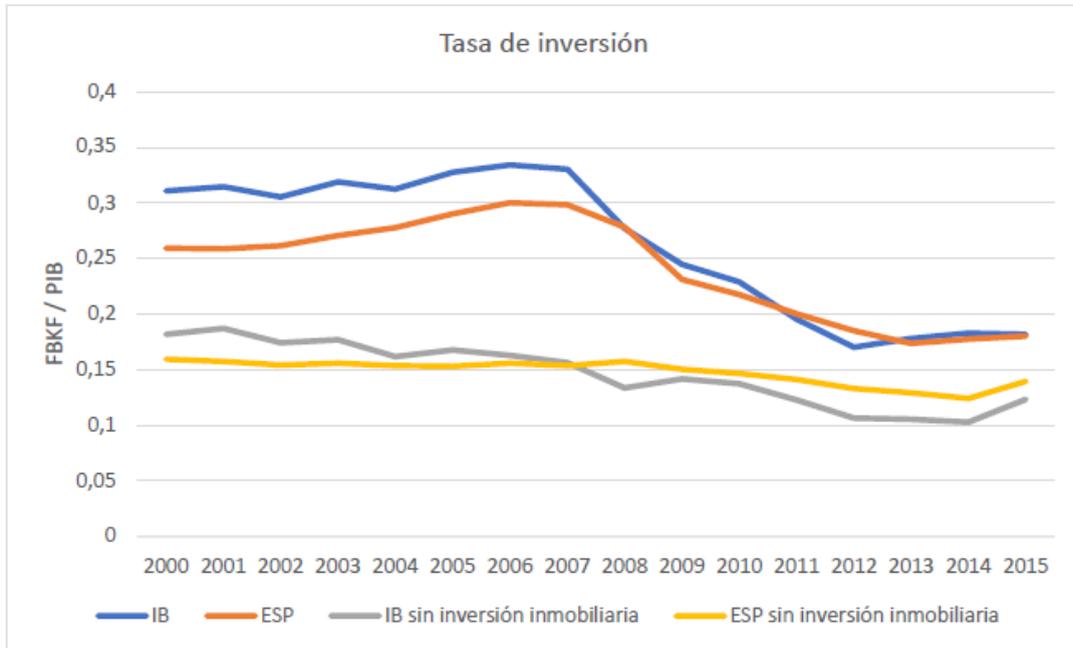


Gráfico 11. Evolución del peso del gasto en I+D sobre el PIB a precios de mercado de España y de las Islas Baleares. Fuente: elaboración propia, INE.

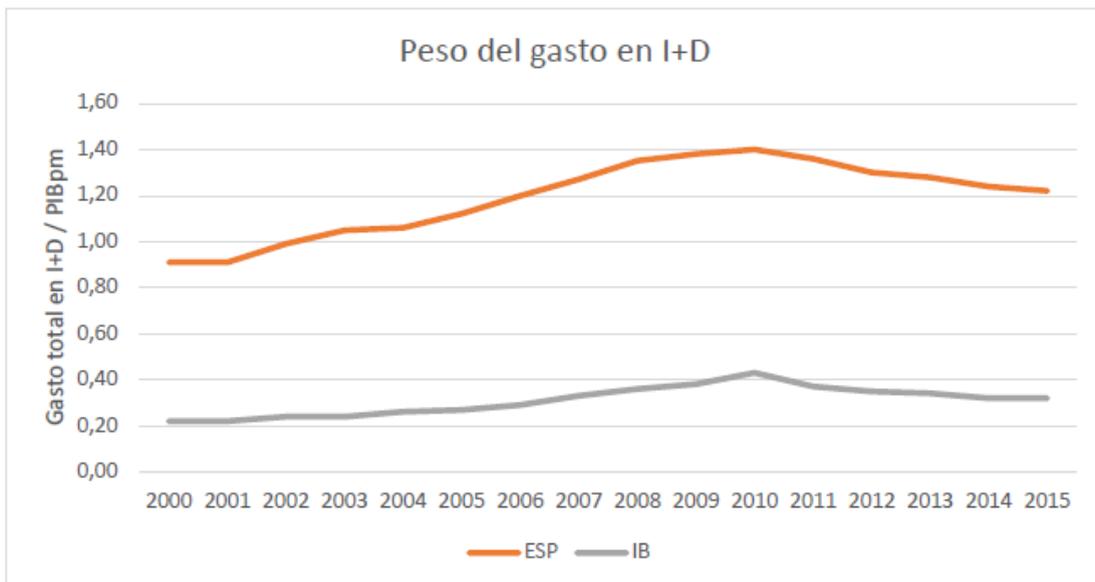


Gráfico 12. Evolución del PIB y del VAB de las Islas Baleares. Fuente: elaboración propia, INE.

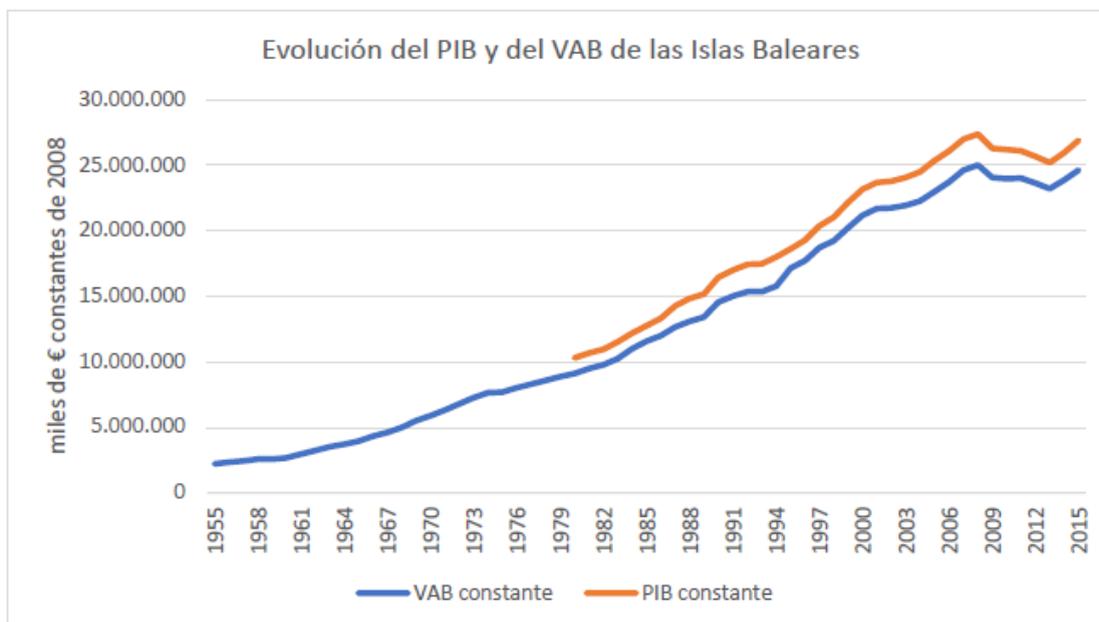


Gráfico 13. Evolución del PIB y del VAB per cápita de las Islas Baleares. Fuente: elaboración propia, INE.

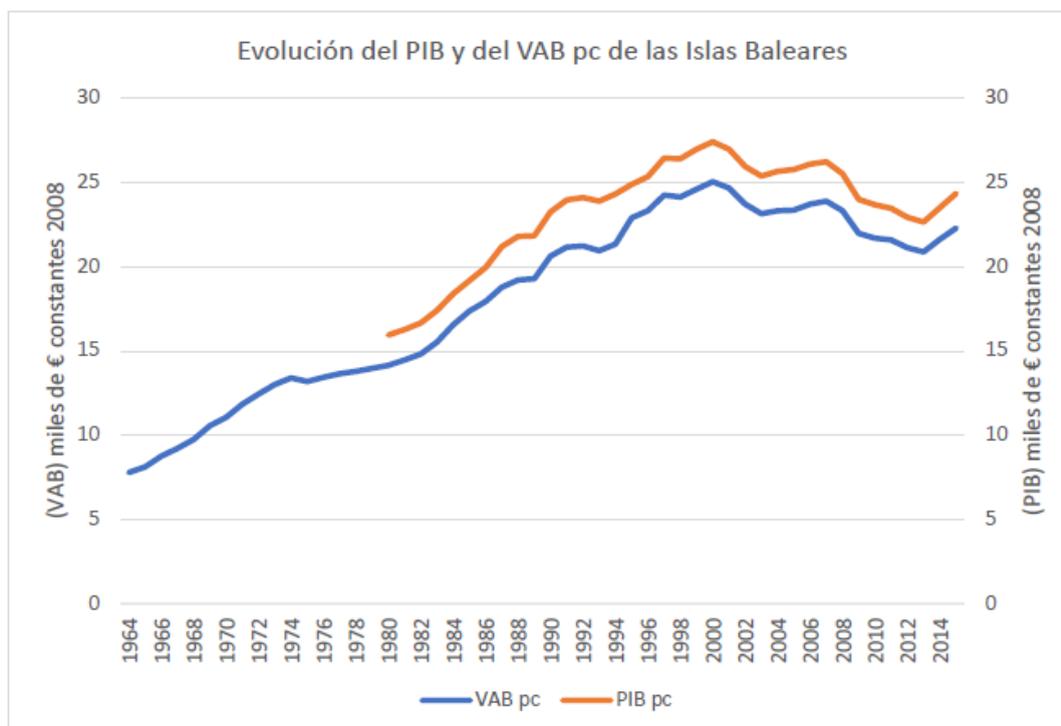


Gráfico 14. Evolución de la renta bruta per cápita real y nominal en las Islas Baleares.  
Fuente: elaboración propia, INE.

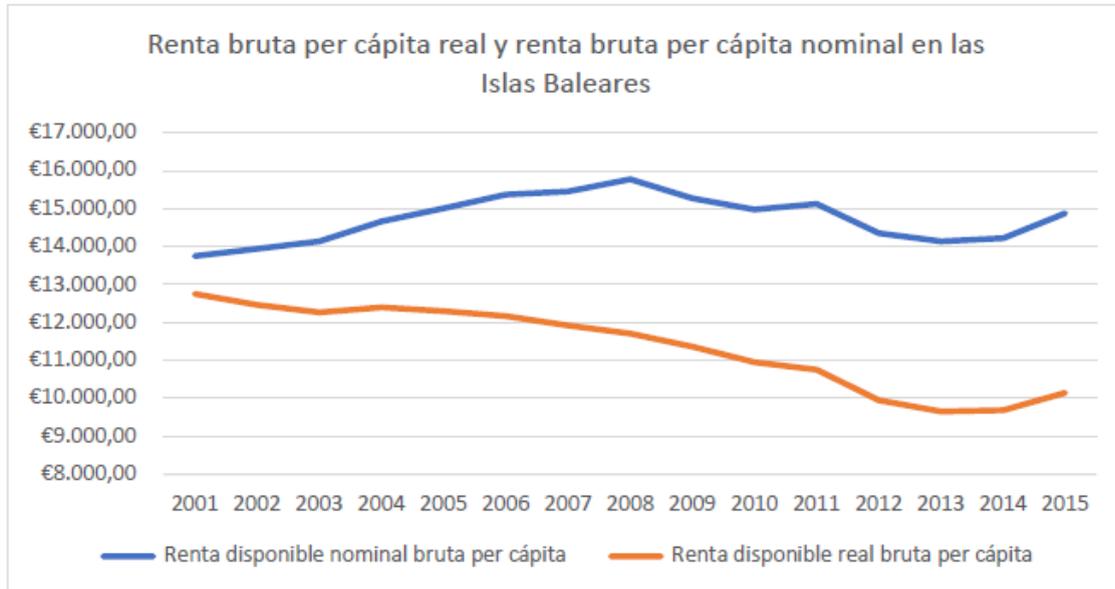


Gráfico 15. Evolución de la renta bruta per cápita nominal en las Islas Baleares en comparación con España. Fuente: elaboración propia, INE.

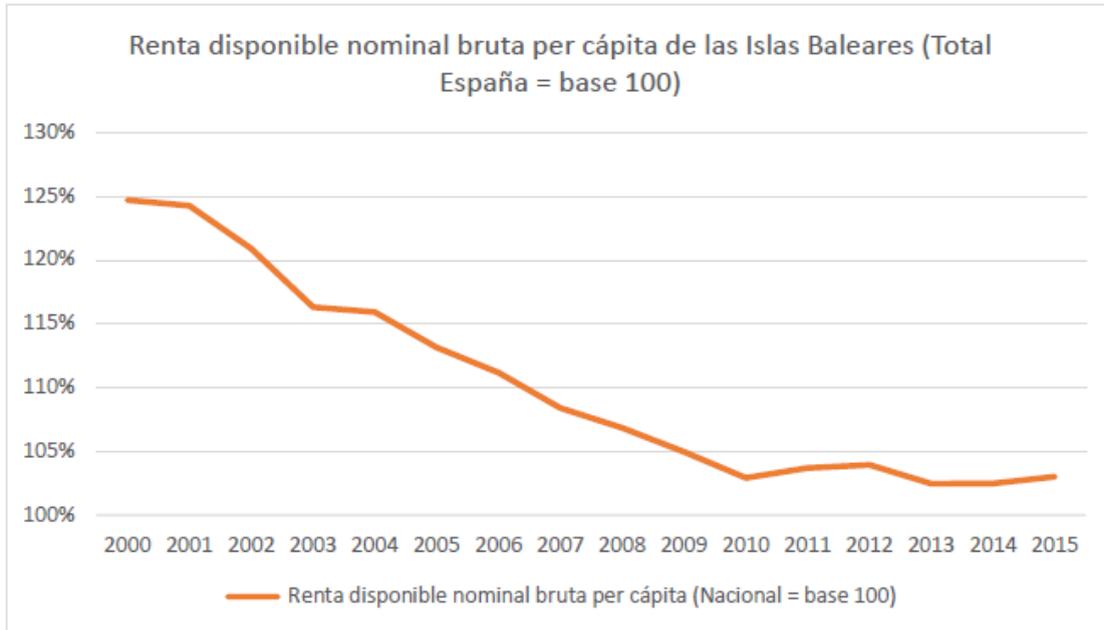


Gráfico 16. Del ingreso bruto de divisas provenientes del turismo en las Islas Baleares. Fuente: elaboración propia, INE.

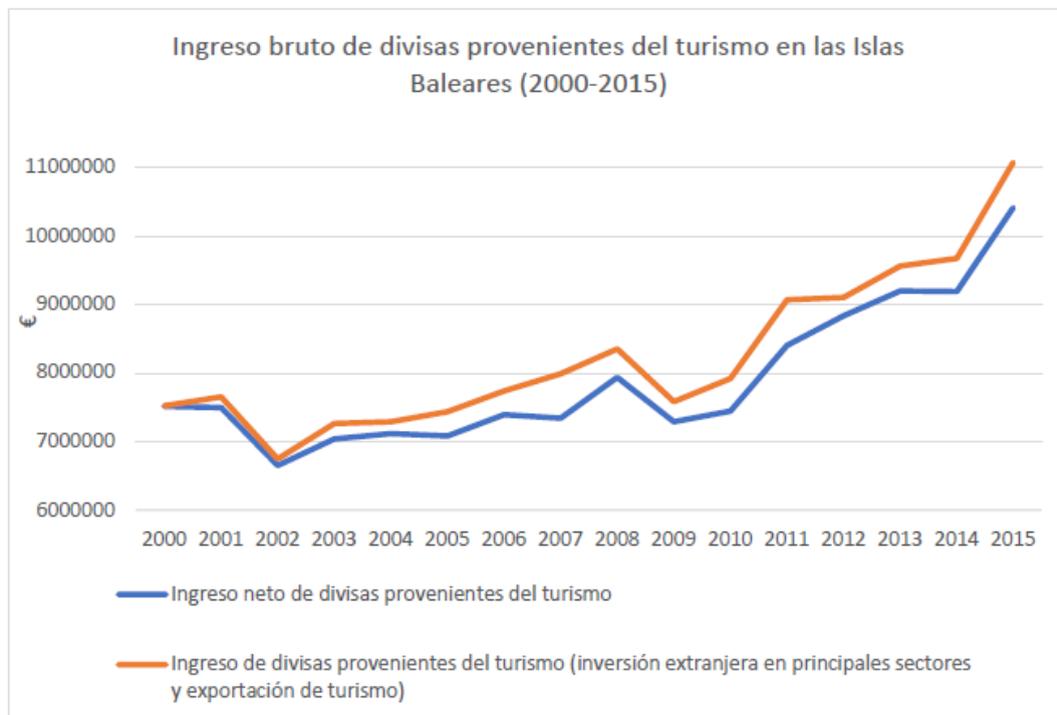


Gráfico 17. Evolución de la productividad del trabajo en Aragón, Cantabria y las Islas Baleares, Fuente: elaboración propia, INE.

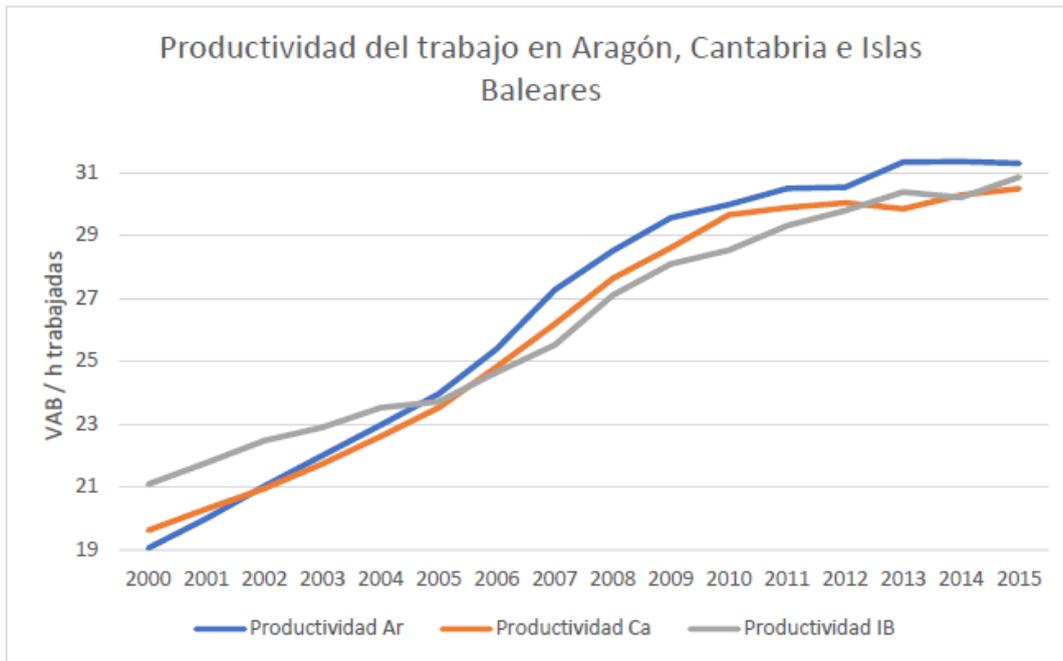


Gráfico 18. Evolución del salario medio mensual en Aragón, Cantabria y las Islas Baleares. Fuente: elaboración propia, INE.

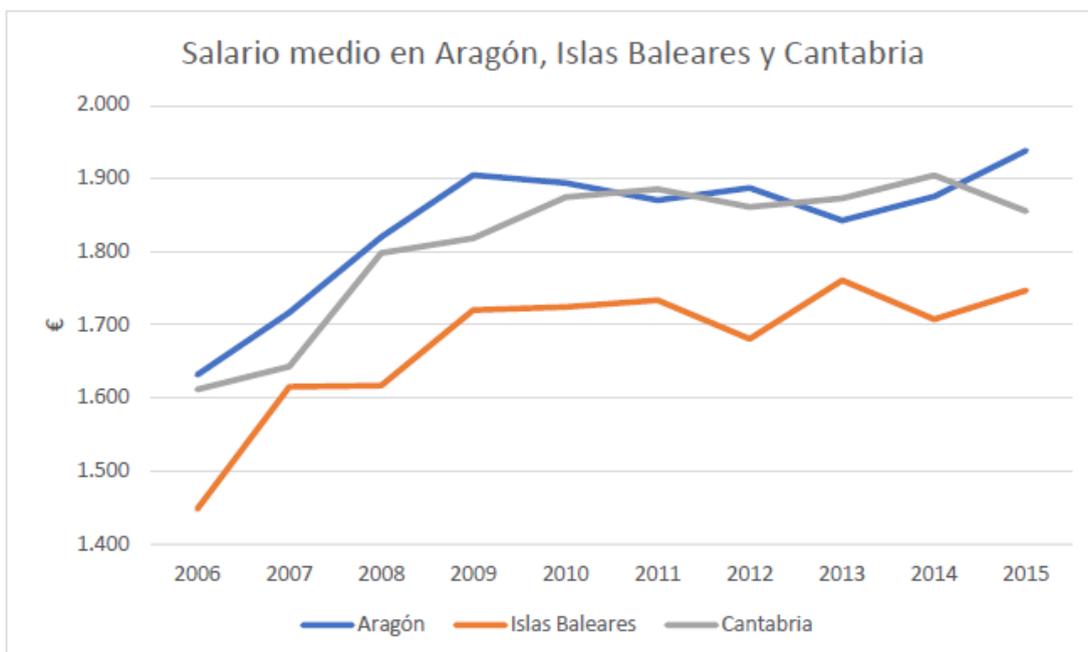


Gráfico 19. Tasa media anual de variación de los componentes del IPC en España y las Islas Baleares. Fuente: elaboración propia, INE.

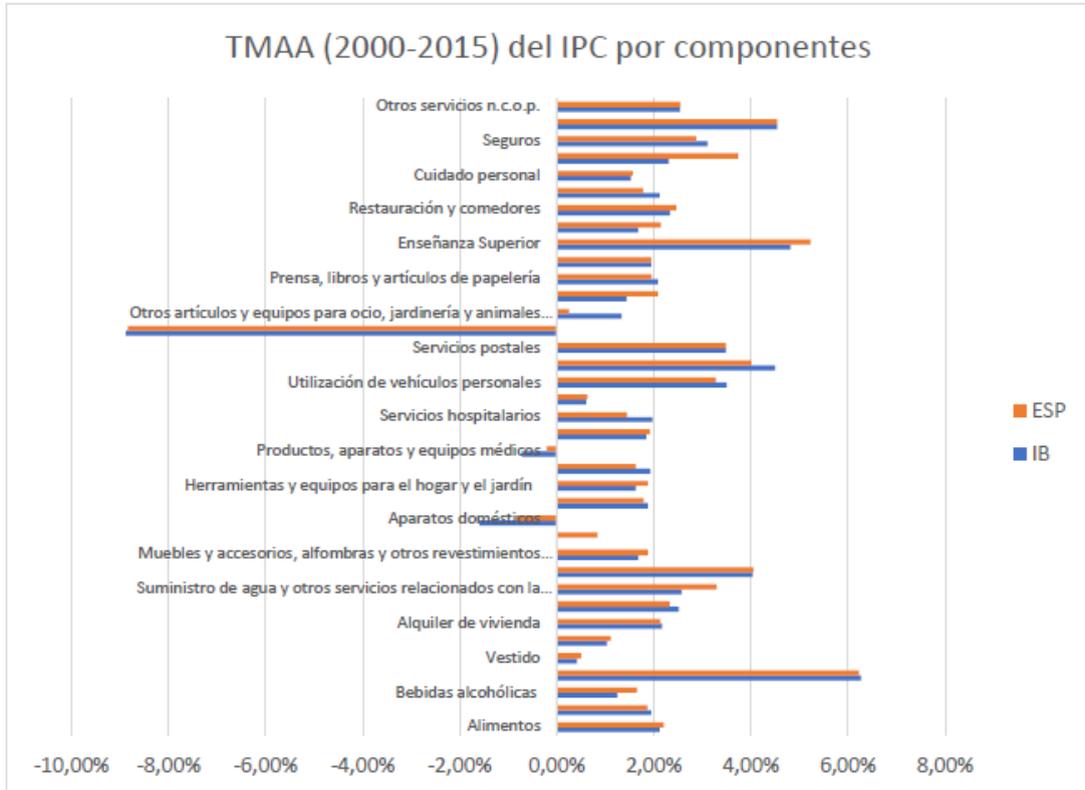


Gráfico 20. Tasa media anual de variación de los componentes del IPC en las Islas Baleares. Fuente: elaboración propia, INE. (Línea azul = TMAA 2002-2015 para todo el Estado español)

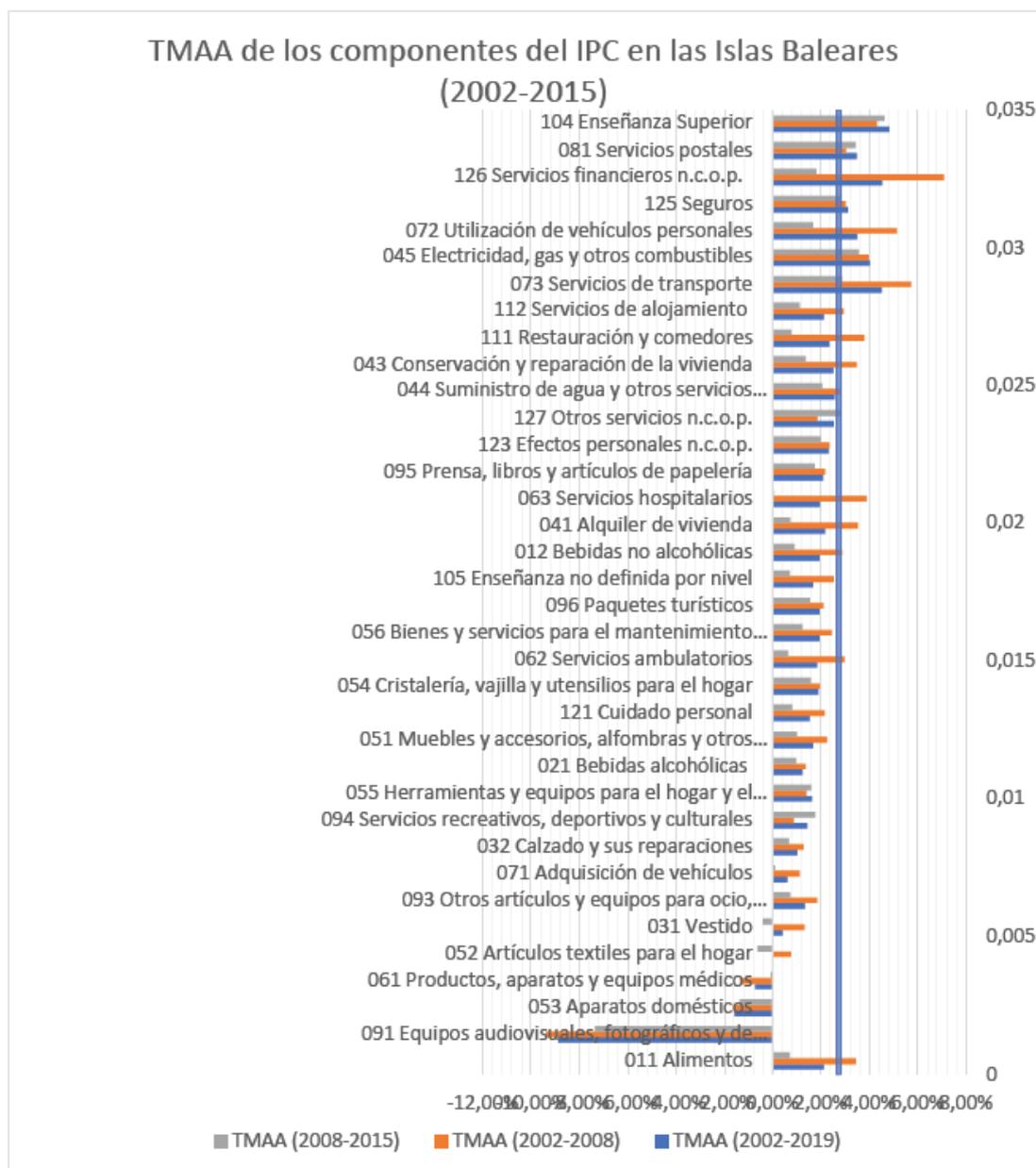


Gráfico 21. Evolución del peso porcentual medio de la vivienda y los suministros en el gasto total de los hogares. Fuente: elaboración propia, INE.

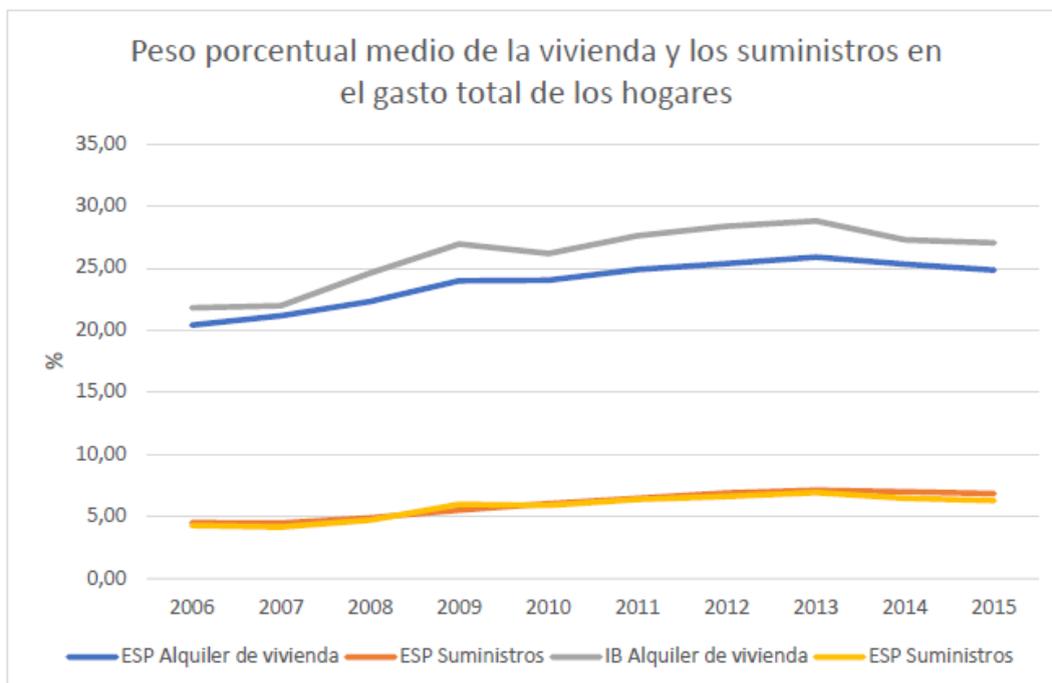


Gráfico 22. Evolución de la distribución del gasto del hogar asociado a la vivienda en las Islas Baleares, Andalucía y Castilla – La Mancha. Fuente: elaboración propia, INE.

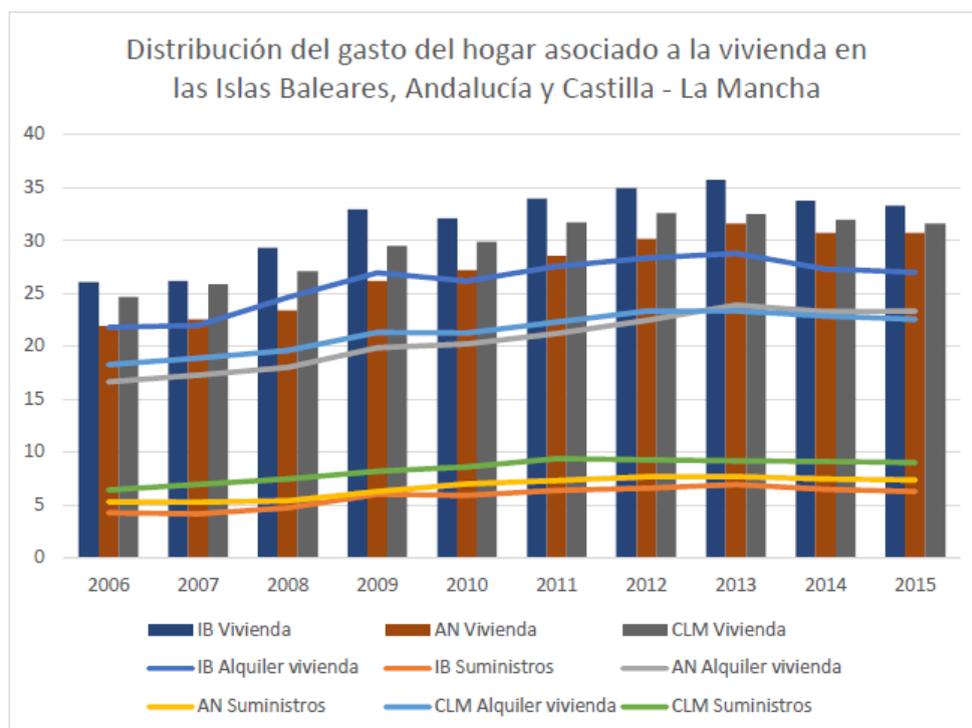


Gráfico 23. Evolución del precio del suelo en las Islas Baleares, Andalucía y Castilla – La Mancha.

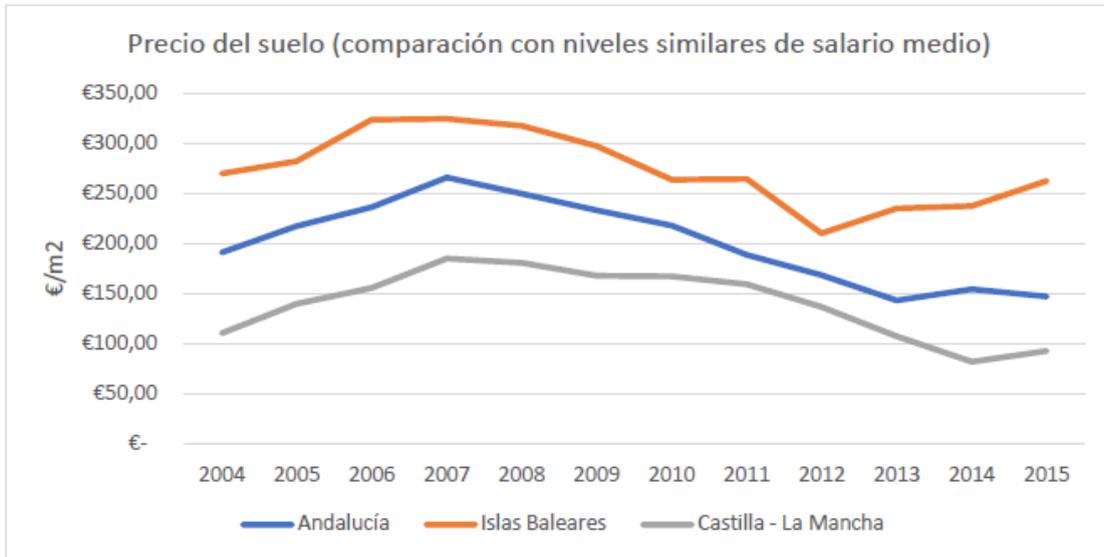


Gráfico 24. Evolución de la desigualdad en las Islas Baleares y España.

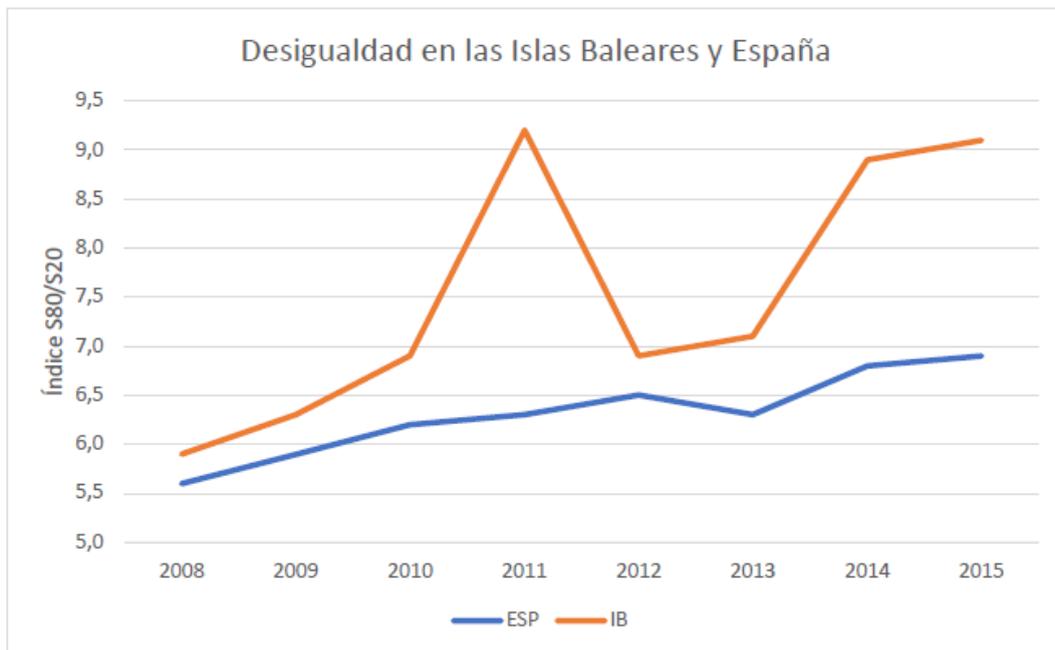


Gráfico 25. Evolución de la distribución funcional de la renta en las Islas Baleares y España. Fuente: elaboración propia, INE.

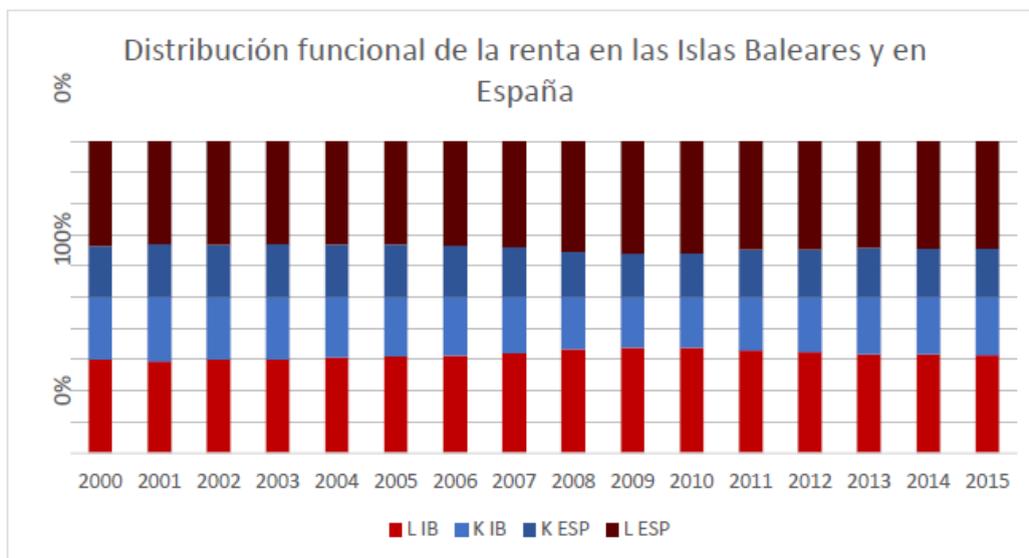


Gráfico 26. Evolución de la distribución funcional de la renta en los principales sectores asociados a la industria turística en las Islas Baleares. Fuente: elaboración propia, INE.

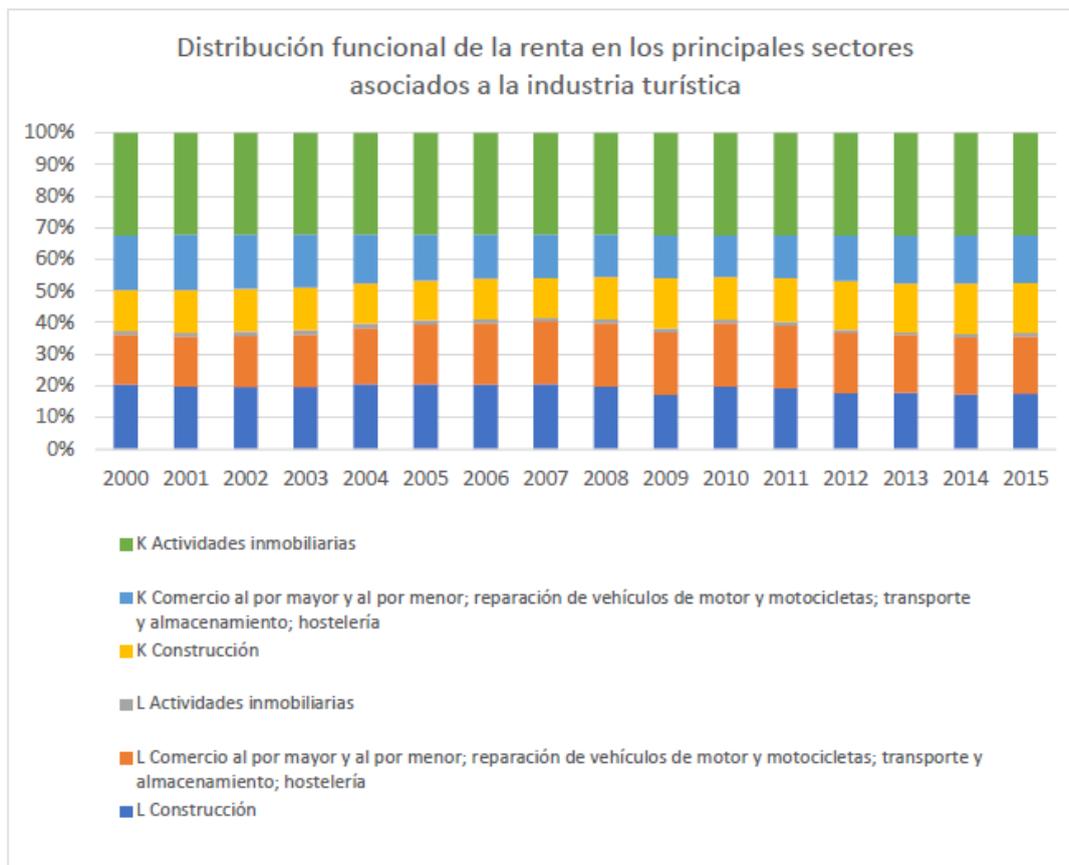


Gráfico 27. Evolución de la inversión extranjera directa en los principales sectores turísticos en las Islas Baleares. Fuente: elaboración propia, IBESTAT.

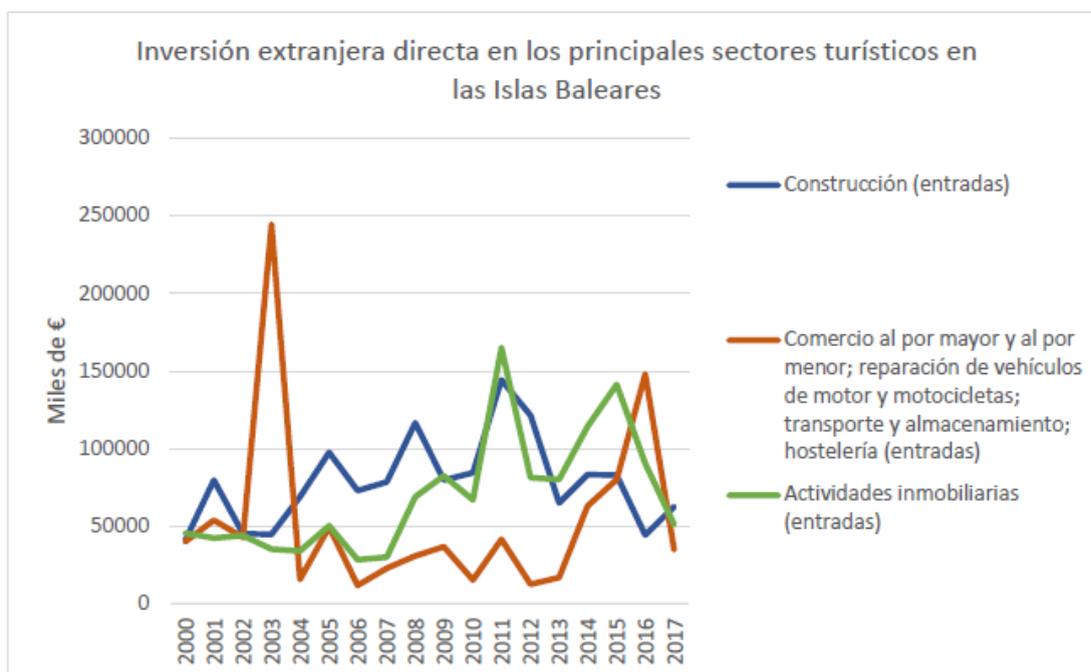


Gráfico 28. Evolución del stock de capital extranjero en los principales sectores turísticos en las Islas Baleares. Fuente: elaboración propia, EU Klems, INE, IBESTAT y Ministerio de Industria, comercio y turismo.

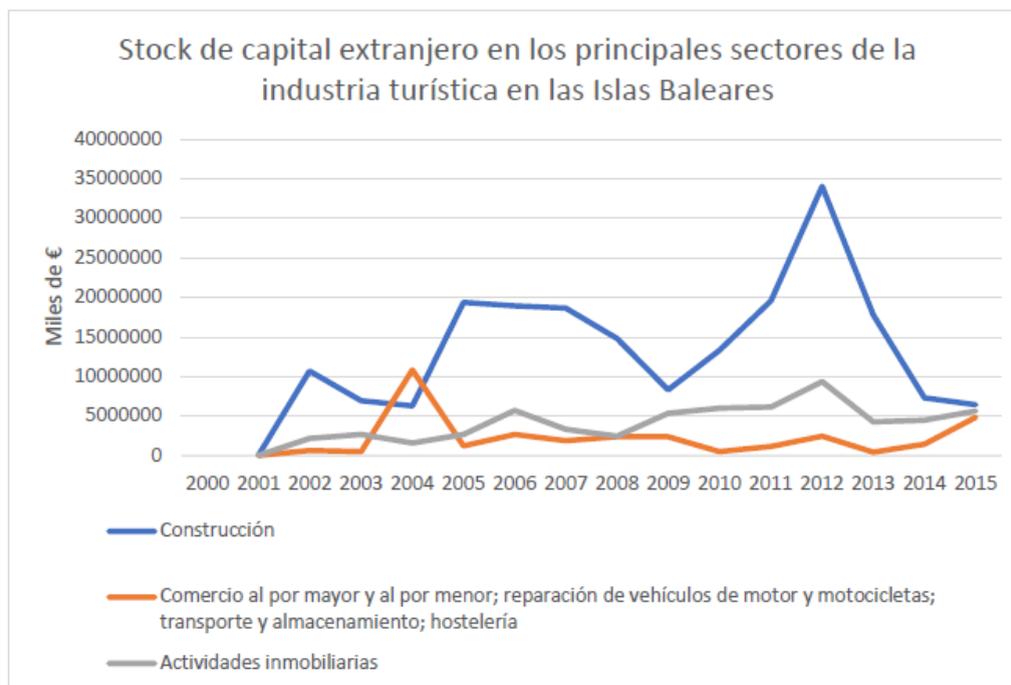


Gráfico 29. Evolución de la inversión extranjera directa, las salidas de rentas de inversión y el saldo en los principales sectores asociados a la oferta turística en las Islas Baleares. Fuente: elaboración propia, EU Klems, INE, IBESTAT y Ministerio de Industria, comercio y turismo.

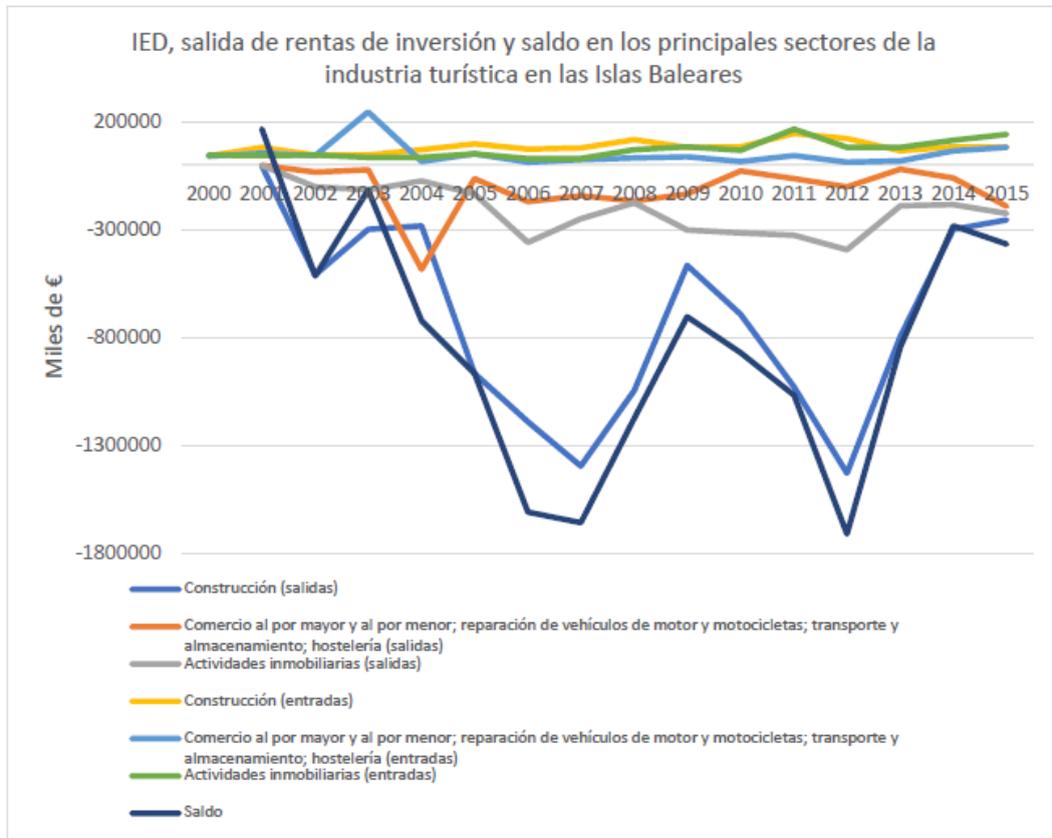


Gráfico 30. Evolución del precio del suelo en España y en las Islas Baleares. Fuente: elaboración propia, Ministerio de Fomento.

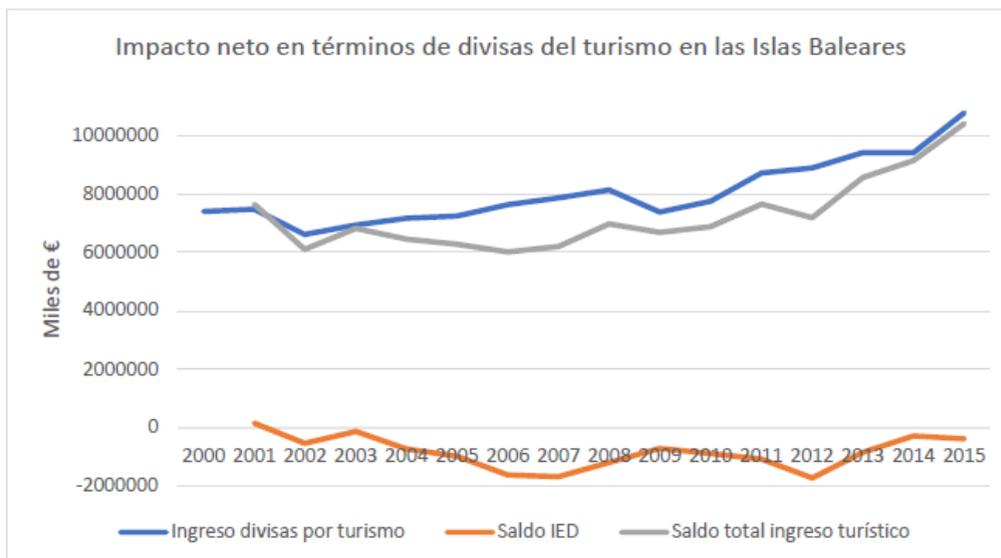


Gráfico 31. Evolución del precio del suelo en España y en las Islas Baleares. Fuente: elaboración propia, Ministerio de Fomento.

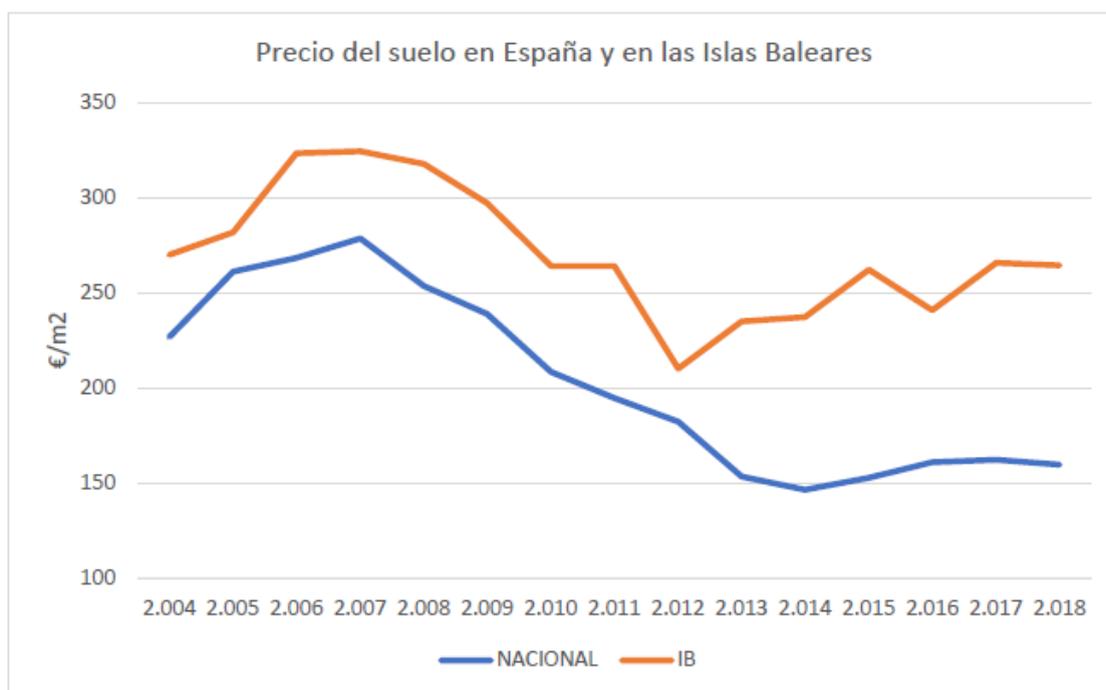


Gráfico 32. Evolución del número de hectáreas no construidas en las Islas Baleares.  
Fuente: elaboración propia, Ministerio de Fomento.



Gráfico 33. Evolución del precio del suelo en Aragón, Islas Baleares y Cantabria.  
Fuente: elaboración propia, Ministerio de Fomento.

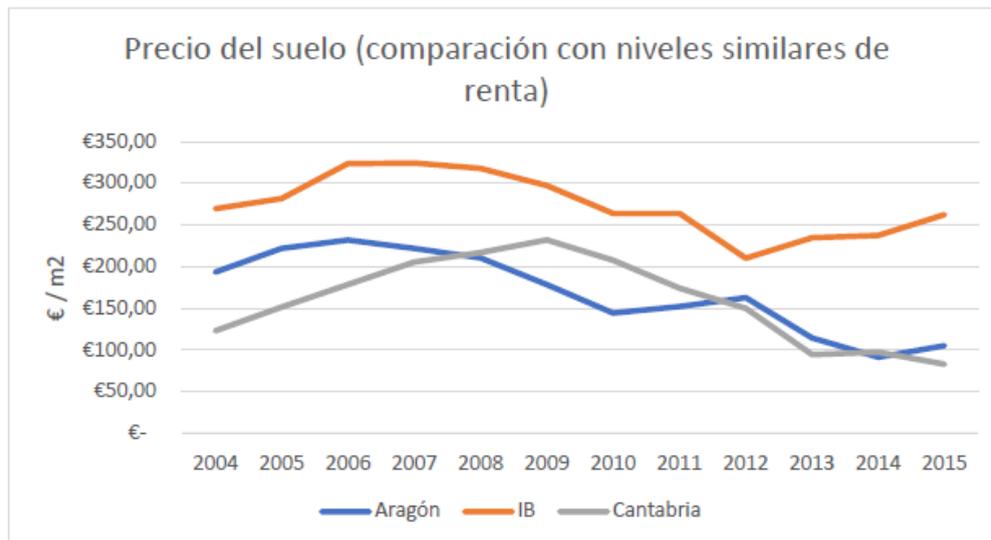


Gráfico 34. Evolución de la inversión por sectores en España. Fuente: elaboración propia, INE.

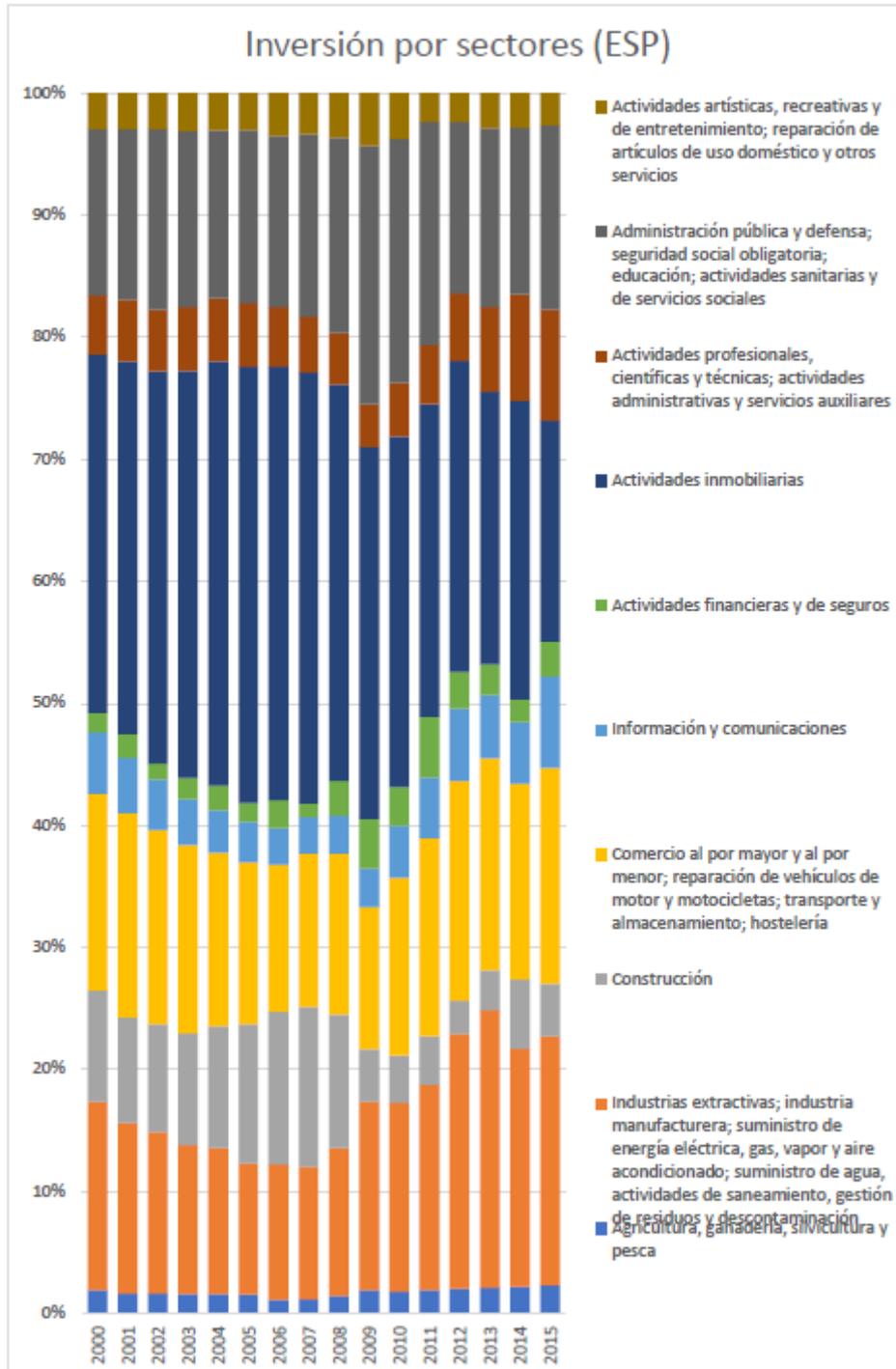


Tabla 1. Tasa media anual acumulada por sectores del stock de capital, la tasa de beneficio, los puestos de trabajo, las horas de trabajo y el valor añadido bruto de las Islas Baleares. Fuente: elaboración propia, INE, EU Klems y Fundación BBVA.

TMAA	Stock de K	Tasa de beneficio	Empleo (px)	Empleo (h)	VAB
1. Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca	0,98%	-5,49%	-4,51%	-4,89%	-3,83%
2. Industria	7,48%	-3,29%	-1,93%	-1,93%	2,25%
2.2. Manufacturas	0,90%	-1,43%	-2,61%	-2,53%	-0,61%
3. Construcción	2,75%	-0,56%	-2,11%	-1,89%	0,92%
4. Comercio, transporte y hostelería	4,86%	-3,35%	0,81%	0,71%	2,23%
5. Información y comunicaciones	0,94%	-0,68%	-1,63%	-1,36%	-1,76%
6. Actividades financieras y de seguros	5,56%	-2,06%	-0,44%	-0,54%	2,37%
7. Actividades inmobiliarias	<b>3,60%</b>	<b>5,40%</b>	<b>5,75%</b>	<b>6,51%</b>	<b>9,19%</b>
8. Actividades profesionales	5,98%	-1,24%	5,13%	4,89%	5,55%
9. Administración pública, sanidad y educación públicas	4,83%	-4,96%	3,49%	3,76%	4,68%
10. Otros servicios	5,16%	4,53%	1,05%	1,48%	5,24%

Tabla 2. Coeficiente de correlación entre el precio del suelo y peso de la inversión en actividades inmobiliarias sobre el total de inversión entre 2004 y 2015. Fuente: elaboración propia, INE y Ministerio de Fomento.

COEFICIENTE DE CORRELACIÓN PRECIO M2 - PESO FBKF ACTIVIDADES INMOBILIARIAS	
	2004-2015
Andalucía	0,861243479
Aragón	0,548877352
Asturias (Principado de )	-0,11140026
Balears (Illes)	0,799399288
Canarias	0,369443504
Cantabria	0,747433392
Castilla y León	0,694324457
Castilla-La Mancha	0,870478943
Cataluña	0,766899886
Comunitat Valenciana	0,900264438
Extremadura	0,588822346
Galicia	0,885855548
Madrid (Comunidad de)	0,547753727
Murcia (Región de)	0,890680358
Navarra (Comunidad Foral de)	-0,29886256
País Vasco	-0,48142934
Rioja (La)	0,467603982

Gráfico 35. Evolución del peso del gasto en I+D sobre el total del PIB en España y en las Islas Baleares. Fuente: elaboración propia, INE.

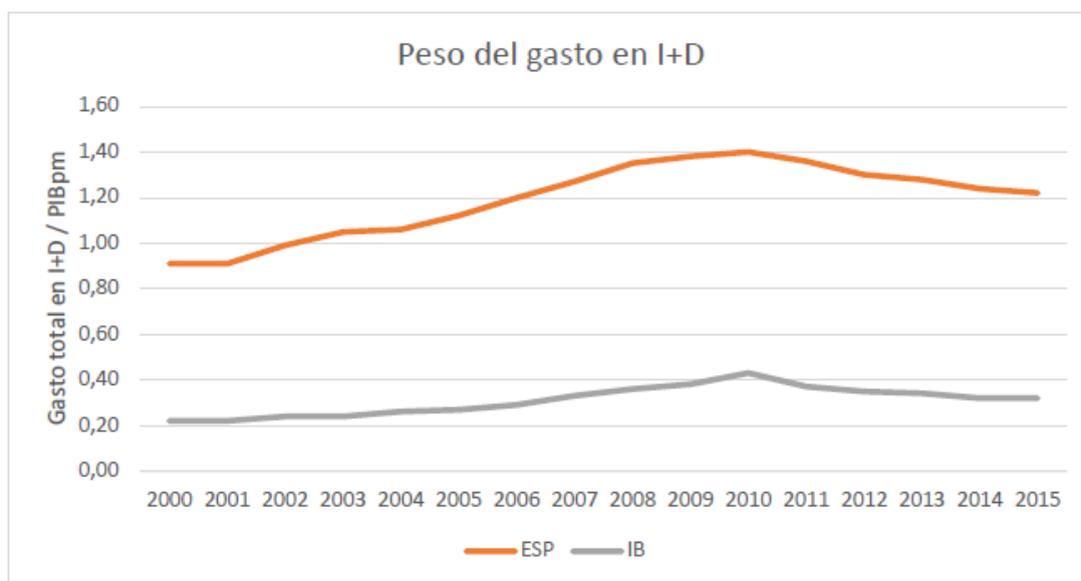
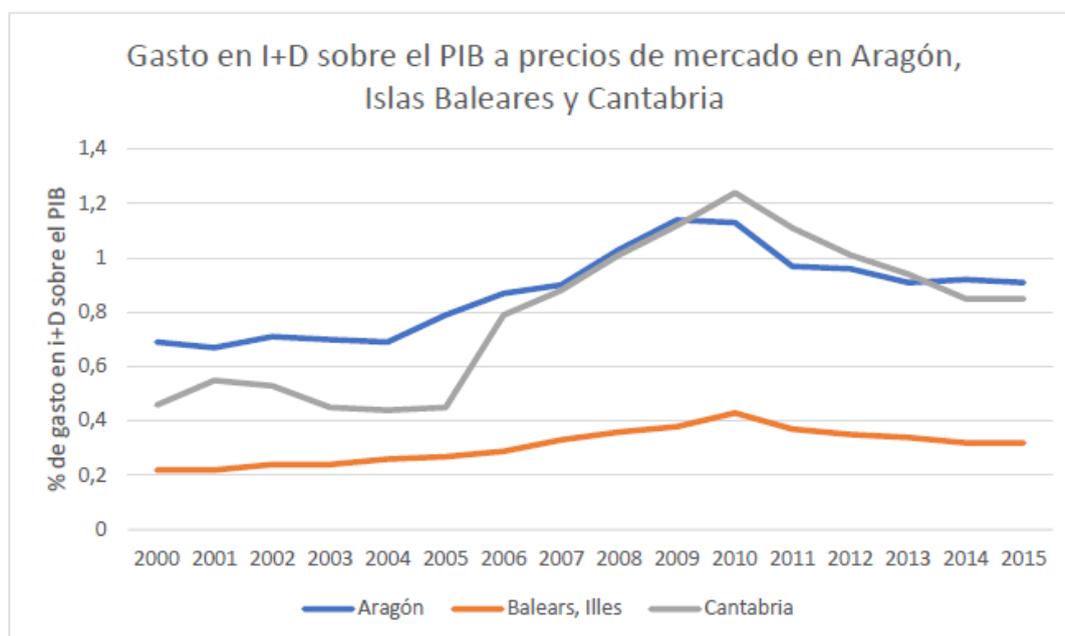


Gráfico 36. Evolución del peso del gasto en I+D sobre el total del PIB en las Islas Baleares, Aragón y Cantabria. Fuente: elaboración propia, INE.



## 9. BIBLIOGRAFIA

Antonakakis, N., 2015. How strong is the linkage between tourism and economic growth in Europe?. *Economic Modelling*, Volumen 44, pp. 142-155.

- Cals, J., 1974. *Turismo y política turística en España: una aproximación*. Ed. Barcelona: Ariel
- Cardenas-Garcia, P. J., Sanchez-Rivero, M. y Pulido-Fernandez, J. I., 2015. Does Tourism Growth Influence Economic Development?. *Journal of Travel Research*, 54(2), pp. 206-221.
- Cazes, O., 1989. *Le tourisme international. Mirage ou stratégie d'avenir?* Ed. Paris: Hatier.
- Chesnais, F., 2003. La teoría del régimen de acumulación financiarizado: contenido, alcance e interrogantes. *Revista de economía crítica*, 1(Abril de 2003), pp. 37-72.
- Du, D., Ng, P. y Lew, A., 2016. Tourism and economic growth. *Journal of Travel Research*, 55(4), pp. 454-464.
- Escuela de Organización Industrial, 2016. *Evolución del sector turístico español (1955-2015)*, s.l.: s.n.
- Fajnzylber, F., 1988. Competitividad internacional: evolución y lecciones. *Revista de la CEPAL*, Issue 36.
- Froebel, F., Kreye, O. y Heinrichs, J., 1980. *La nueva división internacional del trabajo: paro estructural en los países industrializados e industrialización de los países en desarrollo*. Ed. Madrid: Siglo XXI.
- Goded, M., 1983. *El impacto del turismo sobre el desarrollo económico: el caso de argentina*. Tesis doctoral ed. Madrid: Universidad Complutense de Madrid.
- Hazari, B. R. y Kaur, C., 1995. Tourism and welfare in the presence of pure monopoly in the non-traded goods sector. *International Review of Economics and Finance*, 4(2), pp. 171-177.
- Hazari, B. R. y Ng, A., 1993. An analysis of tourists' consumption of non-traded goods and services on the welfare of the domestic consumers. *International Review of Economics and Finance*, 2(1), pp. 43-58.
- Houts, D., 1991. International tourism in Third World countries: a controversial topic. *Les Cahiers du Tourisme*, 9(148).
- Instituto Nacional de Estadística, 2018. *El peso del turismo alcanzó los 137.020 millones de euros en 2017, lo que supuso el 11,7% del PIB*. s.l.:Nota de prensa.
- Jordà, J. B. y M. C., 2002. Tourism as a long-run economic growth factor: the Spanish cas. *Applied Economics*, 34(7), pp. 877-884.

- Krueger, A., 1998. Why trade liberalisation is good for growth. *The economic journal*, 108(450), pp. 1513-1522.
- Lin, V., Yang, Y. y Li, G., s.f. Where can tourism-led growth and economy-driven tourism growth occur?. *Journal of Travel Research*, pp. 1-13.
- Marin, D., 1992. Is the Export-Led Growth Hypothesis Valid for Industrialized Countries?. *The Review of Economics and Statistics*, 74(4), pp. 678-688.
- Martin, J. L. E., Martin, N. y Scarpa, R., 2004. Tourism and Economic Growth in Latin American Countries: A Panel Data Approach. *SSRN Electronic Journal*.
- Mas, I. M., 2012. *Geografies del capitalisme balear: poder, metabolisme socioeconòmic i petjada ecològica d'una superpotència turística*. Tesis doctoral ed. Palma: Universidad de las Islas Baleares.
- Mas, I. M., 2015. *Capitalismo y turismo en España. Del "milagro económico" a la "gran crisis"*. Primera edición ed. Barcelona: Alba sud.
- Min, C.-k., Roh, T.-s. y Bak, S., 2016. Growth effects of leisure tourism and the level of economic development. *Applied Economics*, 48(1), pp. 7-17.
- Oh, C.-O., 2005. The contribution of tourism development to economic growth in the Korean economy. *Tourism Management*, Volumen 26, pp. 39-44.
- Palomo, M. F., 1983. Importancia del turismo en la economía española. *Estudios turísticos*, Volumen 80, pp. 21-30.
- Plüss, C. y Backes, M., 2002. Red card tourism? 10 Principles and Challenges for a Sustainable Tourism Development in the 21st Century. *Network for Sustainable Tourism Development*.
- Rivas, A. M., 2008. Las leyes del desarrollo económico endógeno de Kaldor: El caso colombiano. *Revista de Economía Institucional*, Volumen Primer Semestre 2008, pp. 129-147.
- Sanchez, M., Cardenas-Garcia, P. J. y Pulido-Fernandez, J. I., 2013. Tourism Growth Versus Economic Development: An Analysis by Multivariate Techniques. En: *Quantitative Methods in Tourism Economics*. Londres: Physica-Verlag, pp. 235-251.
- Sanchez, R. y Ana, O., 2008. Un tercio de la oferta de Airbnb en España está en manos de propietarios y empresas con más de 5 pisos. *El Diario*, 26 Agosto.
- Scheyvens, R., 2007. Exploring the Tourism-Poverty Nexus. *Current Issues in Tourism*, 10(2-3), pp. 231-254.

- Setterfield, M., 2016. Economic Growth and development. En: *An introduccion to macroeconomics*. s.l.:s.n., pp. 211-231.
- Shaikh, A., 1980. Foreign trade and law of value: part II. *Science y Society*, 44(1), pp. 27-57.
- Thirlwall, A. P., 1983. A Plain Man's Guide to Kaldor's Growth Laws. *Journal of Post Keynesian Economics*, 5(3), pp. 345-358.
- Tsoufidis, L. y Tsaliki, P., 2005. Marxian Theory of Competition and the Concept of Regulating Capital: Evidence from Greek Manufacturing. *Review of Radical Political Economics*, 37(5).
- Turner, L. y Ash, J., 1991. *La Horda Dorada*. Ed. Madrid: Endymion.
- World Tourism Organization, 2005. *Tourism Highlights 2005 Edition*, s.l.: s.n.
- World Tourism Organization, 2006. *Tourism Highlights 2006 Edition*, s.l.: s.n.
- World Tourism Organization, 2018. *Tourism Highlights 2018 Edition*, s.l.: s.n.
- World Tourism Organization, 2006. *Poverty Alleviation Through Tourism – A Compilation of Good Practices*, Madrid: Centro Español de Derechos Reprográficos.
- World Travel & Tourism Council, 2020. *Travel & Tourism: Economic impact 2020*, s.l.:s.n.
- Yrigoy, I., 2016. Financialization of hotel corporations in Spain. *Tourism Geographies*.

## **Globalización y responsabilidad en los problemas ecológicos**

**Jordi Roca Jusmet (jordiroca@ub.edu)**

*Universitat de Barcelona*

**Emilio Padilla Rosa (emilio.padilla@uab.es)**

*Universitat Autònoma de Barcelona*

### Resumen:

La mayoría de las estadísticas, análisis y políticas sobre presiones ambientales adoptan una perspectiva territorial. De acuerdo con esta, las presiones ambientales se asignan al país (región o ciudad) en el que se generan. Sin embargo, la economía global se caracteriza por flujos masivos de mercancías entre diferentes territorios. Por ello, es importante analizar las presiones ambientales causadas por las demandas internas de un país, independientemente de dónde estas tengan lugar. Esta perspectiva se conoce como perspectiva “basada en el consumo” y se relaciona con el concepto de huella ambiental. En este artículo se ven algunos ejemplos de esta doble perspectiva, tanto en un caso de un problema global, como es el de las emisiones de gases de efecto invernadero, como en otros indicadores ambientales de problemas más locales o regionales. Las importantes diferencias entre los indicadores obtenidos con ambas perspectivas refuerzan la necesidad de tener en cuenta la perspectiva “basada en el consumo” para tener una mejor información de las diferentes responsabilidades en los diferentes problemas ambientales.

Palabras clave: Contabilidad desde la perspectiva del consumo; problemas ecológicos; huella de carbono; huella material; desplazamiento de carga ambiental

### Abstract

Most statistics, analyses and policies on environmental pressures take a territorial perspective. According to this, environmental pressures are assigned to the country (region or city) in which they are generated. However, the global economy is characterised by massive flows of goods between different territories. Therefore, it is important to analyse the environmental pressures caused by domestic demands of a country, regardless of where they take place. This perspective is known as the

“consumption-based” perspective and relates to the concept of environmental footprint. This article looks at some examples of this dual perspective, both in a case of a global problem, such as greenhouse gas emissions, and in other environmental indicators or more local or regional problems. The important differences between the indicators obtained with both perspectives reinforce the need to take into account the “consumption-based” perspective in order to have better information on the different responsibilities in the different environmental problems.

Key words: Consumption-based accounting; ecological problems; carbon footprint; material footprint; environmental load displacement

### **1. Introducción: la perspectiva del “consumo” y el uso del término “huella”**

La mayoría de las estadísticas, análisis y políticas sobre presiones ambientales (como las emisiones atmosféricas) adoptan una perspectiva territorial. De acuerdo con esta, las presiones ambientales se asignan al país (región o ciudad) en el que se generan. Sin embargo, la economía global se caracteriza por flujos masivos de mercancías entre diferentes territorios. La demanda interna de un país se satisface no solo con la producción interna sino también con los bienes importados de otros países. Cuando un país importa bienes, también está trasladando presiones ambientales a otros países. Por ello, es importante analizar las presiones ambientales causadas por las demandas internas de un país, independientemente de dónde estas tengan lugar. Esta perspectiva se conoce normalmente como la perspectiva “basada en el consumo” (*consumption-based*)<sup>22</sup>, en contraste con la perspectiva territorial o “basada en la producción” (*production-based*) (Davis y Caldeira, 2010)<sup>23</sup>; similarmente, se habla de principios de contabilidad basados en el consumo o en la producción (Peters, 2008).

---

<sup>22</sup> Aunque utilizamos el término perspectiva o contabilidad basada en el consumo, por estar muy asentado en la literatura, sería más preciso hablar de perspectiva o responsabilidad de la “demanda interior” o “demanda doméstica”, ya que la demanda interior de un país incluye no solo lo que contablemente se considera “consumo privado”, sino también la “inversión privada” (en vivienda o maquinaria) y el “gasto público” (en consumo o inversión).

<sup>23</sup> En realidad, esta perspectiva contable tiene dos variantes. Una, la interior, es considerar las emisiones que se producen dentro de las fronteras de un territorio. Otra variante es calcular las emisiones de una economía o país según el principio de “residencia”, es decir, incluyendo las emisiones realizadas en la producción en el extranjero de los residentes del país y excluyendo las emisiones de los no residentes en su producción en el territorio nacional. Las diferencias

En este artículo, veremos algunos ejemplos de esta doble perspectiva, tanto en un caso de un problema global, como es el de las emisiones de gases de efecto invernadero (GEI), como en otros indicadores ambientales. Las diferentes formas de contabilidad apuntan a diferentes visiones de la responsabilidad sobre los problemas ambientales, como hace ya muchos años se ha señalado (ver, por ejemplo, Proops et al., 1993; Munksgaard y Pedersen, 2001; Serrano y Dietzenbacher, 2010).

Hasta hace unos años, las estimaciones empíricas de la contabilidad “basada en el consumo” de un país (o región) tenían el gran problema de la ausencia de bases de datos input-output homogeneizados para el conjunto del mundo dividido en países (y/o regiones) y requería hacer supuestos heroicos como el de la tecnología doméstica<sup>24</sup>. Afortunadamente, en los últimos años se han hecho muchos esfuerzos por crear bases de datos internacionales y se dispone de diversas tablas input-output globales ampliadas ambientalmente (ver Tukker et al., 2018) que permiten prescindir de este irreal supuesto. Todos los casos comentados en esta comunicación tienen en común que utilizan este tipo de datos.

En puntos posteriores aparece frecuentemente el término “huella” (*footprint*) y por ello vale la pena clarificar su significado. Su origen proviene, sin duda, del término huella ecológica (*ecological footprint*) que se introdujo en los 1990s por parte de Wackernagel y Rees (1998), que adquirió una gran popularidad y sirvió para convencer de que los estilos de vida de los países ricos impactaban ambientalmente mucho más allá de las propias fronteras y no eran en absoluto generalizables al conjunto de la humanidad. El concepto se definió como el espacio necesario para proveer los recursos naturales utilizados y asimilar los residuos generados por una población. En la práctica, el cálculo del indicador resulta de sumar cuatro categorías principales: tierras de cultivo y ganado para producir la dieta de forma sostenible (a veces también se incorporan cálculos no terrestres, de extensión de mar para la pesca); tierras de

---

cuantitativas entre las “emisiones interiores” y “emisiones residenciales” son normalmente pequeñas, puesto que la mayor parte de las emisiones de los residentes se dan en su país de residencia. En este artículo nos referiremos, para simplificar, a la perspectiva territorial, aunque similares consideraciones podrían hacerse respecto a la contabilidad “residencial”.

<sup>24</sup> Para el caso español ver Roca et al. (2013). El supuesto de tecnología constante para calcular las emisiones puede considerarse cuando el objetivo no sea calcular las emisiones asociadas a (o “contenidas en”) las importaciones, sino las “ahorradas” o “evitadas” por las importaciones de un país (véase una aplicación al caso español en Arto et al. (2014).

plantación de bosques para obtener madera y papel; tierra ocupada como suelo urbano o para diferentes tipos de infraestructuras; y, por último, tierras forestales necesarias para absorber a través de la fotosíntesis las emisiones de CO<sub>2</sub> generadas por el uso de energía fósil. De esta forma, sería posible comparar el espacio físico de una región con el espacio ecológico utilizado, o bien comparar las huellas ecológicas per cápita de diferentes países o regiones, o incluso comparar la huella ecológica de diferentes personas u hogares. Esta huella se mide en unidades de superficie (como las hectáreas) y es muy fácil de entender. El éxito de difusión de esta cuantificación radica en su simplicidad y en esto reside también su debilidad metodológica. Una de las debilidades más importantes es el hecho de que suma ocupaciones efectivas de espacio (y con efectos muy diversos: ¡no es lo mismo la urbanización que la agricultura intensiva o que la agricultura ecológica!) con ocupaciones potenciales (como la absorción de carbono en superficie forestal que nunca se producirá). Ni la demanda de recursos naturales ni la asimilación de residuos pueden siempre medirse en unidades de superficie y a veces solo es posible aplicando traducciones muy discutibles (Martínez Alier y Roca Jusmet, 2013).

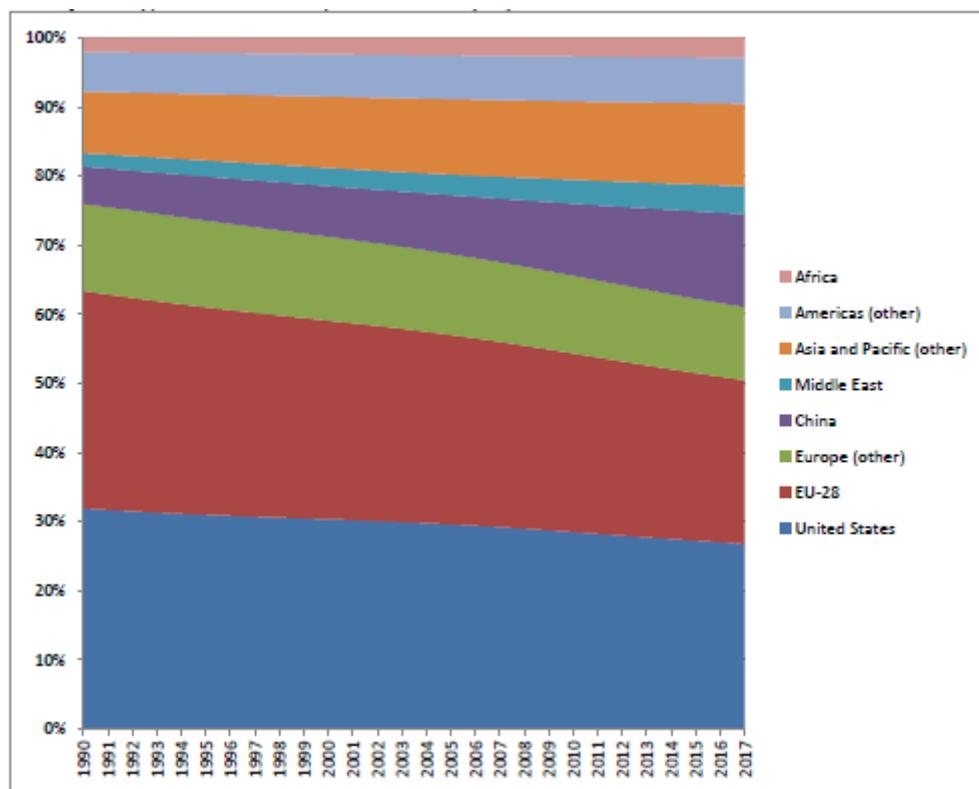
Las limitaciones metodológicas de la huella ecológica no se encuentran en otros usos del término que, a pesar de encontrar dificultades derivadas de la calidad de los datos disponibles, no se enfrentan a similares problemas de medida. Es el caso (ver apartado siguiente) de la “huella de carbono” que se utiliza para medir el conjunto de emisiones de carbono (y a veces, por extensión, de GEI) que son necesarias directa o indirectamente para abastecer las demandas de un país o de una familia o para llevar a término una determinada actividad. Es también el caso de la “huella de materiales” (ver posteriormente) o de otras huellas ambientales, que no consideramos aquí por cuestión de espacio, como la “huella hídrica” o la “huella territorial”, que miden el volumen total de agua y la cantidad real de superficie, respectivamente, necesarias para obtener los productos que consumimos (*water footprint* y *land footprint*).

## **2. La huella de carbono y la “injusticia climática”**

El enfoque “territorial” es el que utilizan los inventarios oficiales de emisiones de GEI y en él se basan actualmente los compromisos, negociaciones y declaraciones de intenciones que se llevan a cabo en el marco del convenio internacional sobre cambio climático de las Naciones Unidas, como el pasado Protocolo de Kyoto o el acuerdo de la Conferencia de París de 2015. Las estadísticas habituales (de base territorial) ya

muestran que existe una injusticia climática, no solo a nivel intergeneracional (trasladando con nuestro comportamiento problemas a las generaciones más jóvenes y a las futuras, aún no nacidas) sino también intrageneracional porque la contribución de los ricos a las emisiones actuales, y aún más a las históricas (ver figuras 1 y 2), es muy desproporcionada, mientras que el impacto afecta, y previsiblemente afectará, principalmente y más seriamente, a las personas pobres (Stern, 2006; IPCC, 2014; Diffenbaugh and Burke, 2019).

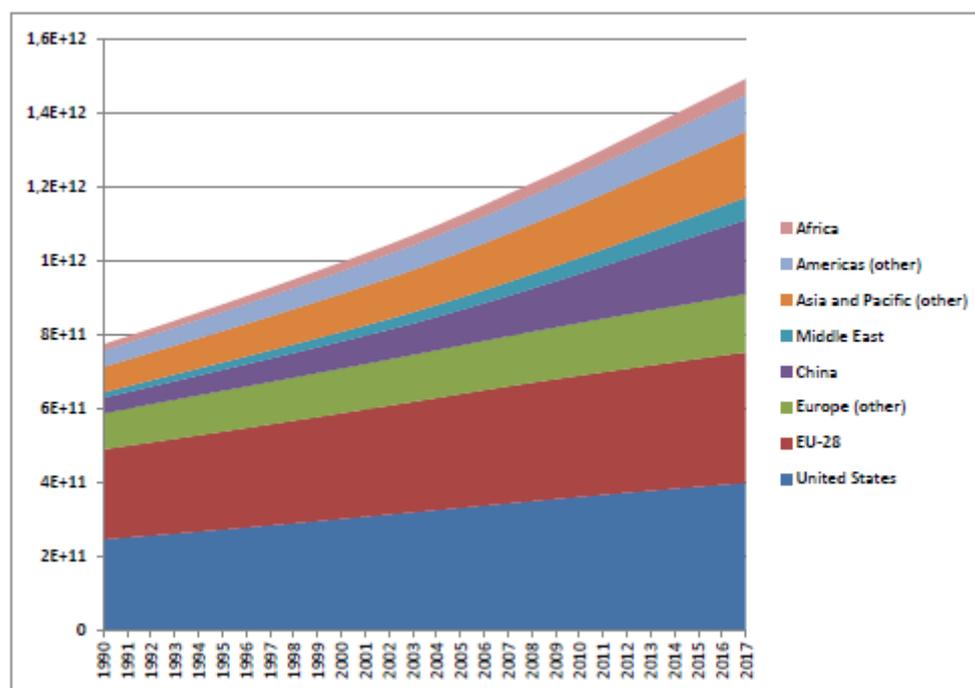
**Figura 1. Emisiones (territoriales) acumuladas desde mediados del siglo XVIII de CO<sub>2</sub> por región del mundo, 1990–2017 (%)**



Nota: El territorio UE-28 está definido cuando el Reino Unido aún no había abandonado la Unión.

Fuente: datos tomados de OWID (2019) (que construye la serie con datos de Global Carbon Project y Carbon Dioxide Information Analysis Centre).

**Figura 2. Emisiones (territoriales) acumuladas desde mediados del siglo XVIII de CO<sub>2</sub> por región del mundo, 1990–2017**



Nota: El territorio UE-28 está definido cuando el Reino Unido aún no había abandonado la Unión.

Fuente: datos tomados de OWID (2019) (que construye la serie con datos de Global Carbon Project y Carbon Dioxide Information Analysis Centre).

Las figuras representan las emisiones estimadas del principal gas de efecto invernadero: el CO<sub>2</sub>. Como vemos en estos gráficos, las emisiones históricas se concentran básicamente en los países más ricos: lo que hoy es la Unión Europea (y Gran Bretaña) y Estados Unidos. Sus emisiones representaban el 63,4% de las emisiones totales en 1990, mientras que, si añadimos el resto de Europa, ascendían al 76,0%. Solo recientemente ha habido cambios significativos, sobresaliendo el papel de China, que en el período pasa de representar el 5,4% al 13,4% de las emisiones totales acumuladas en 2017. Mientras, el peso de Estados Unidos y la Unión Europea se reduce de forma considerable en el período, bajando hasta representar la mitad del total, un 50,5%, experimentando una reducción de 12,9 puntos porcentuales en los 28 años considerados. Esta reducción es de 14,9 puntos si incluimos el resto de Europa. En cualquier caso, la reducción de la importancia relativa de las emisiones acumuladas de las regiones ricas es, lógicamente, mucho menor que la que se da en el caso de las emisiones anuales, donde la caída en la importancia relativa de Estados Unidos y la Unión Europea ha sido

mucho mayor, siendo China el país que más CO<sub>2</sub> emite actualmente. Pero el problema del cambio climático es resultado de concentraciones de emisiones en la atmósfera provocadas por las emisiones acumuladas, por lo que la consideración de los datos de emisiones anuales de forma aislada llevaría a infravalorar la responsabilidad de estas regiones en la contribución al problema.

Es, por supuesto, importante conocer las emisiones en un territorio y las autoridades del país son las que sobre todo pueden influir con sus políticas en las tecnologías aplicadas. Sin embargo, la perspectiva “basada en el consumo” da una mejor aproximación a las diferentes responsabilidades de los distintos países (o territorios) ya que nos indica las emisiones totales generadas para mantener los estilos de vida de los ciudadanos de los diferentes lugares, independientemente de donde se generen. La diferencia entre las emisiones desde la perspectiva del consumo y las territoriales coincide con la diferencia entre las emisiones “contenidas” en las importaciones y las emisiones “contenidas” en las exportaciones y se relaciona directamente con lo que podemos llamar la “balanza comercial de emisiones” (Weidemann et al., 2006; Peters y Hertwich, 2008; Serrano y Dietzenbacher, 2010). Cuando tal diferencia es positiva, se suele decir que el país es un “importador neto de emisiones”, mientras que unas emisiones asociadas a las importaciones inferiores a las emisiones asociadas a las exportaciones indicarían que el país es “exportador neto de emisiones”<sup>25</sup>.

Como señalábamos en la introducción, un término que en los últimos años se ha popularizado para indicar el total de emisiones de CO<sub>2</sub> asociadas a la demanda interna de un país, o “basadas en el consumo”, es el término huella de carbono. En palabras de dos de los autores que más han contribuido al análisis de la cuestión: “La huella de carbono es una medida de la suma total de emisiones de dióxido de carbono que es causada directa o indirectamente por una actividad o es acumulada sobre las fases de vida de un producto” y especifican que la definición se puede aplicar a “individuos, poblaciones, gobiernos, compañías, organizaciones, procesos, sectores industriales...”

---

<sup>25</sup> El concepto es claro. Sin embargo, la terminología es discutible. En el texto hemos utilizado la que ahora es más habitual, y que lleva, por ejemplo, a situar a China, como veremos, como el país más “exportador neto de emisiones”, aunque en nuestra opinión sería más intuitivo decir que China es “importadora neta” de emisiones: exporta bienes que, como contrapartida, implican “importar” emisiones. En cualquier caso, seguramente ya es demasiado tarde para cambiar el lenguaje y lo importante es entender el significado de los números y no qué término se utiliza.

(Wiedmann y Mix, 2008, p.5). Lo más frecuente es utilizar unidades de masa de CO<sub>2</sub>, por ejemplo, toneladas (cuando incluye a otros GEI, se agregan según la masa de CO<sub>2</sub>-equivalente, que es la suma ponderada de masas de los diferentes GEI para tener en cuenta sus diferentes potenciales de retención de calor).

**Tabla 1. Emisiones y huella de carbono de varios países, 2015**

	Emisiones residenciales millones de toneladas de CO <sub>2</sub> (1)	Huella de carbono millones de toneladas de CO <sub>2</sub> (2)	Diferencia entre (2) y (1) en % respecto a (1)	Emisiones residenciales per cápita toneladas de CO <sub>2</sub> (4)	Huella de carbono per cápita toneladas de CO <sub>2</sub> (5)
Unión Europea- 28	3523.5	4196.7	19.1%	6.9	8.3
Estados Unidos	5420.8	5817.0	7.3%	16.9	18.2
Japón	1223.7	1432.4	17.1%	9.6	11.2
China	9716.5	8692.8	-10.5%	7.0	6.2
Rusia	1671.9	1400.9	-16.2%	11.6	9.7
India	2276.4	2126.2	-6.6%	1.7	1.6
Brasil	512.1	562.5	9.8%	2.5	2.7
Total mundial	35462.7	35462.7	0.0%	4.8	4.8

Fuente: OWID (2019).

De los datos de la Tabla 8 destacan varios aspectos. El primero es que la huella de carbono de los países más ricos aquí considerados es mayor que sus emisiones residenciales o, en otras palabras, las emisiones asociadas a sus importaciones son menores que las asociadas a sus exportaciones y ello en una magnitud nada despreciable. El segundo aspecto, la contrapartida inevitable de lo anterior, es que en otros países pasa lo contrario. Este es el caso de China, cuyas emisiones debidas a su demanda doméstica (su huella de carbono) es una cuarta parte menor que sus emisiones residenciales. Ello se suele describir diciendo que China es el mayor “exportador neto” de emisiones. Como vemos, en general, los datos apuntan a que la responsabilidad de los países ricos es mayor que la que se deduce de las estadísticas oficiales.

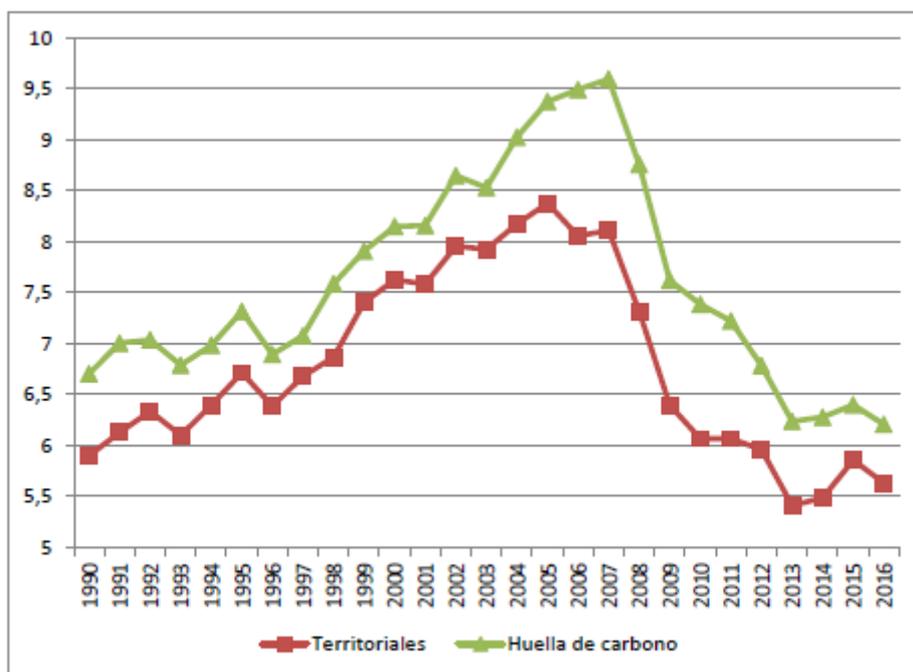
En el caso de los GEI, la distinción entre las emisiones generadas en el país y la huella de carbono conecta con el vivo debate político sobre cómo evaluar la contribución relativa de países o regiones diferentes a un problema global, como es el cambio climático. Una implicación política es que algunos territorios podrían estar reduciendo sus emisiones, a pesar de estar aumentando su huella de carbono, porque las producciones más intensivas en emisiones se trasladan a otros lugares vía importaciones. Esto podría darse precisamente como respuesta a las políticas frente al cambio climático (caso en el cual podríamos hablar de “fuga de carbono” (*carbon leakage*) en sentido fuerte)<sup>26</sup> o por otras razones diferentes (“fuga de carbono” en sentido débil) (Davis y Caldeira, 2010).

En el caso de España, las emisiones territoriales per cápita y la huella de carbono tienen en los años 1990–2016 una evolución bastante parecida, pero la huella de carbono es siempre significativamente mayor. La brecha entre ambas creció en 2008; posteriormente, ambos indicadores decrecieron hasta el año 2013, como consecuencia principalmente de la crisis económica.

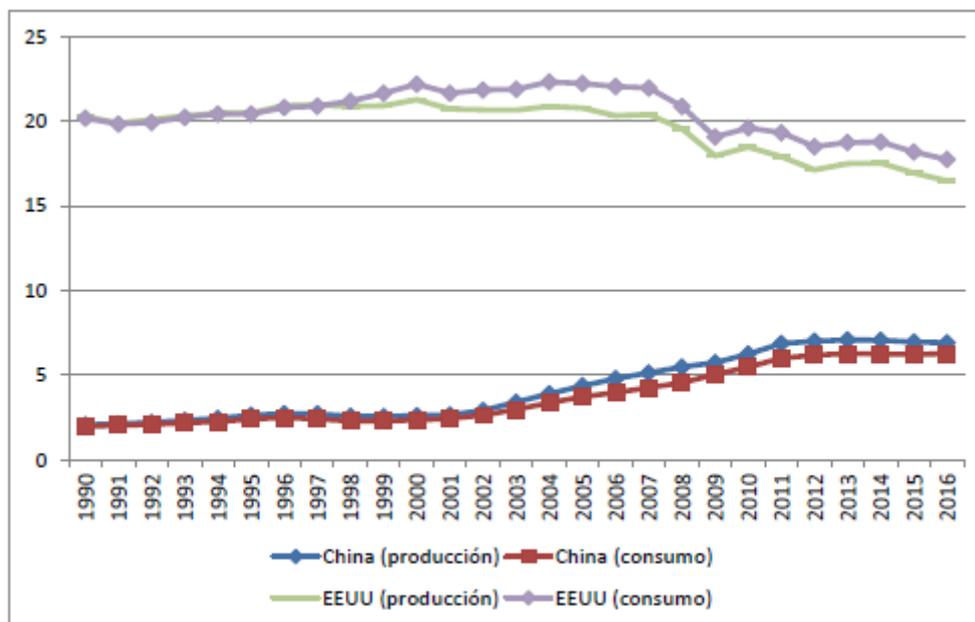
---

<sup>26</sup> Esta posibilidad, en el caso de aplicar una política de poner precio al carbono, es la que ha dado lugar al debate sobre los aranceles basados en las emisiones de carbono sobre países que no apliquen medidas similares (Rocchi et al., 2018; Baranzini et al., 2017).

**Figura 3. Emisiones territoriales y huella de carbono, España, 1990–2016 (TnCO<sub>2</sub> per cápita)**



**Figura 4. Emisiones territoriales y huella de carbono, Estados Unidos y China, 1990–2016**

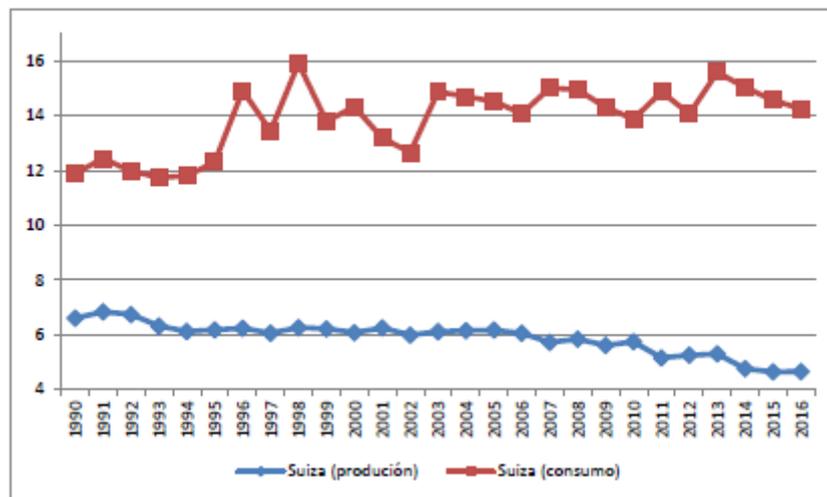


En el caso de los Estados Unidos, las emisiones desde la perspectiva de la producción eran ligeramente superiores al principio del período, situación que se invierte a partir de 1998, aumentando progresivamente la diferencia en favor de las emisiones

desde la perspectiva del consumo en los 2000. En el caso de China, las emisiones partirían siendo casi parejas en el 1990, pero las emisiones desde la perspectiva de la producción aumentan significativamente más que las emisiones desde la perspectiva del consumo en los años 2000s, de forma inversa a lo ocurrido en los Estados Unidos.

Un ejemplo claro de país con unas emisiones muy superiores cuando se toma la perspectiva del consumo es Suiza. Como se puede observar en la Figura 5, estas emisiones eran prácticamente el doble que las emisiones desde la perspectiva de la producción al principio del período, mientras que en 2016 son más del triple. Mientras que las emisiones desde la perspectiva de la producción experimentan un fuerte descenso, las emisiones desde la perspectiva del consumo aumentan de forma significativa a lo largo del período.

**Figura 5. Emisiones territoriales y huella de carbono, Suiza, 1990–2016**



Para acabar este apartado, queremos destacar que los cálculos de la huella de carbono no sustituyen totalmente, sino que complementan, los de las emisiones territoriales, ya que los países tienen, por supuesto, una responsabilidad en las emisiones que generan las tecnologías aplicadas en su territorio, aunque sea para producir bienes consumidos en otros lugares. Así, por ejemplo, un país cuya principal fuente para producir electricidad sea el carbón (pensemos, por ejemplo, en China) tenderá a tener importantes emisiones indirectas de todos los sectores que utilicen electricidad.

Por otro lado, es obvio que desde el punto de vista de la justicia ambiental es importante no quedarse a nivel de países como un conjunto, sino ir a niveles más desagregados. El análisis puede llegar incluso a nivel de familias individuales. En este sentido, nuestros trabajos apuntan a que, en el caso de España, la huella de carbono del consumo privado de las familias por niveles de gasto es, en promedio, prácticamente proporcional al nivel de gasto (Roca y Serrano, 2007; Roca et al., 2013).

#### *El caso de las ciudades*

Un caso particular es el de las ciudades. En los últimos años, existe, afortunadamente, un compromiso de muchas ciudades para mitigar las emisiones de GEI. Muchas de ellas —como las agrupadas en lo que se conoce como el grupo *C40 Cities Climate Leadership Group* (<https://www.c40.org/>)— se han marcado objetivos cuantitativos de reducción porcentual de las emisiones. Para medir los avances en esta dirección, se necesita tener indicadores a nivel de ciudad. Ciertamente, muchas ciudades elaboran indicadores de emisión de GEI a nivel municipal. El problema es que dichos indicadores normalmente se limitan a medir las emisiones dentro de la ciudad con algún añadido, como son las emisiones atribuidas a la electricidad consumida en la ciudad, aunque las centrales eléctricas no se sitúen dentro de la misma (lo que exige considerar un *mix* energético de referencia), o las emisiones generadas por los residuos urbanos, aunque las plantas de gestión de los residuos estén fuera de los límites administrativos de la ciudad. Es decir, se consideran las emisiones territoriales con algún añadido y no la huella de carbono de los habitantes de la ciudad<sup>27</sup>.

En un estudio llevado a cabo para las 79 ciudades que formaban parte del grupo C40 Cities (2018), se estimó su huella de carbono usando, precisamente, un modelo global multirregional input-output aplicado al consumo de dichas ciudades, utilizando el año 2011 como referencia. Su conclusión fue que la inmensa mayoría de las ciudades consideradas (y, en particular, las de países situados en Europa, Norteamérica y Oceanía) tenían emisiones de GEI basadas en el consumo mayores (y en muchos casos

---

<sup>27</sup> A las emisiones en el territorio a veces se les denomina emisiones de alcance 1, mientras que al añadir algunas emisiones como las ligadas a producir la electricidad consumida en la ciudad se habla de emisiones de alcance 2. Por último, la huella de carbono representaría las emisiones de alcance 3 (ver C40 cities, 2018).

varias veces mayores) que las emisiones basadas en el análisis tradicional (C40 Cities, 2018).

Veamos, por ejemplo, el caso de Barcelona. Según el citado estudio, la huella de carbono de sus habitantes sería en promedio de 9,36 TnCO<sub>2</sub>-equivalente (algo superior a la media española), cuando los datos que uno puede encontrar en la web del ayuntamiento y que orientan el debate político son dramáticamente más pequeños: de 2,36 en 2011 y 2,11 en 2017 (Ayuntamiento de Barcelona, 2018)<sup>28</sup>.

En definitiva, existe una tensión entre la necesidad de disponer de datos a nivel de las ciudades comprometidas con objetivos de reducción y la dificultad de disponer de datos que tengan en cuenta las emisiones “contenidas” en las importaciones de los bienes y servicios demandados en una ciudad, lo que hemos llamado huella de carbono. Los avances a nivel de ciudad en algunos terrenos, como pueden ser unas dietas menos carnívoras o una disminución en la distancia media de dónde vienen los alimentos, pueden no incidir en absoluto en los indicadores de sostenibilidad a nivel de ciudad. La cuestión es aún más problemática cuando algunas acciones que pueden considerarse positivas en términos ambientales, como puede ser la relocalización de actividades agrarias e industriales en una ciudad, podrían provocar paradójicamente un aumento de las emisiones contabilizadas.

### **3. Contaminación atmosférica regional y local: desplazamiento físico de presiones ambientales y desplazamiento vía comercio**

En el caso de los impactos ecológicos locales y regionales, una forma de afectar unos territorios desde otros es el desplazamiento físico. La atmósfera no tiene fronteras y los contaminantes pueden desplazarse a otros territorios cruzando, a veces, largas distancias (también los vertidos a las aguas se trasladan cuenca abajo o —en este caso de forma muy intencionada— los residuos sólidos se exportan a otros lugares).

Ahora bien, hay otra forma de “desplazamiento”. Se trata de lo que acertadamente se ha llamado “desplazamiento de carga ambiental” (*environmental load displacement*) (Muradian y Martínez Alier, 2002), que se produce cuando un territorio importa

---

<sup>28</sup> Una parte —pero no la más importante— de la diferencia se debe, muy probablemente, a que el mix eléctrico supuesto en los datos del ayuntamiento es el de Cataluña, mientras que en el estudio según la perspectiva del consumo, la referencia es el mix eléctrico español, siendo el mix catalán menos intensivo en emisiones de carbono debido al peso relativo mayor de la energía nuclear.

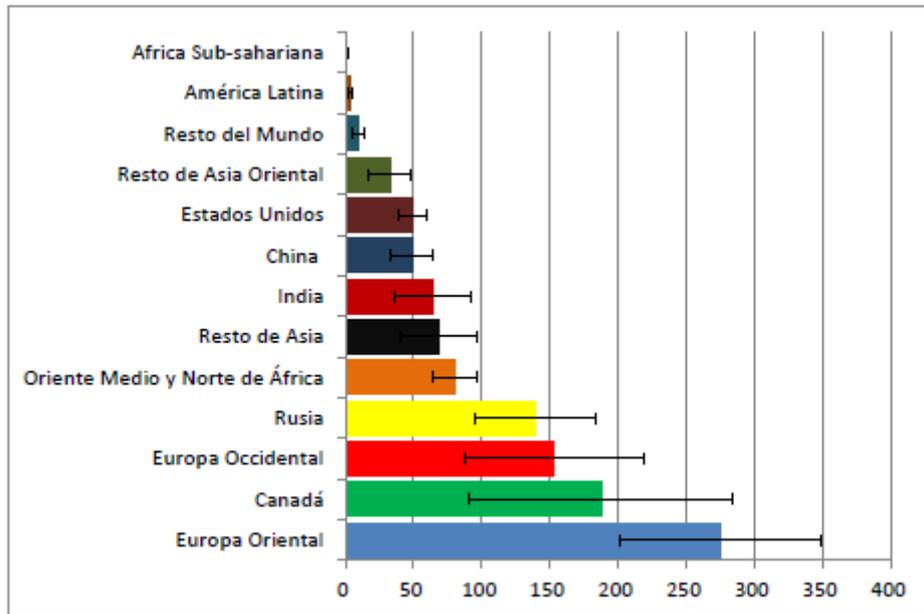
mercancías, evitando las presiones ambientales directa e indirectamente asociadas con la obtención de estos bienes. Es decir, los impactos ecológicos se desplazan así a otros espacios. Adviértase que este desplazamiento es muy diferente del que se da debido a generar problemas globales.

En este apartado, vale la pena ilustrar la cuestión con un trabajo específico. Se trata de Zhang et al. (2017), en el cual se analiza la distribución mundial de las muertes estimadas debido a un contaminante atmosférico específico generado por las actividades económicas y cuáles son las demandas domésticas —los “consumos”— que las provocan. El contaminante analizado son las partículas PM2.5.

Para el análisis, se utiliza un modelo multirregional, con 13 regiones, ampliado ambientalmente para tener en cuenta las emisiones de partículas de cada sector económico en cada una de las regiones. Se utilizan, además, modelos de dispersión geográfica de las partículas y de sus efectos en la mortalidad prematura en cada región por diversas enfermedades (tales como enfermedades cardiovasculares, respiratorias o cánceres).

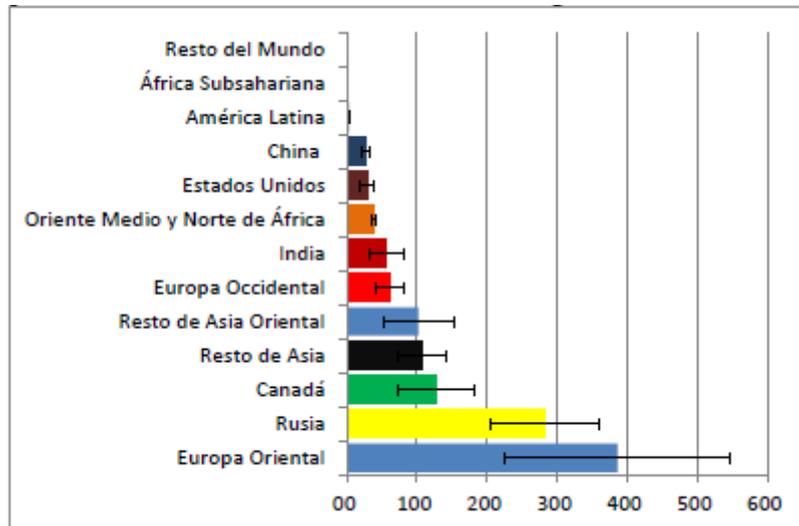
En primer lugar, está el desplazamiento físico debido al transporte fronterizo de partículas. Por ejemplo, en China —como era esperable en un país de tal dimensión— el 96,5% de las muertes son debidas a la producción en el mismo país. Pero hay un caso, el de Canadá, en el que algo más de la mitad de las muertes son debidas a emisiones producidas en otros lugares (un 47,2% de las muertes son debidas a las emisiones en EEUU). Otro ejemplo es que el 9,8% de las muertes en “Europa Occidental” son debidas a emisiones en “Europa Oriental”. En todos los casos hay desplazamientos de emisiones en el sentido inverso. Probablemente, el indicador más relevante de los “ganadores” y “perdedores”, según esta perspectiva de la “producción”, es comparar las muertes que una región genera fuera de su territorio con las muertes que se producen en la región debido a producciones de otras regiones. Dadas las grandes diferencias demográficas de las diferentes regiones, es mejor expresarlas en términos per cápita.

**Figura 6. Muertes prematuras (por cada millón) fuera de la región debido a la producción de emisiones de PM2,5 de cada región**



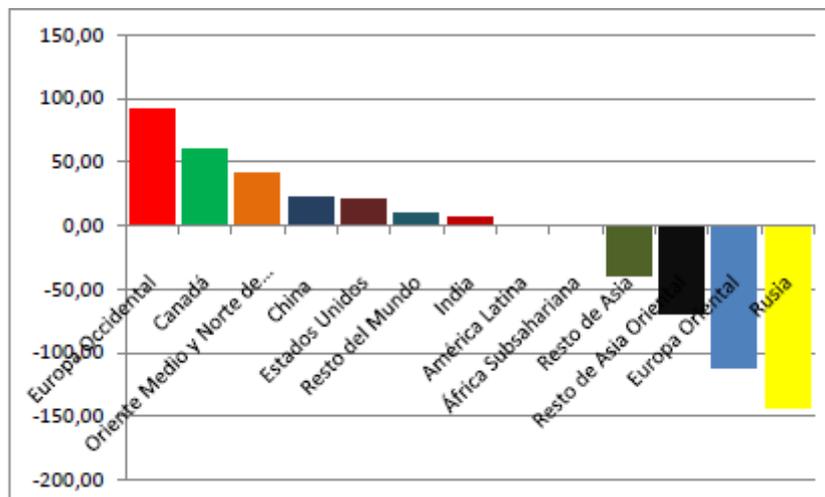
Fuente: elaboración propia en base a los datos de Zhang et al. (2017).

**Figura 7. Muertes prematuras (por cada millón) en cada región debido a la producción de emisiones de PM2,5 de otras regiones**



Fuente: elaboración propia en base a los datos de Zhang et al. (2017).

**Figura 8. Diferencia entre las muertes prematuras (por millón) causadas fuera de la región por las emisiones de PM2,5 de una región y las muertes en esta región por las emisiones producidas por otras regiones**

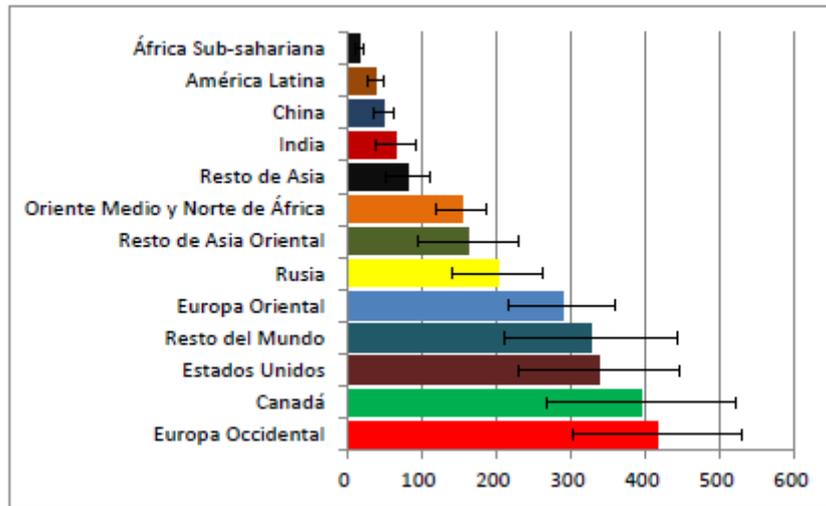


Fuente: elaboración propia en base a los datos de Zhang et al. (2017).

Pero, mucho más importante que el desplazamiento “físico”, es el desplazamiento “vía comercio” (que no tiene otro límite que la capacidad para pagar las mercancías y su transporte, aunque sea desde el otro lado del mundo). Si China produce bienes que son comprados en EEUU para ser consumidos en este país, las emisiones generadas en China serán debidas al consumo de EEUU. En palabras de los autores del estudio: “Nuestros resultados revelan que los impactos transfronterizos sobre la salud de la contaminación por PM2,5 asociados con el comercio internacional son mayores que los asociados con el transporte de la contaminación a larga distancia” (Zhang et al., 2017, p.705).

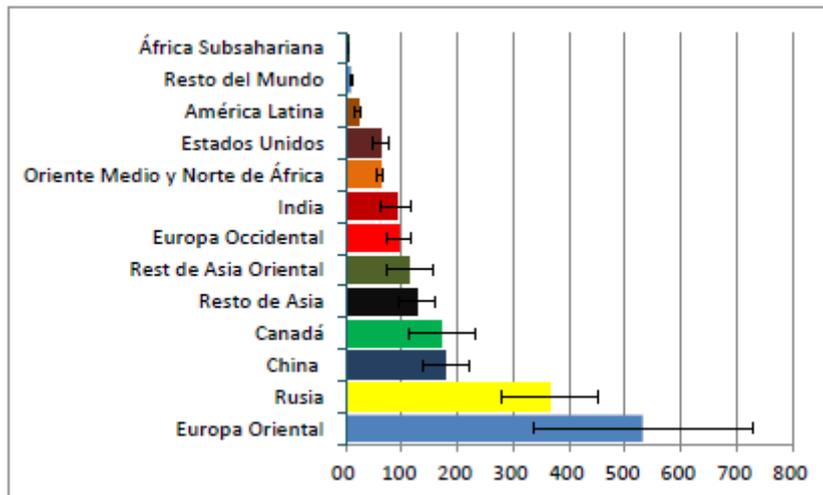
Los resultados de la combinación de ambos transportes se muestran en los gráficos 9 a 11, donde aparecen reflejadas las muertes en cada región desde la “perspectiva del consumo”. El patrón que ahora aparece es claro, siendo las regiones más ricas, como Europa Occidental, Estados Unidos y Canadá, los países que más “externalizan” muertes en términos netos per cápita debidas a su consumo, mientras que los que más las padecen son países con tecnologías especialmente contaminantes, como Europa Oriental, Rusia y China.

**Figura 9. Muertes fuera de la región por partículas de PM2.5 debido al consumo de productos de cada región (muertes por cada millón)**



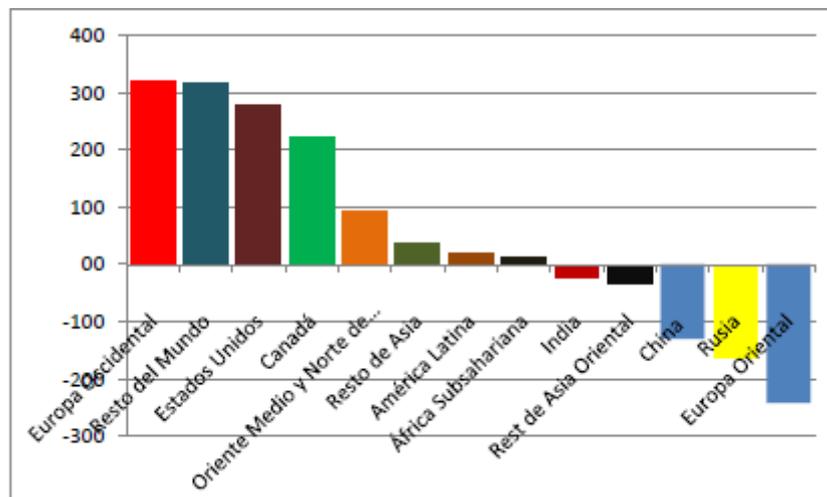
Fuente: elaboración propia en base a los datos de Zhang et al. (2017).

**Figura 10. Muertes prematuras (por millón) en cada región por PM2,5 debido al consumo de productos de otras regiones**



Fuente: elaboración en base a los datos de Zhang et al. (2017).

**Figura 11. Diferencia entre las muertes (por millón) fuera de la región por partículas de PM2.5 debido al consumo de productos de cada región y las muertes en la región debido al consumo de otras regiones**



Fuente: elaboración propia en base a los datos de Zhang et al. (2017).

#### 4. Contabilidad de flujos de materiales y “huella de materiales”

No disponemos de —y no creemos que se pueda obtener— una buena única medida agregada del impacto ambiental global de las actividades humanas sobre el medio ambiente. Pero sí tenemos indicadores del “tamaño físico” de las economías, los más importantes de los cuales se obtienen a partir de la contabilidad de flujo de materiales, una importante aportación de la economía ecológica. Aunque no miden los impactos ambientales de la actividad humana, tienen una fuerte relación con estos, dado que gran parte de dichos impactos se relacionan con la extracción y transporte de materiales (sean combustibles fósiles, otros minerales o productos agropecuarios) (Martínez Alier, 2004).

El consumo doméstico o interior de materiales de un país se suele utilizar como indicador básico de los materiales requeridos por dicho país<sup>29</sup>. Se define como la suma en toneladas de la extracción interna de materiales más las importaciones menos las exportaciones; en definitiva, se trata de la suma de la extracción directa menos la

<sup>29</sup> Una limitación de la metodología es que no tiene en cuenta los usos de agua que generan muchos problemas y conflictos en muchos lugares del mundo.

“balanza comercial física” (en toneladas) de materiales<sup>30</sup>. La situación de la mayoría de países ricos es que sus importaciones en toneladas son mayores que sus exportaciones, lo que se relaciona con el desplazamiento de impactos ambientales —origen de muchos conflictos ambientales como ha documentado el excelente trabajo de la red EJOLT (ver el Global Atlas of Environmental Justice, <http://www.ejatlast.org/>)— hacia países más pobres.

Sin embargo, cabe argumentar que una mejor medida de tamaño físico de una economía nacional o regional debería incluir el total de materiales necesarios para posibilitar los productos que se importan o exportan y no solo la cantidad física importada o exportada. Es lo que se ha llamado enfoque en términos de “materias primas equivalentes” (MPE) (*raw material equivalent*), (European Commission/Eurostat, 2001) En definitiva, el consumo de materiales de cada país debería considerar la suma de la extracción doméstica más las importaciones en MPE (o flujos indirectos de las importaciones) menos las exportaciones en MPE (o flujos indirectos de las importaciones) para lo cual es necesario aquí también adoptar una perspectiva input-output<sup>31</sup>. Es esto, lo que siguiendo la senda de lo que pasó en el análisis “basado en el consumo” de las emisiones de carbono, se ha denominado “huella de materiales” (*material footprint*)<sup>32</sup>.

Esta sería una medida más adecuada para informar de los materiales que requiere una economía y también más relevante para la política ambiental, el debate sobre la injusticia ambiental y el análisis de los conflictos ambientales. Sin embargo, cabe destacar que, a diferencia del caso de las emisiones de GEI, donde la presión ambiental se puede sintetizar en un indicador numérico, las presiones ambientales ligadas a la extracción de materiales y a las infraestructuras para su transporte requieren análisis

---

<sup>30</sup> La “balanza comercial física” se considera a veces como la diferencia entre exportaciones e importaciones (como en el texto) o a la inversa, en cuyo caso el consumo directo de materiales sería la *suma* de la extracción directa de materiales y la balanza comercial física.

<sup>31</sup> Para un trabajo en este sentido para Chile (y otros países latinoamericanos), ver Muñoz et al. (2009). En el trabajo se constata que la balanza comercial física de Chile es mucho más importante cuando se considera en términos de materias primas equivalentes.

<sup>32</sup> Normalmente —y tampoco en los datos de este artículo— no se contemplan lo que en la metodología de Eurostat (European Commission, 2001) se conoce como “extracción no utilizada”; es decir, materiales que se remueven pero sin entrar a formar parte del circuito económico (como, por ejemplo, residuos de la minería o tierras desplazadas por obras de infraestructuras).

sobre dónde y cómo se extraen los materiales, cómo se transportan y cómo se transforman y dispersan los residuos.

**Tabla 2. Extracción doméstica de materiales y huella material, 2017**

	Extracción doméstica de materiales (Mt) (1)	Huella material (Mt) (2)	Diferencia entre (2) y (1) en % respecto a (1)	Extracción doméstica de materiales per cápita (t) (4)	Huella material per cápita (t) (5)
Estados Unidos	6543,9	10538,8	61,0%	20,17	32,48
Alemania	956,0	18880,0	97,5%	11,64	22,99
Francia	654,4	1459,8	123,1%	10,07	22,46
España	467,6	1118,4	139,2%	10,09	24,13
Japón	507,6	3305,9	551,3%	3,98	25,93
China	33245,4	29432,1	-11,5%	23,59	20,88
Rusia	3135,3	1429,1	-54,4%	21,77	9,93
India	6991,0	61620,0	-11,9%	5,22	4,6
Brasil	4138,7	3636,0	-12,1%	19,77	17,37

Fuente: elaboración propia a partir de UN Environment (2020)

En estos datos podemos ver que países ricos como EEUU, Japón, Alemania, Francia o España tienen una huella material per cápita muy elevada y se caracterizan por depender masivamente de la extracción de materiales en otros territorios. Por ejemplo, en el caso español, su dependencia de materiales no extraídos en el propio territorio es mayor que la de materiales extraídos en el propio territorio. Un caso extremo es el de Japón, cuya huella material es más de seis veces mayor que su extracción directa de materiales.

## 5. Conclusiones

En este artículo hemos visto cómo la globalización económica complica el análisis del metabolismo social de los países y regiones y de sus consecuencias. En el caso del cambio climático, el término “huella de carbono” (utilizado en un sentido más modesto, pero más riguroso que el término “huella ecológica”) o emisiones desde el “punto de vista del consumo” da una medida de las responsabilidades de los diferentes países y regiones en el cambio climático mejor que las emisiones territoriales. Lo ideal sería disponer de largas series históricas de emisiones acumuladas desde el punto de vista del

consumo para distintos niveles de desagregación territorial, lo que la disponibilidad de datos, evidentemente, no permite.

Actualmente, existen muchos compromisos de administraciones locales con la lucha contra el cambio climático y ello genera una demanda de estadísticas sobre las emisiones de GEI de los habitantes de las ciudades. Hemos visto que las estadísticas de tipo territorial pueden diferir enormemente de las huellas de carbono de los habitantes

de las ciudades. Es necesario indagar sobre las emisiones “contenidas” en las importaciones de bienes, para obtener una información apropiada sobre la responsabilidad en la emisión de GEI de estas ciudades.

Cuando nos referimos a problemas ambientales de índole local-regional, la perspectiva del consumo nos permite indagar sobre la transferencia de cargas ambientales desde unos territorios a otros. Esto, en general, requiere análisis cualitativos específicos, pero los estudios pueden también dar algunos indicadores cuantitativos, adoptando siempre una perspectiva de efectos directos e indirectos, como da el análisis input-output. En este artículo, hemos recogido los resultados de un reciente trabajo sobre el caso de la emisión de partículas (Zhang et al., 2017).

Por último, nos hemos referido a un importante indicador del tamaño del metabolismo social (y ligado, aunque de forma complicada, a los impactos ambientales) que es el conocido como “consumo doméstico o interior de materiales” y que deriva del estudio de la contabilidad del flujo de materiales. En este caso, el término “huella de materiales”, que ha sido estudiado y recogido en estadísticas de las Naciones Unidas mediante un análisis input-output, nos da un indicador más relevante que dicho “consumo doméstico de materiales”.

## Referencias

- Arto, I.; J. Roca y M. Serrano (2014) “Measuring emissions avoided by international trade: accounting for price differences”, *Ecological Economics*, 97(1), pp. 93–100.
- Ayuntamiento de Barcelona (2018) “Objectiu 10: Resiliència i responsabilitat planetària. Indicador 10.1. Canvi climàtic”, disponible en: [https://www.barcelona.cat/barcelonasostenible/sites/default/files/Indicadors/Indicadors2\\_018/web2018\\_ind10.1.pdf](https://www.barcelona.cat/barcelonasostenible/sites/default/files/Indicadors/Indicadors2_018/web2018_ind10.1.pdf)
- Baranzini, A., van den Bergh, J., Carattini, S., Howarth, R., Padilla, E. y Roca, J. (2017), Carbon pricing in climate policy: Seven reasons, complementary

- instruments, and political-economy considerations, *WIREs Climate Change*, 8(4), e462, pp. 1–17.
- C40 Cities (2018), *Consumption-based GHG Emissions of C40 Cities*, March 2018.  
<https://www.c40.org/researches/consumption-based-emissions>
- Davies, S. J. y Caldeira, K. (2010), “Consumption-based accounting of CO2 emissions”, *Proceedings of the National Academy of Sciences*, vol. 107, n. 12, March 234, 2010, pp. 5687–5692.
- Diffenbaugh, N.S. y Burke, M. (2019) “Global warming has increased global economic inequality”, *Proceedings of the National Academy of Sciences*, Vol. 116 (20), 9808– 9813.
- Environmental Justice Atlas. <https://ejatlas.org/>
- European Commission/Eurostat (2001) *Economic-wide Material Flow Accounting and derived indicators. A methodological guide*, Luxemburgo: Statistical Office of the European Union  
<https://ec.europa.eu/eurostat/documents/1798247/6191533/3-Economy-wide-material-flow-accounts...-A-methodological-guide-2001-edition.pdf/>
- IEA (2014) *Key Energy World Statistics*,  
<http://www.iea.org/publications/freepublications/publication/key-world-energy-statistics-2014.html>.
- IPCC (2014) *Climate Change Fifth Assessment Report (AR5) Synthesis Report*,  
<http://www.ipcc.ch/report/ar5/syr/>
- Martínez Alier, J. (2004), “Los conflictos ecológico-distributivos y los indicadores de sustentabilidad”, *Revista Iberoamericana de Economía Ecológica*, vol. 1, pp. 21–30.
- Martínez-Alier, J. y J. Roca Jusmet (2013), *Economía Ecológica y Política Ambiental*, tercera edición, Fondo de Cultura Económica, México.
- Munksgaard, J. y K.A. Pedersen (2001) CO2 accounts for open economies: producer or consumer responsibility?, *Energy Policy*, 29(4), pp. 327–334.
- Muñoz, P., Giljum, S. y Roca, J. (2009), “The Raw Material Equivalents of International Trade: Empirical Evidence for Latin America”, *Journal of Industrial Ecology*, 13(6), pp. 881–897.
- Muradain, R. y J. Martínez–Alier (2001) Trade and the environment: from a ‘Southern’ perspective, *Ecological Economics*, 36(2), pp. 281–297.

- OCDE (2018) Indicators on Carbon dioxide (CO<sub>2</sub>) emissions embodied in international trade. Disponible en: <https://stats.oecd.org/> (consultado el 20 de mayo de 2020)
- Our World in Data (OWID) (2019) “CO<sub>2</sub> and greenhouse gas emissions” (Incluye el acceso a los datos en las figuras). Disponible en: <https://ourworldindata.org/co2-and-other-greenhouse-gas-emissions> (consultado el 18 de mayo de 2020).
- Peters, G.P. (2008) From production-based to consumption-based national emission inventories, *Ecological Economics*, 65(1), pp. 13–23.
- Peters, G.P. y E.G. Hertwich (2008) CO<sub>2</sub> embodied in international trade with implications for global climate policy, *Environmental Science and Technology*, 42(5), pp. 1401–1407.
- Proops, J.L.R.; M. Faber y G. Wagenhals (1993) *Reducing CO<sub>2</sub> emissions*, Springer-Verlag, Berlin.
- Roca, J. y M. Serrano (2007) “Income growth and atmospheric pollution in Spain: an input-output approach”, *Ecological Economics*, 63(1), pp. 230–242.
- Roca Jusmet, J. (coord.); V. Alcántara; I. Arto; E. Padilla y M. Serrano (2013) *La responsabilidad de la economía española en el calentamiento global*, Fuhem Ecosocial/ Los libros de la Catarata, Madrid.
- Paola Rocchi, Mònica Serrano, Jordi Roca and Iñaki Arto, “Border Carbon Adjustments Based on Avoided Emissions: Addressing the Challenge of Its Design”, *Ecological Economics*, vol. 145, 2018: 126-136.
- Serrano, M. y E. Dietzenbacher (2010) Responsibility and trade emission balances: An evaluation of approaches, *Ecological Economics*, 69(11), pp. 2224–2232.
- Stern, N. (2006). *Stern Review on the Economics of Climate Change*. Cambridge University Press, Cambridge.
- Tukker A. et al. (2018), Towards Robust, Authoritative Assessments of Environmental Impacts Embodied in Trade, *Journal of Industrial Ecology*, 22(3), pp. 585–598.
- UN Environment (2020) UN Environment International Resource Panel. Environment Live / Global Material Flows Database. Disponible en: <https://environmentlive.unep.org/downloader> (consultado el 22 de junio de 2020).
- Wackernagel, M. y W. Rees (1998) *Our ecological footprint: reducing human impact on the earth*, New Society Publishers, Gabriola Island.
- Wiedmann, T. y J. Mix (2008) A definition of ‘Carbon Footprint’ in C.C. Pertsova (ed.) *Ecological Economics Research Trends*, Nova Science Publishers, Nueva York.

Weidemann, B., S. Suh y P. Notten (2006) Setting priorities within product-oriented environmental policy, the Danish perspectives, *Journal of Industrial Ecology*, 10(3), pp. 73–87.

Zhang, Q., Jiang, X., Tong, D., Davis, S.J., Zhao, H., Geng, G., Feng, T., Zeng, B., Lu, Z., Streets, D.G., Ni, R., Brauer, M., van Donkelaar, A., Martin, R., Huo, H., Liu, Z., Pan, D., Kan, H., Yan, Y., Lin, J., He, K., Guan, D. (2017), “Transboundary health impacts of transported air pollution and international trade”, *Nature*, Vol. 343, pp. 703– 709.

# **Cadenas globales de valor y sostenibilidad: un análisis crítico**

**Hugo Campos Romero (hugo.campos.romero@usc.es)**

*Universidade de Santiago de Compostela*

**Óscar Rodil Marzábal (oscar.rodil@usc.es)**

*Universidade de Santiago de Compostela*

Palabras clave: cadenas globales de valor, sostenibilidad, ODS, economía circular

Clasificación JEL: F18, Q51

## **1. Introducción**

En el año 2015 los líderes mundiales adoptaron una nueva agenda para el desarrollo sostenible que recoge 17 objetivos esenciales para todos los países, no solo para las economías en desarrollo. En este contexto, la lucha contra el cambio climático aparece como uno de los nuevos objetivos para el desarrollo sostenible (ODS). Sin embargo, la toma de medidas contra los problemas medioambientales implica a varios de los demás objetivos, sea de forma directa (impulso de energías renovables o cambios en los procesos productivos) o indirecta (la lucha contra el cambio climático puede afectar a la consecución de algunos ODS).

En contraposición a lo anterior, el sistema productivo actual, de carácter lineal y común a todas las economías del mundo se articula alrededor de las denominadas cadenas globales de valor (CGV), que pueden definirse como el conjunto de actividades que, realizadas en distintos países, aportan valor a la producción de un bien o a la prestación de un servicio desde la obtención de la materia prima hasta la compra por parte del consumidor final. La presencia de estas CGV puede llegar a constituir una barrera trascendental para la lucha contra el cambio climático o para la transición hacia modelos productivos alternativos, como la economía circular. La eficiencia productiva que logran las empresas mediante la participación en las CGV desincentiva la búsqueda de alternativas más sostenibles, en detrimento del medio natural.

Estos elementos justifican el objetivo de este trabajo de realizar un cuestionamiento crítico de los procesos que caracterizan el actual modelo de desarrollo y que contribuya a

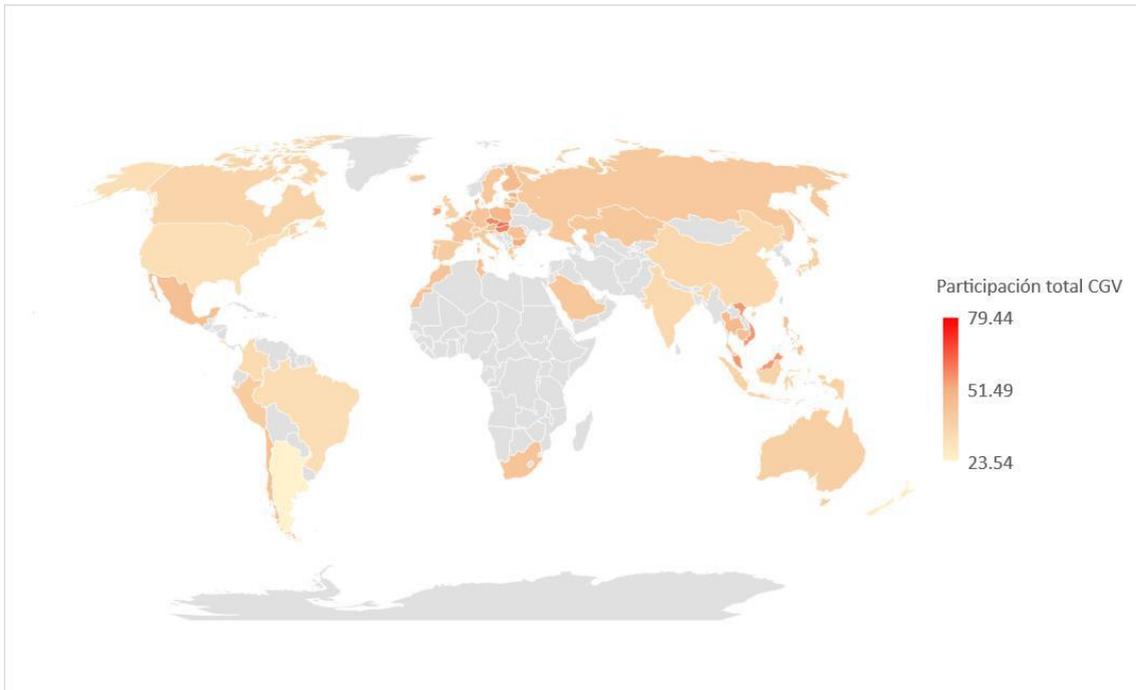
poner de manifiesto sus contradicciones, pero también la necesidad de posibles salidas hacia un modelo realmente sostenible.

## **2. Caracterización de las CGV y aproximación a su impacto medioambiental**

El proceso de globalización económica que marcó las décadas que acompañaron el cambio de milenio mantiene unas características bien diferenciadas de los demás procesos de internalización que han ocurrido con anterioridad. El avance en las tecnologías de la información y de la comunicación (TICs), así como los avances y el abaratamiento de los medios de transporte, han permitido la coordinación de actividades productivas complejas y distantes. Todo ello ha posibilitado a las compañías multinacionales el aprovechamiento de una serie de ventajas de localización, que en última instancia han conducido a intensos procesos de fragmentación de la producción (Gereffi, 1999; Humphrey y Schmitz, 2001; Gereffi, Humphrey, y Sturgeon, 2005; Gereffi, 2014).

Atendiendo a la información disponible en la base de datos TiVA (Trade in Value Added), elaborada por la OCDE, la participación media global en las CGV se encuentra en torno al 44% en el año 2015 (es decir, en término medio, cerca de la mitad de las exportaciones corresponden a intercambios en el marco de funcionamiento de las CGV). Sin embargo, existen importantes divergencias entre países, como puede observarse en el Mapa 1.

**Mapa 1: índice de participación total en las CGV, 2015**

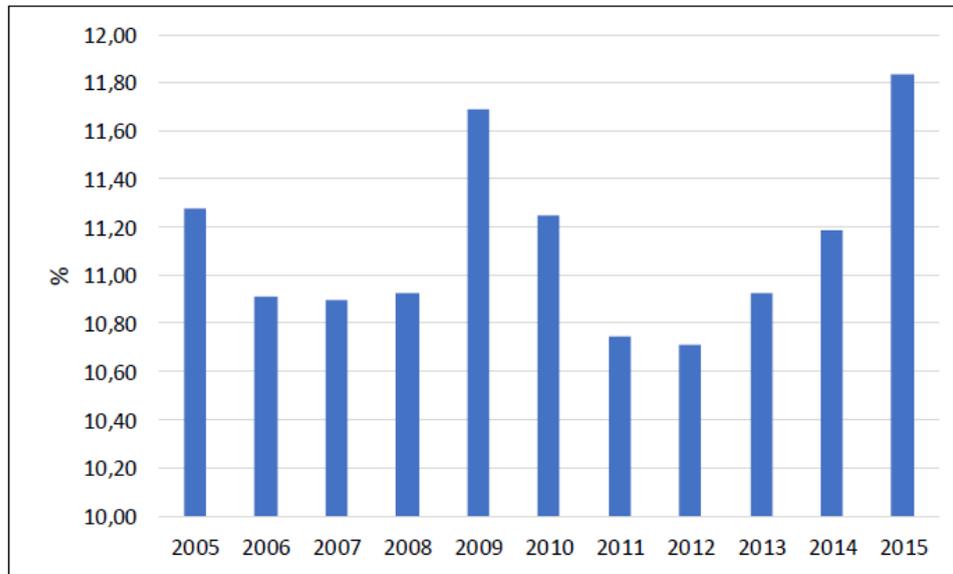


Fuente: elaboración propia a partir de TiVA (Trade in Value Added, OCDE)

Si bien la participación en las CGV puede llegar a reportar una serie de beneficios económicos, no todo lo relacionado con ellas es positivo. Desde la perspectiva que aquí se aborda, conviene señalar la existencia de consecuencias ambientales doblemente negativas: por un lado, los intensos procesos de fragmentación productiva conllevan importantes movimientos de mercancías, incrementando las emisiones derivadas por los movimientos de transporte; por otro lado, diversos autores señalan que una buena parte de los procesos de deslocalización productiva tienen como destino países con una legislación ambiental más laxa que los países más desarrollados, provocando un incremento neto global de las emisiones industriales.

Como muestra el Gráfico 1, el transporte internacional de mercancías y de pasajeros representa por sí mismo más del 10% de las emisiones de CO<sub>2</sub> totales generadas por el comercio internacional, superando en el año 2015 los valores previos a la crisis financiera del 2008.

**Gráfico 1: emisiones de CO2 globales generadas por el transporte internacional de pasajeros, mercancías y almacenaje (demanda final y consumos intermedios), 2005-2015**



Fuente: elaboración propia a partir de TECO2 (Trade in Embodied CO2 Database, OCDE)

Nota: debido al desglose sectorial ofrecido por la base de datos, no es posible diferenciar el transporte de mercancías del transporte de pasajeros. Se incluyen todos los medios de transporte.

Así mismo, en la Tabla 1 se recogen las exportaciones netas de CO2, definidas como la diferencia entre las emisiones derivadas de las exportaciones y las emisiones derivadas de las importaciones. Como puede comprobarse, son las economías emergentes las que mantienen un índice positivo, al “exportar” más CO2 del que “importan”, mientras que en las economías desarrolladas sucede lo contrario.

**Tabla 1: exportaciones netas de CO2. Selección de países**

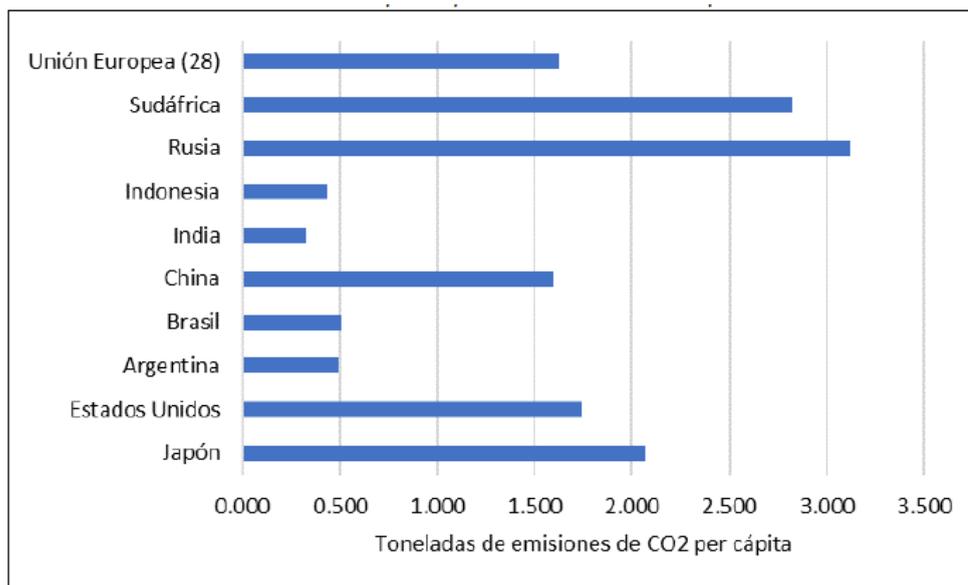
	2006	2009	2012	2015
<b>Japón</b>	-262.039	-201.097	-280.998	-158.236
<b>Estados Unidos</b>	-1021.326	-661.553	-717.694	-785.334
<b>Argentina</b>	7.987	4.839	-13.542	-20.948
<b>Brasil</b>	-5.876	-44.954	-77.646	-13.256
<b>China</b>	1492.567	1217.29	1564.816	1308.842
<b>India</b>	54.833	91.496	82.684	124.153
<b>Indonesia</b>	30.533	12.332	-33.339	-5.297
<b>Rusia</b>	371.023	309.999	235.286	320.738
<b>Sudáfrica</b>	71.517	75.533	89.103	100.552
<b>Unión Europea (28)</b>	-742.179	-656.565	-499.243	-501.794

Fuente: elaboración propia a partir de TECO2 (Trade in Embodied CO2 Database, OCDE)

Nota: el indicador “exportaciones netas de CO2” mide la diferencia entre las emisiones de CO2 incorporadas en las exportaciones brutas y las emisiones de CO2 incorporadas en las importaciones brutas. Un valor positivo indica que se ha “exportado” más CO2 del que se ha “importado”.

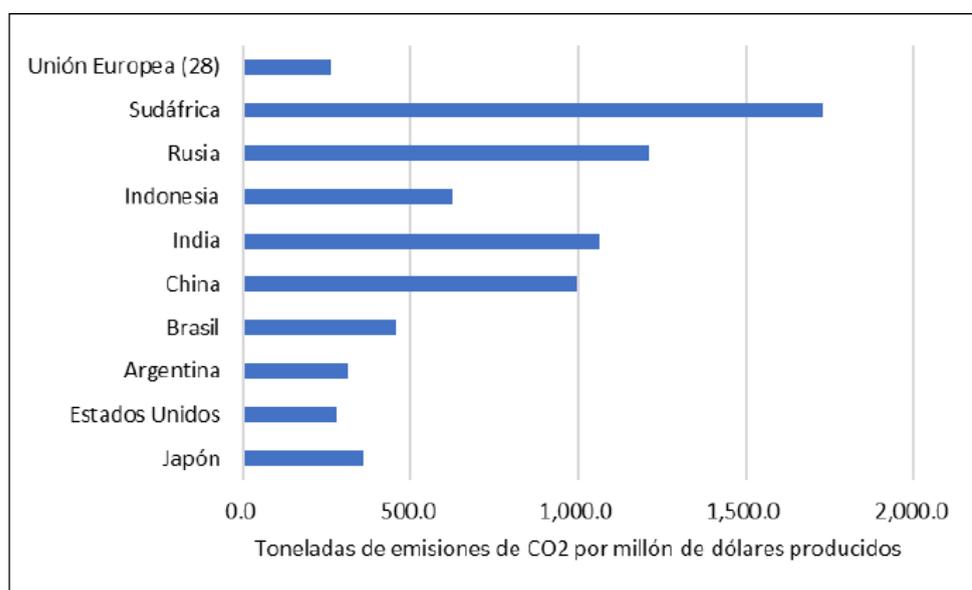
Este resultado no implica que los países desarrollados mantengan un volumen bajo de emisiones. De hecho, las emisiones per cápita de los países desarrollados seleccionados están al mismo nivel que las emisiones per cápita de China (Gráfico 2). En realidad, una buena parte de las diferencias en las exportaciones netas de CO2 se debe a las distintas intensidades de emisiones, que en última instancia es el reflejo de la eficiencia medioambiental de un país, y que en términos generales son más reducidas en los países desarrollados (véase Gráfico 3).

**Gráfico 2: toneladas de emisiones de CO2 per cápita derivadas de las exportaciones brutas. Año 2015**



Fuente: elaboración propia a partir de TECO2 (Trade in Embodied CO 2 Database, OCDE)

**Gráfico 3: intensidad de emisiones de CO2. Año 2015**



Fuente: elaboración propia a partir de TECO2 (Trade in Embodied CO 2 Database, OCDE)

En general, las ganancias económicas generadas por las CGV exceden los costes potenciales de contaminar que tienen que “pagar” las multinacionales, que en muchas ocasiones actúan únicamente como coordinadoras de la actividad productiva y no como productoras en sí mismas, bajo lo que se conoce como modelo buyer driven o dirigido

por compradores (Gereffi, 1994). Este complejo mecanismo productivo puede dificultar la aplicación de modelos productivos alternativos, como los propuestos en el marco de la economía circular, que basan buena parte de sus aportaciones en acortar (en términos de distancia) los ciclos productivos.

### **3. Reflexiones finales**

El contexto actual, marcado por la agenda de los ODS, está poniendo de manifiesto algunas contradicciones importantes del actual proceso de globalización ligado al avance de las CGV. En este sentido, la carrera contra el cambio climático, como objetivo de supervivencia y preservación irrenunciable, se contrapone cada vez con más fuerza a la lógica de rentabilidad económica que ha venido presidiendo la configuración de dichas cadenas productivas.

El marco actual de funcionamiento de las CGV conlleva, además, un juego de intercambios comerciales internacionales, que en esencia no es sino el reflejo de la externalización hacia los países menos desarrollados del coste e impacto medioambiental derivado de las estrategias económicas de las empresas multinacionales que gobiernan los procesos de fragmentación productiva a escala global. No cabe duda de que la actual crisis ecológica, a la que se han venido a sumar otras crisis de diferente naturaleza, como la pandemia del COVID-19, deben ser consideradas como una consecuencia del modelo productivo (lineal) vigente, el cual alcanza su máxima expresión en las CGV.

Sin embargo, estas crisis también deben ser aprovechadas de forma inteligente como una oportunidad para un replanteamiento profundo del actual modelo productivo, transformándolo hacia formas de organización de la producción más sostenibles y compatibles con los ODS. Aspectos como la producción en proximidad y la economía circular son seguramente algunos de los pilares sobre los que debe comenzar a construirse el cambio.

### **Bibliografía**

- Gereffi, Gary. 1994. «The Organization of Buyer-Driven Global Commodity Chains: How U.S. Retailers Shape Overseas Production Networks». Pp. 95-122 en *Commodity Chains and Global Capitalism*, editado por G. Gereffi y M. Korzeniewicz. Westport, CT: Praeger.
- Gereffi, Gary. 1999. *International trade and industrial upgrading in the apparel commodity chain*. Vol. 48.

- Gereffi, Gary. 2014. «Global value chains in a post-Washington Consensus world». *Review of International Political Economy* 21(1):9-37.
- Gereffi, Gary, John Humphrey, y Timothy Sturgeon. 2005. «The governance of global value chains». *Review of International Political Economy* 12(1):78- 104.
- Humphrey, John, y Hubert Schmitz. 2001. «Governance in Global Value Chains». *IDS Bulletin* 32(3):19-29.

# MERCADO DE TRABAJO

## **De la crisis del neoliberalismo a la crisis del COVID-19: economía y mundo laboral bajo la tormenta**

**Josep Banyuls**

*Universitat de Valencia*

**Albert Recio**

*Universitat Autònoma de Barcelona*

### **Resumen:**

El COV-19 ha originado una crisis económica global que, como en ocasiones anteriores, tiene más incidencia en España que en otros países de nuestro entorno. Pero ni la crisis actual ni su impacto son primicias. Más bien nos muestra una vez más las debilidades de nuestra estructura económica y social. Desde nuestro punto de vista la situación actual, aunque con un origen diferente, tiene muchos elementos en común con crisis anteriores y, en cierta medida, es una continuidad de los problemas estructurales de la economía española.

Bajo estas premisas en esta comunicación nos planteamos tres objetivos. Por una parte, analizar cómo han influido en la estructura económica, laboral y social de España las políticas aplicadas en la crisis anterior. En segundo lugar, en qué medida estas políticas han alterado las debilidades estructurales que la anterior crisis puso en evidencia y, en tercer lugar, cómo influyen en las condiciones en las que el país afronta esta nueva crisis.

### **1 Introducción**

Hace doce años la economía mundial entró en crisis. Y la economía española con ella. Como había ocurrido en la crisis de 1975-85 el nivel de desempleo en España se situó entre los más elevados del mundo. Cuando se produjo la crisis de 2008 acabábamos de finalizar una investigación europea sobre los Modelos Nacionales de Empleo (Dynamo)<sup>1</sup> en la que nuestro grupo de trabajo se había encargado de analizar las características esenciales del modelo español (Banyuls et al 2009; Miguélez y Recio

---

1 <http://www.iaq.uni-due.de/projekt/sites/dynamo/>

2010). Habíamos detectado sus fragilidades, las cuales eran, desde nuestro punto de vista, fundamentales para entender los problemas específicos de la economía española.

Otros estudios desarrollados al calor de la crisis apuntaban a los mismos problemas e indicaban aspectos esenciales de la insostenibilidad del modelo español. La crisis de 2008 obedecía a los problemas generados a escala mundial por casi 40 años de neoliberalismo, pero su incidencia local dependía también de las especificidades de cada país, de sus estructuras básicas y de sus políticas. En el caso de los países comunitarios era asimismo crucial el papel jugado por la Unión Europea.

En los años posteriores, hemos realizado un seguimiento de la situación. El mismo equipo que había participado en el proyecto Dynamo publicó dos trabajos de análisis del impacto y las respuestas a la crisis (Lenhdorff 2015, Lenhdorff 2015a). Y posteriormente hemos seguido analizando el comportamiento de la economía española en general, y el mercado laboral en particular, en diferentes trabajos realizados en el entorno del IWPLMS (un encuentro anual de economistas y sociólogos heterodoxos). El contenido de esta comunicación sintetiza el resultado de este trabajo porque pensamos que resulta útil para entender en qué medida se han transformado las viejas fragilidades, cómo han incidido las políticas que se han desarrollado y en qué condiciones se presenta la nueva crisis desencadenada por el impacto de las respuestas a la pandemia del COVID-19.

## **2. El modelo nacional de empleo en 2008**

La crisis de 2008 fue la explosión de una gran crisis financiera mundial, generada por la desregulación bancaria y el crecimiento de la deuda a escala mundial. Un endeudamiento que era resultado directo tanto de los desequilibrios provocados por la globalización y las desigualdades generadas por las políticas neoliberales como de las prácticas empresariales cada vez más centradas en los beneficios financieros. Pero, aunque la burbuja no hubiera estallado, es bastante probable que España hubiera experimentado una situación crítica provocada por las tensiones de su propia economía.

Dentro de las tendencias globales el modo de producción capitalista presenta diferentes concreciones entre países. Esta diversidad se pone de manifiesto cuando analizamos las economías (y también los factores que determinan el crecimiento y las crisis) desde una perspectiva que va más allá de los indicadores macroeconómicos. En este

sentido la perspectiva de los modelos nacionales de empleo resulta pertinente para captar la diversidad de situaciones entre países y el impacto en distintos ámbitos (no solo macroeconómico) de las crisis.

Desde este enfoque analítico (Bosch et. al. 2007) en las economías capitalistas el espacio mercantil tiene un papel central sobre el cual se articula la actividad económica. En el se incluye tanto el modelo productivo (especialización productiva, tipos de empresas, posiciones competitivas, estrategias empresariales) como el modelo de empleo. Pero el ámbito mercantil no actúa en el vacío sino que mantiene una permanente interacción con la esfera pública (que incluye el espacio del poder político en un sentido amplio y la provisión de bienes públicos) y la esfera doméstico-familiar y la organización social, que constituye el centro de la actividad reproductiva y de cuidados. Por tanto, desde esta perspectiva, se consideran los elementos básicos que determinan las condiciones de vida de la población. Las distintas concreciones de estos ámbitos y las diferentes formas de interacción entre ellos dan lugar a modelos económico- sociales diferentes.

Si analizamos la evolución de la estructura productiva desde la crisis de 1975-85 y el proceso posterior de integración europea la economía española ha experimentado una persistente desindustrialización y ha visto como la mayoría de sectores industriales clave están bajo control exterior. Ello, unido a la elevada dependencia energética exterior, provocó sistemáticos problemas de balanza comercial que el crecimiento experimentado entre 1985-2008 no hizo más que exacerbar a unos niveles insostenibles. Esta fase de fuerte crecimiento se basaba fundamentalmente en la construcción, en su doble vertiente de obra pública y vivienda residencial. Esta última estaba precisamente alimentada por un sector financiero que había tenido una enorme capacidad de endeudamiento en la esfera internacional. Los problemas de financiación externa y la burbuja financiera eran dos elementos explosivos como se pudo evidenciar a partir de 2008. Un modelo que, además, conllevaba una degradación ambiental creciente debido al uso intensivo de energía, agua y destrucción del espacio natural (Carpintero 2005).

La enorme vulnerabilidad de este modelo no se podía entender como mero resultado de imposiciones por parte de la Unión Europea. Más bien como una respuesta del núcleo del capitalismo español en el paso de una economía cerrada a una abierta. En la internacionalización de la economía española que se inicia en los setenta las

clases dirigentes españolas habían salvado con bastante éxito la situación. Por una parte, el sector financiero local consiguió mantener su papel predominante en el país. De otra, se gestaron grandes grupos empresariales locales, capaces de intervenir en la arena internacional, que son los que actualmente constituyen el núcleo del Ibex 35: fundamentalmente empresas ligadas a la energía, las telecomunicaciones, la obra pública y la gestión delegada de servicios públicos. Algunas directamente creadas a partir de las privatizaciones de empresas públicas, todas altamente dependientes del gasto público y/o de las regulaciones de servicios esenciales. La excepción a este modelo general la aportan las grandes empresas de distribución desarrolladas al calor de la transformación del modelo comercial y verdaderos modelos de empresas red en el contexto español (Inditex, Mercadona, Corte Inglés...).

La otra cara del modelo es la intensa precarización del ámbito laboral. La expresión más evidente es la expansión del empleo temporal, especialmente aguda en el caso de la construcción, pero igualmente importante en gran parte del sector servicios. Y no solo eso. Con el paso de los años la desregulación y la informalidad han ido avanzando en el mercado laboral español con efectos claros sobre las condiciones de empleo (de toda la mano de obra, no solo de los temporales), sobre los salarios (con un estancamiento o reducción permanente y un aumento considerable de la pobreza laboral) y sobre el modelo de relaciones laborales (mas descentralizado y con menor incidencia sobre las condiciones de empleo). El modelo de crecimiento de capitalismo especulativo de corto plazo de estos años requería mano de obra barata y adaptable. Cuando se agotaron las reservas de parados y paradas locales tuvo lugar un masivo proceso migratorio que, al tener lugar en un contexto de políticas restrictivas, facilitó la generación de un ejército de reserva adaptable a la economía precaria (con importantes espacios de informalidad) que el modelo requería.

En los otros ámbitos que hemos señalado, el de la esfera pública y la esfera doméstico-familiar, España se caracteriza por un sector público mal financiado y con nula capacidad redistributiva. Aunque en la década de los 1980s tuvo lugar una reforma fiscal que permitió generar la creación de un sistema de servicios públicos relativamente desarrollado y un cierto nivel de prestaciones públicas (Miguélez y Recio 2010), a partir de la década posterior este impulso había decaído con la introducción de reformas fiscales regresivas y el florecimiento de esquemas de cooperación público privada que en muchos casos suponían una cooptación de fondos públicos por parte de grupos

oligárquicos tanto en el suculento pastel de la obra pública como en el creciente negocio de la gestión de servicios. Hay que señalar además que en el ámbito autonómico se han desarrollado experimentos de gestión neoliberal en sanidad y educación especialmente en Madrid, Catalunya y País Valencià. La insuficiencia de un sistema de cuidados público ha dejado estos en manos de las familias. Lo que en gran parte explica la desigual carga de trabajo y de vida laboral de hombres y mujeres. También ha generado un espacio de empleo mayoritariamente irregular de mujeres inmigrantes que llevan a cabo gran parte de las actividades que tradicionalmente tenían lugar en el ámbito reproductivo, especialmente las relacionadas con los cuidados.

En suma, cuando estalló la crisis la economía española acumulaba un conjunto de elementos que ponían en duda su capacidad de reproducción a medio y largo plazo: una especialización productiva concentrada en la construcción y generadora de un grave problema de desequilibrio exterior, un elevado endeudamiento privado, un nivel muy alto de desigualdades entre grupos sociales, género y nacionalidad, una insuficiente cobertura de servicios básicos agravada por las experiencias privatizadoras y que condicionaban toda la cadena de cuidados y un deterioro ambiental insoportable. La crisis financiera simplemente puso en evidencia todas estas carencias.

### **3. Gestión neoliberal de la crisis de 2008**

Resolver los problemas que la crisis había puesto en evidencia significaba optar por un programa reformista de largo alcance. Algo que hubiera puesto en cuestión la estructura de poder económico local y que nunca se plantearon las élites pensantes que asesoraban al Gobierno socialista de aquel momento. Hubo sólo un cierto reconocimiento de problemas (por ejemplo, el desequilibrio sectorial) que pronto se olvidaron por la presión externa e interna y las propias deficiencias intelectuales de los policy makers. En la primera fase de la crisis prevaleció la idea que se trataba de un mero ajuste a corto plazo que se podía vadear con políticas moderadamente expansivas. En el caso de España incluso hubo el convencimiento que el sistema financiero local era más sólido que el de otros países gracias a las reformas introducidas en la década de 1980. Una total incompreensión (o falseamiento de la realidad) de la relación estrecha que existía entre sector financiero y sector inmobiliario, que al poco tiempo se mostraría una relación letal.

La respuesta a la crisis de 2008 tuvo lugar en dos fases. La primera 2008-10 en la que predominó el convencimiento que se trataba de un proceso de corto plazo y se abogó

por una moderada política de corte keynesiano (Tabla 1). En parte por el funcionamiento de los estabilizadores automáticos, en particular el seguro de desempleo. Y en parte por iniciativas como el discutido “Plan-E” (Plan Español para el Estímulo de la Economía y el Empleo) que trató de incentivar la construcción con inversiones fáciles de implementar. El fracaso de este planteamiento se debió al cúmulo de varios elementos. En primer lugar, el estallido de la burbuja inmobiliaria tenía un alcance mucho mayor de lo esperado. El ajuste rápido del empleo en la construcción se tradujo en un aumento muy agudo del paro. El peso desmesurado del sector en el conjunto de la economía española (Bielsa y Duarte 2011) tuvo un impacto importante sobre otros muchos sectores. La crisis inmobiliaria se trasladó velozmente a un sector financiero que había hecho del crédito hipotecario el centro de su negocio. Los tres elementos sumados alimentaban una recesión de gran envergadura. Las explicaciones predominantes de la época para explicar la crisis mostraban la ignorancia de gran parte de la élite académica y técnica local sobre la economía real, sobre las interrelaciones sectoriales y los peligros de una especialización excesiva.

En segundo lugar, y en contra de lo previsto, el sistema financiero entró en una situación crítica, especialmente la red de Cajas de Ahorro, pero también la gran banca altamente endeudada (aunque la internacionalización de los dos bancos más grandes- Santander y BBVA- posiblemente ayudó a que su situación fuera más difícil). Y, en tercer lugar, el creciente déficit público. Inevitable por el doble hecho del aumento del gasto diseñado para sostener la actividad económica y la drástica caída de ingresos, un subproducto de la crisis inmobiliaria y general.

La implementación por parte de la Unión Europea (con el apoyo del Fondo Monetario Internacional) de la política de austeridad a partir de 2010 significó el cierre de toda veleidad democrática y la aplicación de un duro ajuste neoliberal. Era en gran medida la continuidad de la política económica diseñada por el FMI a partir del “Consenso de Washington”, pero tenía también sus raíces en problemas estructurales de la construcción europea y las dificultades del sistema financiero europeo. Visto con perspectiva la crisis de 2008 es una aplicación de un programa por fases para preservar el núcleo de una estructura económica que la crisis había puesto en cuestión. En 2008 todo el mundo era crítico con el sistema financiero, con el capitalismo neoliberal. La primera fase de respuestas combinó dos medidas: capear la situación y salvar al sistema financiero prometiendo reformas y movilizándolo masivamente recursos a tal fin. En

esta segunda fase, cuando muchos países habían visto multiplicar sus niveles de desempleo y déficit, se impusieron unas políticas de austeridad que no solo implicaban recortes financieros, sino que también conllevaban la implementación de una serie de reformas de corte neoliberal (Banyuls 2014).

El Gobierno del partido socialista fue el que inició las políticas de ajuste y de reformas laborales y sociales (Tabla 1). Varios factores inciden en el cambio de una política de corte más expansivo a la austeridad y los recortes. En primer lugar, los problemas de financiación de la deuda en los mercados cada vez son mayores. En segundo lugar, la exigencia de la UE, que mantiene vigente el Pacto de Estabilidad y por lo tanto los países miembros han de regresar a los límites de déficit y deuda en un corto plazo de tiempo (2013). En este escenario el gobierno legitima la orientación estabilizadora (reducir el déficit y deuda pública) de los planes de ajuste y las reformas (laborales, de la protección social...) para “contentar a los mercados” y que no aumente el tipo de interés de la deuda.

**Tabla 1. Medidas llevadas a cabo por el Gobierno del PSOE**

Fase expansiva (desde el inicio de la crisis hasta finales de 2009)	Se minimiza el impacto de la crisis en el discurso gubernamental Se aplican medidas expansivas: -Plan E (obras en el ámbito municipal, promoción económica, ayudas al automóvil, fomento del alquiler) -Reducción de impuestos -Deducción fiscal de 400€ por persona -Apoyo a la banca (100.000 millones de euros para garantía en caso de quiebra bancaria, creación de un fondo de 30.000 millones de euros, ampliable a 50.000 millones, para la compra de « <i>activos financieros sanos, no tóxicos</i> », con cargo al Tesoro Público, para facilitar la liquidez bancaria)	
Fase de austeridad y reformas (a partir de 2009 y hasta diciembre de 2011)	Política fiscal	Reducción del gasto público Aumento del IVA e impuestos especiales Se elimina la deducción de 400€ Modificación constitucional con límite de déficit público
	Sistema financiero	Creación del FROB (organismo para la reorganización bancaria) Intervención de Caja Castilla la Mancha, Caja Sur y la CAM
	Reforma laboral	Abaratamiento y flexibilización del despido Aceptación del encadenamiento de contratos temporales (2011) Mayores posibilidades de descuelgue del convenio colectivo Se permite la intermediación laboral privada Reforma de la negociación colectiva (mayor importancia ámbito de empresa) Mayor capacidad de la empresa de modificar condiciones laborales y salariales
	Incidencia sobre el Estado de Bienestar	Congelación de pensiones Reducción del sueldo de los empleados públicos Reducción del empleo público

El argumento de la deuda excesiva era a la vez la coartada y una necesidad para continuar el salvamento de la banca europea (y posiblemente de fondos de pensiones) que era la acreedora principal de los países endeudados. La deuda era a su vez el reflejo del modelo de división internacional de la actividad generado por la integración europea y el euro (Simonazzi y Ginzburg 2015). Y fue una oportunidad para las fuerzas conservadoras de todos los países para aplicar programas de reforma radical que en otras circunstancias no se podían aplicar. No puede despreciarse tampoco el elemento racista que siempre ha sobrevolado en las relaciones entre el Norte, el Sur y el Este de la Unión Europea, la posibilidad de dar una lección a los vagos de la frontera Sur. Hay que subrayar al respecto que en nuestra investigación comparativa (Recio y Banyuls 2011) constatamos que, si bien el ajuste se impuso a todos los países endeudados, también se aplicó a algún país que no padecía la misma tensión (particularmente Reino Unido, donde el programa conservador fue una inspiración

básica para la política del PP) al mismo tiempo que otros recuperaron políticas socialdemócratas (particularmente Suecia y Alemania).

**Tabla 2. Medidas con el gobierno del Partido Popular (desde diciembre de 2011)**

Política fiscal	Reducción del gasto público Aumento de los impuestos
Sistema financiero	Intervención de Bankia y ayudas directas a través del FROP Rescate financiero por la UE
Reforma laboral	Simplificación y abaratamiento del despido Prevalece el convenio de empresa Fin de la ultraactividad (tras finalizar la vigencia de un convenio sin nuevo acuerdo sólo se prorroga dos años) Se facilita el despido en la Administración Pública con la aplicación del despido procedente, (20 días por año trabajado) al personal laboral contratado y los trabajadores de empresas públicas. Solo hace falta demostrar "insuficiencia presupuestaria sobrevenida y persistente"
Incidencia sobre el Estado de Bienestar	Cierre de empresas públicas Disminución de los salarios de los empleados públicos Aumento de las horas de trabajo en el sector público Deterioro muy importante de la calidad de los servicios públicos, especialmente en sanidad y educación (despidos masivos en sanidad y educación, aumento de las horas de trabajo, aumento del número de alumnos por aula, no sustitución de las vacantes por enfermedad o vacaciones, ...) Aumento del coste de los estudios universitarios Reducción de las becas por estudios en todos los niveles educativos Privatizaciones de los servicios públicos (principalmente en sanidad) Pago de los medicamentos por los pensionistas Reducción del subsidio de desempleo Aumento de la edad de jubilación Congelación del SMI

La política de ajuste tuvo dos fases. Una primera, algo más suave iniciada a finales de 2009 con el anuncio de recortes masivos de salarios públicos por parte del gobierno de Rodríguez Zapatero. Le siguió la reforma exprés de la Constitución, la reforma laboral y la reforma de las pensiones. Un paquete de ajustes reformas que no sirvió para enderezar la crisis y en cambio preparó la victoria electoral de Rajoy a finales de 2011. El Gobierno Rajoy es el que aplicó con toda su dureza el plan de ajuste al calor de la negociación de un plan de rescate de la banca española (Tabla 2). Aunque los principales hitos de esta contrarreforma camuflada de ajuste son conocidos hay que destacar que se recorta el gasto público en los aspectos más directamente relacionados con el Estado de Bienestar (Tabla 2) y se modifica sustancialmente el modelo de relaciones laborales. Con todos estos cambios se inicia una transformación radical

del Estado de Bienestar y se sientan las bases de un nuevo modelo de organización social y de prestación de los servicios públicos.

#### **4. Principales efectos de las políticas de ajuste**

El duro plan de ajuste de 2012 tuvo, como no podía ser de otra manera, efectos en muchos campos, afectando a múltiples dimensiones tanto económicas como sociales. Excede el objetivo de esta comunicación una reflexión detallada sobre todas ellas. Nos centraremos solo en algunos aspectos que consideramos más destacados por su incidencia a largo plazo.

##### *4.1 Incidencia macroeconómica y efectos distributivos*

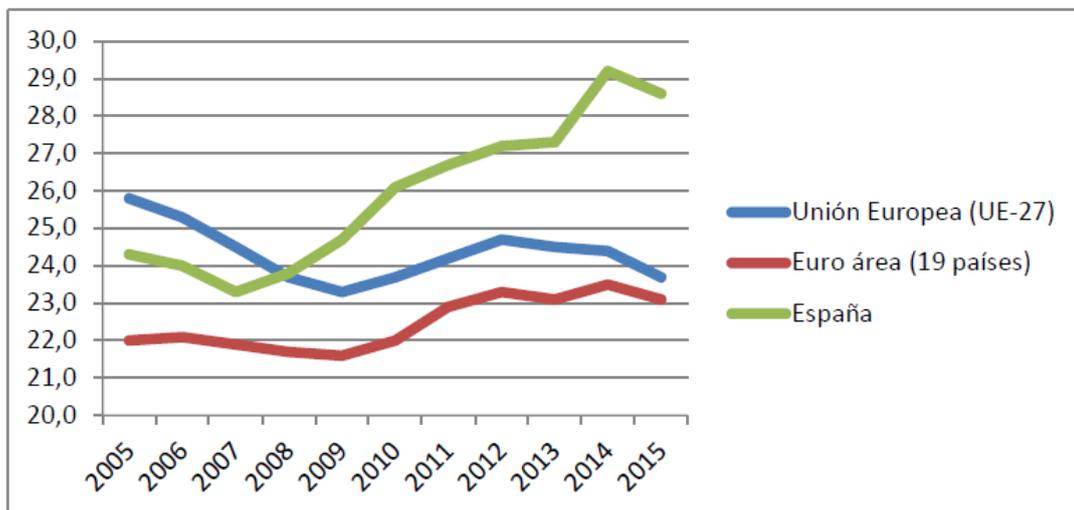
En primer lugar, destaca el impacto macroeconómico negativo. La caída de gasto público y salarios lejos de generar un proceso de ajuste expansivo como habían proclamado sus defensores dio lugar a una segunda recesión, más pronunciada (Recio 2013). Los peores años de la crisis fueron el período 2012-13. Era bastante esperable pues el ajuste significó una caída de la demanda de consumo público y privado (que además coincidía con la aplicación de ajustes parecidos en otros países próximos). La teoría presuponía que el ajuste al anunciar una política más favorable al capital conllevaría un repunte inversor animado por el nuevo marco económico. Esto no tuvo lugar y mostró lo que gran parte de las teorías críticas habían señalado: que cuando la demanda escasea y existe capacidad productiva inutilizada (en el caso español en forma de un importante stock de viviendas invendidas) es difícil que los empresarios se animen a invertir.

El segundo impacto tuvo que ver con el déficit y la deuda pública. En contra de lo previsto por la teoría del ajuste expansivo, y de la propia justificación trivial elaborada para justificar los recortes, ambos aumentaron. Por dos efectos: el directo, debido a la asunción por parte del estado de parte del endeudamiento privado, fundamentalmente el plan de salvamento del sector bancario. Y el indirecto: la caída de ingresos públicos generada por la nueva recesión. El endeudamiento público experimentó un importante crecimiento, difícil de enjuagar en años posteriores.

El segundo gran impacto es un cambio en la distribución de la renta que tiene diversos aspectos y que supone un incremento importante de las personas en riesgo de pobreza o exclusión social (Gráfico 1), lo cual no deja de ser un resultado previsible (Schmitt 2012) dada la orientación de las políticas aplicadas y lo poco que se ha hecho

para mejorar el sistema productivo y la calidad del empleo. Varios factores están detrás de esta tendencia. En primer lugar, un aumento de las rentas del capital y una caída de las rentas del trabajo, que contrasta con el hecho que la población activa siguió aumentando el peso de los asalariados (Banco de España 2018). En segundo lugar, un aumento de las desigualdades de renta como producto de tres factores combinados: la caída de las rentas salariales que es la fuente de ingresos de la mayoría de la población, el aumento del desempleo que tiene un efecto directo sobre las rentas y la caída de las prestaciones sociales, especialmente la cobertura y la cuantía de las pensiones a los desempleados. En resumen, salarios más bajos, menos empleo y menos pensiones compensatorias. En tercer lugar, un aumento moderado de las desigualdades salariales, notable si se tiene en cuenta que estas desigualdades aumentaron a pesar de que la renta salarial global se redujo.

**Gráfico 1: Porcentaje de personas en riesgo de pobreza o exclusión social sobre el total de población**



Fuente: Elaboración propia a partir de EUROSTAT

En España dada la debilidad del sistema de protección y su incapacidad en la reducción de la desigualdad de las rentas familiares (Cantó, 2013), las causas del mayor o menor riesgo de pobreza laboral están determinadas por la calidad del empleo. En concreto destacan el nivel salarial y el tiempo que las personas están ocupadas, lo cual depende de la intensidad del trabajo a tiempo parcial y de la duración de los contratos a lo largo del año (Muñoz de Bustillo, 2002). Es por ello que en la gestación de esta

desigualdad tienen un papel central las políticas aplicadas por el gobierno Rajoy en dos aspectos importantes: la reforma laboral y los recortes de prestaciones.

El contenido fundamental de la primera estaba orientado a individualizar las relaciones laborales y a debilitar el poder contractual de la acción colectiva. En este sentido la reforma laboral de 2012 era novedosa porque no sólo mantenía la línea de anteriores reformas en el sentido de reducir los derechos individuales de la mano de obra (despidos más fáciles y baratos, nuevas prerrogativas empresariales en la organización del trabajo) sino que trataba de dinamitar el modelo de negociación colectiva que al menos garantizaba un suelo de derechos básicos. Y lo hacía introduciendo un conjunto de medidas diseñada a tal fin: prevalencia del convenio de empresa, limitación de la ultraactividad de los convenios, facilidades de descuelgue unilateral, posibilidad de negociación con representantes ad hoc... No está claro que se haya conseguido demoler todo el sistema de negociación colectiva. La resistencia sindical, algunas decisiones judiciales e incluso las propias dudas de sectores empresariales de cómo funcionar con las nuevas reglas de juego han frenado los cambios y estamos lejos de un sistema de relaciones laborales totalmente individualizado. Pero que no se haya llegado hasta aquí no significa que el deterioro no haya sido importante, que no haya habido ninguna erosión de normas laborales, y no sólo en términos salariales.

A la hora de analizar los cambios en las rentas salariales es importante destacar que las normas laborales interactúan con las transformaciones que tienen lugar en la propia vida laboral: cambios en la composición del empleo ligados a transformaciones de la estructura productiva y cambios provocados por las propias políticas salariales. En el primer terreno se constata un importante cambio en la estructura sectorial del empleo que sin duda ha tenido un efecto importante a la hora de favorecer la caída global de la masa salarial al aumentar el peso relativo de empleos de bajos salarios (por ejemplo, en la hostelería) y disminuir el de sectores con salarios más altos (por ejemplo, en la industria). En el segundo destacar cambios en las políticas laborales de las empresas, de una gestión orientada a minimizar el coste laboral recurriendo a contrataciones de muy corta duración y a externalización de actividades por vías diversas.

Es indudable que la nueva legislación laboral ha jugado un papel fundamental en la implementación de estas prácticas (así como un insuficiente sistema de inspección), pero estas han supuesto también una considerable innovación organizativa en las

empresas que han sido agentes activos en esta transformación. Una muestra de la misma es que el peso del empleo temporal a finales de 2019 se sitúa a niveles parecidos a los de 2008. Pero hay que contar que en la anterior crisis el sector construcción y otros pocos sectores, como la hostelería o la agricultura, representaban una parte muy importante del total de empleo temporal. La pérdida de peso relativo y absoluto del empleo en la construcción indica que la extensión de los contratos temporales es porque son mucho más habituales en otros sectores.

La externalización por su parte tiene dos efectos combinados: de una parte, tiende a ampliar las desigualdades salariales para que, en el mejor de los casos, los empleados externalizados se integran en convenios colectivos que ofrecen salarios más bajos. En el peor simplemente son contratados como autónomos u objeto de todo tipo de abusos. Por otra la externalización mediante ETTs, autónomos o empresas de servicios favorece este uso más sincopado de la fuerza de trabajo, contratos de más corta duración.

En suma, las desigualdades salariales y la caída general de salarios es el resultado combinado de prácticas empresariales, recortes de derechos y diversificación de espacios de fijación salarial. La cola de la distribución la forman personas con empleos de bajos salarios y períodos muy cortos de empleo. El crecimiento de la pobreza laboral es una de las consecuencias de este cambio.

La otra pata del problema tiene que ver con los recortes en las políticas sociales. En parte es un resultado automático del funcionamiento del sistema de protección al desempleo y su interacción con el paro de larga duración y las elevadas tasas de precariedad. Pero es obvio que en la situación que ha vivido el país no ha habido ningún proyecto serio de expandir los esquemas de protección y se ha recurrido sólo a parchear cuando la situación lo hacía inevitable. Además, la política de inmigración tiene también una importancia capital al desproteger sistemáticamente a una parte de los residentes, los que por su ubicación en el mercado laboral están más expuestos a la precariedad.

Un elemento adicional en la cuestión de las desigualdades es el acceso a la vivienda. Un problema endémico que no solucionó el boom inmobiliario anterior a la crisis. Y que se convirtió en un tema dramático en la crisis con una realidad de desahucios, en una primera fase provocado por las ejecuciones hipotecarias y en los

últimos años por el impago de alquileres. La ausencia de una política de vivienda orientada a cubrir las necesidades básicas de la gente, asociado a los altos niveles de salarios, a la precariedad y el desempleo recurrente constituyen las bases de una persistente crisis habitacional.

#### *4.2. Provisión de servicios públicos y erosión del Estado de Bienestar*

La última pata del ajuste consistió en los recortes de gasto público que afectó a la mayoría de servicios, especialmente sanidad y educación, pero también a cuestiones como el gasto en investigación, en dependencia y otras partidas que inciden directamente en la dinámica económica y el bienestar. No se trata sólo de recortes en gasto que afectan al empleo y los suministros en estos sectores. Se trata a la vez de políticas en gran medida diseñadas para ceder a la gestión privada parte o todos los servicios. Esto es por ejemplo obvio en la aplicación de la ley Montoro de control del gasto y el empleo público que fuerza a los Ayuntamientos a externalizar (o a no municipalizar) servicios esenciales como la atención domiciliaria o la limpieza. El grado en que este proceso de privatización ha avanzado es desigual según Comunidades Autónomas o entes locales, en función de su trayectoria anterior y de la fuerza política que ejerce el control. Pero es altamente significativo que sean Madrid y Catalunya, las dos comunidades punteras del país las que por vías distintas destacan por su elevado grado de privatización de la gestión pública.

El conjunto de estas políticas puede resumirse en aumentos de la precariedad laboral, reducción de expectativas profesionales en el sector público, aumento de las desigualdades y la pobreza, debilitamiento de los servicios sociales... Cabe preguntarse cómo ha respondido la sociedad a esta auténtica debacle social y por qué no ha tenido lugar una impugnación real de estas políticas con impulso suficiente para forzar a su rectificación. Un tema que escapa al contenido de este trabajo pero que es esencial plantearse. Aquí sólo sugerimos algunas respuestas a partir de algunos hechos constatables.

En primer lugar, destacar que el coste del ajuste no ha sido igual para todo el mundo. Ni en empleo, ni en rentas ni en el impacto de los recortes públicos. La evolución del mercado laboral en los últimos años muestra que el impacto negativo mayor se ha producido en los empleos manuales básicamente masculinos. Una parte de los que perdieron el empleo acabaron saliendo del mercado laboral vía prejubilaciones. Sin duda

con un impacto negativo en cuanto a rentas pero más soportable que para los adultos de edad media que pierden el empleo. La destrucción de empleo fue mucho menor entre los empleados de cuello azul.

Un factor esencial a la hora de traducir condiciones de trabajo a renta es la situación de empleo de los diferentes miembros del hogar. Es también un factor que tiende a amplificar desigualdades por cuanto predominan los matrimonios con estatus laborales parecidos. Una de las respuestas a la crisis fue la entrada de mujeres adultas en el mercado laboral, como reacción a la destrucción de empleo masculino. Dado que una gran parte de esta nueva entrada o no encontró empleo o se canalizó hacia empleos precarios el resultado es que las familias de rentas altas conservaron más el empleo y buena parte de las rentas y las familias donde se produjo la pérdida del empleo masculino y no pudo compensarse con un nuevo empleo femenino fueron las que experimentaron el mayor coste de la crisis.

El otro componente del cambio fue un nuevo salto en la precarización del empleo juvenil y, debido a los recortes de lo público, a las expectativas de consolidar el empleo para los jóvenes educados. La precariedad laboral y social es la norma para los jóvenes. Pero también en esto hay niveles, que afectan a su acceso a recursos y a sus expectativas. El común es la dificultad de acceder a una vida autónoma pero la dependencia toma distintas formas. En unos casos se han producido respuestas en términos de emigración, o de alargamiento de los procesos educativos. En otros de aceptación de la precariedad como una realidad de la que es difícil escapar.

Y este mismo tipo de respuesta es la que se puede encontrar ante la degradación de los servicios sociales en función de la renta y el grupo social. Los recortes en sanidad han provocado un importante aumento de las personas que tienen un seguro sanitario privado y su huida parcial de la sanidad pública. Los que no han podido han tenido que aceptar las carencias del sistema. En el caso del sistema educativo, que ya era muy segmentado antes de la crisis por la existencia del doble circuito de la pública y la privada, la respuesta de la gente con recursos ha pasado no sólo por concentrarse en la privada (donde por ejemplo con una cantidad de gasto moderada acceden a servicios complementarios) sino que, en algunas partes, se observa una diferenciación dentro de la escuela pública y la concentración de determinados colectivos con más ingresos en determinadas escuelas donde se acaban financiando por las asociaciones de madres y padres servicios complementarios inaccesibles a los grupos de rentas más bajas.

En resumen, en conjunto han predominado las respuestas adaptativas a la situación que han tomado formas diversas pero que han supuesto la renuncia a respuestas reivindicativas de largo alcance. Las políticas neoliberales no sólo reducen derechos y generan desigualdades, también generan respuestas adaptativas que las refuerzan y mantienen.

### **5. ¿Han servido las políticas neoliberales para paliar los defectos estructurales de la economía española?**

La crisis de 2008 mostró la insostenibilidad del pretendido “milagro español”. Las políticas de ajuste y las reformas se aplicaron para, en teoría, resolver esta situación. Conviene por tanto evaluar en qué situación está la economía española tras la recuperación que se inicia en 2014 y al principio de una nueva crisis.

En primer lugar, si se analiza la sostenibilidad en términos económicos convencionales se puede observar que las transformaciones han tenido efectos contradictorios y han generado nuevas vulnerabilidades. En los desequilibrios a los que habitualmente presta atención la economía convencional se puede observar una evolución contradictoria: ha mejorado el desequilibrio exterior, se ha reducido el endeudamiento privado y a cambio ha aumentado el público. En cierta medida estos dos últimos elementos han jugado como vasos comunicantes puesto que parte del mayor endeudamiento público es el resultado de la asunción por parte del estado de deuda privada, particularmente bancaria. Hay que señalar, además, que las empresas privadas también han reducido deuda por la vía de las desinversiones y la transformación de parte de la deuda en capital con el consiguiente cambio de poder empresarial (como ejemplifican los casos de las constructoras FCC y OHL). En todo caso, el endeudamiento público actual, a pesar de ser muy elevado, resulta soportable en tanto persista la actual política monetaria (que por otra parte genera problemas de rentabilidad al sector financiero e impulsa modelos más especulativos y nuevos riesgos).

En teoría la mejoría de la situación exterior sería resultado de la devaluación salarial que habría provocado una mejora de la competitividad exterior de la economía española. Analizado el tema con detalle resulta una cuestión más compleja (Álvarez et al 2019). En primer lugar, el sector industrial, el principal sector de exportación, es el único en el periodo que ha experimentado un crecimiento real de los salarios, el menos afectado por la crisis. Y tampoco hay evidencia clara que se haya producido una transmisión masiva de las reducciones de salarios a los precios. Más bien parece

que muchas empresas españolas, las que consiguieron subsistir, han tratado de paliar la caída del mercado interior con la búsqueda de nuevos mercados. El ejemplo más claro lo dan las grandes empresas españolas, las del Ibex 35, para las que el mercado interno representa una pequeña parte de toda su actividad. Analizando la expansión de las exportaciones estas se concentran en sectores controlados por grupos multinacionales (automóvil, química) a excepción del potente sector agroalimentario (especialmente hortofrutícola y cárnico). Una evolución que no ha evitado que se siga una senda de desindustrialización y se haya mantenido en todo el período el cierre de empresas.

Parte de la mejora del equilibrio exterior se ha debido a la caída del precio del petróleo (por el mercado y por la devaluación del dólar respecto al euro), la partida más importante de importaciones y cuyo alivio tiene un efecto sustancial en el resultado final. Y por otra la continuada expansión del sector turístico que se ha convertido en la verdadera industria de exportación. Se trata de un sector que abarca por sí solo una enorme variedad de actividades con un efecto expansivo en otros muchos sectores: hostelería y restauración, parte del comercio al por menor, transportes, actividades recreativas... Es posible que el efecto directo e indirecto del turismo se sitúe en conjunto a niveles parecidos a lo que anteriormente representaba la construcción. Aunque en principio el turismo es una actividad recurrente estacionalmente centrar la economía de un país a su alrededor, más allá de sus indeseables efectos en diversos ámbitos, supone exponerla a enormes peligros de inestabilidad de origen diverso: competidores eficaces, elevada elasticidad frente a caídas de renta en el exterior, sensibilidad frente a una subida de los costes de transporte... Unos peligros que la pandemia ha puesto en evidencia con toda crudeza.

Lo que hay de fondo de la vulnerabilidad económica del modelo social es que en los últimos diez años no se ha llevado ninguna política seria para diversificar la estructura económica del país. Los recortes en investigación y desarrollo son una buena muestra de ello. Más bien se ha jugado a la inercia de los buenos resultados del turismo, a seguir apoyando a los sectores tradicionales (por ejemplo con la sucesión de planes Renove para promocionar al sector automovilístico) y a promover nuevas medidas para reactivar el sector inmobiliario. Y el resultado es que llegamos a una nueva crisis en una situación parecida a la anterior: con el hundimiento del sector que ha concentrado la fase de crecimiento post-crisis.

En segundo lugar, es obvio que la insostenibilidad social no ha hecho más que aumentar con el aumento de las desigualdades, de la pobreza en general y de la pobreza laboral. Ello además acompañado de la incapacidad de resolver la crisis habitacional, la insatisfactoria política respecto a los problemas del envejecimiento, la incapacidad de desarrollar una política migratoria decente o el mantenimiento de la brecha de género. No hace falta extenderse mucho porque es evidente que todo el período neoliberal no ha hecho sino empeorar todos los problemas de sostenibilidad de la sociedad española.

Y lo mismo ocurre cuando atendemos a la sostenibilidad ecológica. Hubo sólo una moderada reducción de emisiones cuando cayó la actividad, pero las mismas han vuelto a crecer cuando la economía se ha reactivado. El mismo sector turístico, o la industria agroalimentaria, son en sí mismos depredadores natos de energía, espacio y recursos naturales. Y aunque ahora todo el mundo se apunta a lo sostenible y hay ciertamente un importante esfuerzo inversor en energías renovables (quizás alentada por el conocimiento de los problemas de suministro petrolero en el futuro) no parece que la cuestión pueda reducirse a una mera sustitución de fuente energética. Por razones diversas: no está claro que exista capacidad de sustitución del mismo nivel del flujo energético ni que exista una disponibilidad ilimitada de materiales que lo permitan. Ni tampoco resulta plausible que simplemente cambiando la fuente se eviten otra larga serie de desastres ligados al consumo excesivo de materiales, la crisis de biodiversidad, la destrucción del medio natural, etc. Y es obvio que es totalmente ilógico si el país va a seguir combinando turismo masivo e importación masiva de bienes.

En suma, el espacio entre dos crisis es, desde el punto de vista de la sostenibilidad, una década perdida. Ni se ha conseguido diversificar la actividad económica para hacerla más estable, ni está socialmente más cohesionada, ni ecológicamente bien orientada.

## **6. Conclusión: ante una nueva crisis**

La nueva crisis ya está aquí. El COVID-19 además de un problema sanitario ha tenido la virtud de hacer emerger los principales problemas de la sociedad española: una economía dependiente del turismo, incapaz de producir bienes esenciales. Una economía donde proliferan los empleos precarios y donde para muchos sectores el camino a la pobreza es corto. Una economía que en sectores esenciales depende de personas con pocos derechos. Un sistema de servicios públicos insuficientes, devastados y parasitados

por grupos empresariales. Un país donde la contaminación solo decae cuando todo se para...

La crisis es inevitable y su salida depende mucho de cómo se evalúe y de qué respuestas se adopten. Las élites económicas ya han hecho su diagnóstico: se trata de un parón momentáneo, hay que seguir cuanto antes y volver a hacer lo de siempre. Y para ello exigen tanto ayudas de todo tipo como ausencia de reformas reales. Cuentan con el enorme peso de gran parte de altos funcionarios y estructuras públicas que piensan en cosas parecidas. Basta con ver las demandas del Banco de España o el panel de asesores del Gobierno que vuelven a plantear los temas recurrentes (mochila austríaca, contrato único, reforma de pensiones, aumento del IVA...). Y puede que el dinero llegado de Europa, y las reformas que pueden ser bien vistas desde allí, acabe siendo la base que sustente estas demandas, que los fondos se empleen en garantizar la supervivencia de los sectores tradicionales y las reformas sean variantes de lo ya conocido. Puede que lo que más complique esta salida es que la crisis sanitaria está lejos de solucionarse y el esquema de recuperación rápida se desvanezca.

La única oportunidad de que la nueva crisis signifique un verdadero cambio de paradigma es que seamos capaces de mostrar que las tres crisis forman parte de un mismo modelo. Que no se puede replicar el viejo sin situar a la sociedad ante una enorme fragilidad y una injusticia persistente. Y esto obliga tanto a elaborar buenas críticas, a realizar un buen ejercicio comunicativo, como a construir un esquema mínimamente coherente de transformaciones. De construir una base social que entienda que el cambio es necesario, posible y, en parte, inevitable.

### **Bibliografía**

- Álvarez, I., Uxó, J. and Febrero, E. (2019): "Internal devaluation and wage-led economy: the case of Spain". *Cambridge Journal of Economics* nº 43(2), pp. 335-360.
- Anxo, D.; Bosch, G.; Rubery, J. (eds) (2010): *The Welfare State and Life Transitions. A European Perspective*. Cheltenham: Edward Elgar.
- Banco de España (2018): *Informe anual*, Madrid: Banco de España
- Banyuls (2014): "Determinants de la crisi en Espanya: dinàmica econòmica recent i polítiques públiques", *Anuari IET de treball i relacions laborals*

- Banyuls, J., Miguélez, F., Recio, A., Cano, E. and Lorente, R. (2009): “The transformation of the Employment System in Spain: Towards a Mediterranean Neoliberalism?”. in G. Bosch, S. Lehndorff and J. Rubery (eds), *European Employment Models in Flux*. London: Palgrave Macmillan, 247-269.
- Bielsa, J., Duarte, R. (2011): “Size and Linkages of the Spanish Construction Industry: Key Sector or Deformation of the Economy?” *Cambridge Journal of Economics* n° 35 (2), pp. 317-34.
- Bosch, G.; Rubery, J.; Lehndorff, S. (2007): “Los modelos de empleo europeos agitados por vientos de cambio”, *Revista Internacional del Trabajo*, vol. 126, num 3-4.
- Cantó, O. (2013): “La capacidad distributiva del sistema español de prestaciones en impuestos”, *Papeles de Economía Española* n° 135, pp. 140-152.
- Carpintero, O (2005): *El metabolismo de la economía española. Recursos naturales y huella ecológica (1955-2000)*, Lanzarote: Fundación César Manrique.
- Lehndorff, Steffen (ed.) (2015): *El triunfo de las ideas fracasadas. Modelos del capitalismo europeo en la crisis*, Madrid: La catarata.
- Lehndorff, Steffen (ed.) (2015a): *Divisive integration. The triumph of failed ideas in Europe-revisited*, ETUI: Brussels.
- Miguélez, F. and A. Recio, (2010): “The uncertain path from the Mediterranean welfare model in Spain”, en D. Anxo, G. Bosch and J. Rubery (eds), *The Welfare State and Life Transitions. A European Perspective*. Cheltenham: Edward Elgar, pp. 284-308.
- Muñoz de Bustillo, Rafael (2002): “Mercado de trabajo y exclusión social”. *Acciones e Investigaciones Sociales*, 16, 89-124.  
[https://doi.org/10.26754/ojs\\_ais/ais.200216236](https://doi.org/10.26754/ojs_ais/ais.200216236)
- Recio, A (2013): “2012: la segunda recesión” *Anuari de l’Institut d’Estudis del Treball*, Barcelona, IET.
- Simonazzi, A. and Ginzburg, A. (2015): “The interruption of Industrialization in Southern Europe. A Center-Periphery Perspective”. In M. Baumeister and R. Sala (eds), *Southern Europe? Italy, Spain, Portugal and Greece from 1950s until the present day*. Frankfurt: Campus Verlag, 103-137.

## **Segmentación laboral en economías avanzadas. Análisis de los casos de Alemania y España.**

**Alejandro Castañeda Hernández**

*Máster en Economía Internacional y Desarrollo en la Universidad Complutense de Madrid (UCM). Correo electrónico: acasta06@ucm.es*

*La comunicación consiste en el Trabajo Fin de Máster del curso académico 2019-2020, el cual ha sido codirigido por Rafael Fernández Sánchez y Luis Cárdenas del Rey.*

### Resumen:

La segmentación laboral es un problema de creciente importancia en las economías desarrolladas, particularmente en España y Alemania. El siguiente trabajo tiene por objetivo comprobar la hipótesis ortodoxa, según la cual es necesaria la flexibilización laboral para hacer frente a la segmentación del mercado de trabajo. Para conseguir este fin, el trabajo analiza la evolución de la segmentación laboral en España y Alemania desde el año 2000 y se pone en relación con las principales medidas de flexibilización laboral de ambos países, concretamente, las reformas Hartz en Alemania y las reformas laborales de 2010 y 2012 en España. En nuestro análisis encontramos evidencias de que la flexibilización laboral no ha reducido la segmentación en estos países, cuestionando así la hipótesis ortodoxa.

Palabras clave: segmentación laboral, empleo atípico, flexibilización laboral, protección del empleo, Variedades de Capitalismo.

Clasificación JEL: B5, J21, J42, J8.

### Resumen:

Labor market segmentation is an increasingly important problem in developed economies, particularly in Spain and Germany. The following paper aims to test the orthodox hypothesis, according to which, labor market flexibilization is necessary to deal with the labor market segmentation. To achieve this goal, the paper analyzes the evolution of labor market segmentation in Spain and Germany since 2000 and relates it with the main measures of labor market flexibilization in both countries, specifically, the Hartz reforms in Germany and the labor markets reforms of 2010 and 2012 in Spain. In our

analysis we find evidence that labor market flexibilization has not reduced segmentation in both countries, thus questioning the orthodox hypothesis.

Key words: labor market segmentation, atypical employment, labor market flexibilization, employment protection legislation, Varieties of Capitalism.

JEL classification: B5, J21, J42, J8.

## 1. Introducción

Organismos internacionales y comunitarios han recomendado la desregulación laboral como la mejor forma de hacer frente al desempleo y la segmentación laboral. En concreto, desde estas instancias se ha hecho especial énfasis en la necesidad de “desproteger” el empleo (Piasna y Myant, 2017). Estas recomendaciones están basadas en la hipótesis *insider-outsider* de que las instituciones<sup>2</sup> crean rigideces en el mercado laboral, concretamente, la protección del empleo de los trabajadores indefinidos genera, dicen, incentivos en los empleadores para hacer un uso mayor de las formas atípicas de empleo, aumentando así la segmentación laboral.

El estudio se va a realizar comparando los casos de flexibilización laboral en España y Alemania desde el año 2000; en España con las reformas laborales de 2010 y 2012, y en Alemania con las reformas Hartz. Dentro de la literatura de Variedades de Capitalismo (VdC) existen autores que hablan de diferentes procesos de liberalización para las distintas economías (Thelen, 2014), así pues, creemos que la comparación de ambos países es pertinente por dos motivos: primero, España es el país con la mayor temporalidad de las economías desarrolladas, lo que hace a su mercado laboral muy dualizado, y Alemania suele ser un claro ejemplo de economía que ha seguido una estrategia de dualización; segundo, Alemania es representativa de los modelos de

---

<sup>2</sup> Entendiendo las instituciones en el sentido en el que lo hace North (1991), pueden ser formales e informales. Cuando la literatura ortodoxa sobre segmentación laboral hace referencia a las instituciones se están refiriendo a las instituciones formales (Nickell y Layard, 1999; Boeri, 2011), básicamente regulaciones referidas a: impuestos al trabajo, protección del empleo, estructura de la negociación colectiva, políticas activas de empleo, seguridad social, sistemas educativos y de formación, regulación y derechos laborales.

capitalismo que esa literatura califica como coordinados, mientras que España lo es de los modelos de carácter híbrido o mediterráneo.

A partir del análisis de dichas economías, el trabajo intenta dar respuesta a las causas de la segmentación laboral en los distintos países y sus posibles diferencias en cuanto a las estrategias de flexibilización laboral, poniendo en duda la hipótesis *insider-outsider*, según la cual es necesario disminuir la protección de los trabajadores indefinidos para disminuir la segmentación laboral.

El estudio sobre las consecuencias de la desregulación laboral y, en concreto, sobre la segmentación laboral es relevante por lo siguiente. En primer lugar, el ascenso de la segmentación laboral y de las formas atípicas de empleo en las economías desarrolladas es un problema, pues de ellas se derivan otras brechas, asociadas a la contractual, que la convierten en una fuente de generación de desigualdades: si los salarios son más bajos y el tiempo de trabajo es menor, esto conlleva una mayor probabilidad de estar en riesgo de pobreza y un menor acceso a prestaciones sociales; la existencia de mayor rotación implica menor tiempo de cotización para acceder al desempleo y menor acceso a formación y especialización en la empresa, además de una mayor inestabilidad y una menor posibilidad de ascenso en la empresa; la representación sindical es menor. En segundo lugar, es un tema de especial relevancia para el caso del mercado laboral español, el cual destaca en dos aspectos por encima del resto de economías: su alto nivel de desempleo y su alta tasa de temporalidad.

El trabajo tiene siete apartados, contando esta introducción como el primero. En el segundo apartado se desarrolla la base teórica de la que parte el análisis, analizando las distintas variedades institucionales de España y Alemania, y desarrollando brevemente los distintos enfoques que analizan la existencia de la segmentación laboral. En el tercer apartado se exponen tanto la hipótesis a contrastar como una serie de preguntas que se pretenden responder, además de una explicación de la metodología y fuentes utilizadas. En el cuarto apartado se realiza un análisis descriptivo de la estructura del empleo y la evolución de la segmentación en España y Alemania, poniéndolos en perspectiva internacional. En el quinto apartado se analizan las diferentes trayectorias de flexibilización laboral en Alemania y España y cómo se ven reflejadas en el indicador utilizado de protección del empleo. En el sexto apartado se realiza una síntesis de los apartados cuatro y cinco, relacionando la segmentación laboral con la flexibilización

laboral. En el último apartado se exponen las conclusiones y limitaciones del trabajo, así como futuras líneas de investigación y posibles recomendaciones de política económica.

## **2. Variedades de capitalismo y segmentación laboral**

### *2.1. Variedades de capitalismo*

Dentro de la Economía Política Comparada destaca la literatura de VdC, que tiene su texto de referencia en Hall y Soskice (2001). Estos autores, con el objetivo de entender las similitudes y diferencias institucionales de las economías desarrolladas, distinguen dos tipos de economías en función de la manera en la que las empresas (agente principal en una economía capitalista) resuelven los problemas de coordinación en las distintas esferas de análisis (para nuestro caso, relaciones industriales y mercado laboral).

Por un lado, estarían las *economías de mercado coordinadas* (CME por sus siglas en inglés), donde muchas instituciones dependen de las relaciones de no mercado que desarrollan las empresas para coordinar sus esfuerzos con otros actores, mientras que, por otro lado, estarían las *economías de mercado liberales* (LME por sus siglas en inglés), donde las empresas coordinan sus actividades principalmente vía jerarquía y de competencia de mercado.

Una CME destaca por ser una economía donde, en materia laboral, hay mayores rigideces, la duración de los trabajadores en la empresa es mayor, generando una mayor estabilidad en el empleo y, en definitiva, un mercado laboral menos flexible, mientras que, en las LME, los mercados de trabajo son más flexibles y dinámicos, hay una alta rotación laboral y la densidad sindical es menor (Palier y Thelen, 2008).

Para nuestro caso tenemos a Alemania, un país típicamente catalogado como CME (Doellgast, Lillie y Pulignano, 2018; Hall y Soskice, 2001; Palier y Thelen, 2008), destacando por sus negociaciones a nivel industrial entre sindicatos y asociaciones de empleadores, complementados con un sistema de comités de empresa, asegurando una alta cobertura de la negociación y la efectiva implementación de los acuerdos colectivos (Müller & Schulten, 2019) y, por otro lado, tenemos a España, que se encuentra en una situación especial, ya que no entra en ninguno de los dos tipos de economía antes explicados; por ello, la literatura (Lallement, 2011; Molina y Rhodes, 2007; Picot y Tassirani, 2017) suele enmarcarla en una posición ambigua, calificándola como variedad de capitalismo mediterránea o mixta.

Ahora bien, aunque estas *economías de mercado mediterráneas* (MME por sus siglas en inglés) tienen una posición ambigua, suelen tener instituciones más cercanas a los CME en la esfera de las finanzas, pero instituciones más cercanas a los LME en la esfera de las relaciones laborales (Hall y Soskice, 2001), por lo que el análisis entre Alemania y España nos parece pertinente en este sentido. Además, el análisis es también pertinente desde el punto de vista institucional porque Alemania es una economía con una variedad de capitalismo específica, lo que hace que tenga complementariedades institucionales entre sus distintas esferas, mientras que España, al tener esa posición ambigua, carece de dichas complementariedades, lo que puede ser un problema en el desempeño económico, como apuntan Hall y Soskice (2001) “dos instituciones serán complementarias si la presencia (o eficiencia) de una incrementa el rendimiento (o eficiencia) de otra” (p. 17). De acuerdo a esta literatura, debido a las complementariedades institucionales es por lo que Alemania ha disfrutado de bajos niveles de desempleo, baja desigualdad, alta cohesión social y altos niveles de competitividad empresarial hasta mediados de los noventa (Müller y Schulten, 2019).

En lo que respecta al ámbito del mercado laboral, en los MME, según Lallement (2011), la protección de los empleados suele ser mayor que en los CME y, según Molina y Rhodes (2007), tanto los sindicatos como las organizaciones de empleadores están menos organizados que en los CME.

## 2.2. *Segmentación del mercado de trabajo*

Existen diferentes explicaciones sobre la existencia de la segmentación laboral en la literatura académica, que se pueden resumir en cuatro enfoques distintos. El primero, la teoría *insider-outsider*, tiene su fundamento en la economía neoclásica, por lo que lo denominaremos ortodoxo. Los otros tres enfoques (teoría del mercado de trabajo dual, enfoque de la economía radical y enfoque segmentacionista de la Escuela de Cambridge), se fundamentan en otras tradiciones, por lo que los agruparemos bajo la etiqueta de heterodoxos. A continuación, siguiendo un orden cronológico, se explica qué plantea cada enfoque en concreto (revisiones de literatura más extensas pueden encontrarse en Fernández-Huerga, 2010 y Eurofound, 2019).

### 2.2.1. *Enfoques heterodoxos*

#### 2.2.1.1. *Teoría del mercado de trabajo dual*

Esta teoría surge en el seno de propuestas heterodoxas en la década de 1970 para hacer frente al análisis neoclásico (como la teoría del capital humano de Gary Becker), que no daba respuestas satisfactorias a la persistencia de desigualdades salariales entre individuos semejantes (Fernández-Huerga, 2010). Así surgió, por primera vez, la tesis de la segmentación laboral, a partir del trabajo de Doeringer y Piore (1971). Según esta teoría, el mercado laboral estaría dividido en dos segmentos: por un lado, el primario, con buenas condiciones laborales, salarios altos y oportunidades de ascenso; por otro lado, el secundario, caracterizado por tener peores puestos de trabajo, peor pagados, inestabilidad y una alta rotación entre el empleo y el desempleo.

Estos autores señalan que la segmentación se genera por el lado de la demanda de trabajo, respondiendo a una estrategia por parte de las empresas para hacer frente a la incertidumbre de la actividad económica. A su vez, dentro del segmento primario, existirían los *mercados internos de trabajo*, que seguirían una serie de mecanismos, o de reglas administrativas, que determinarían la jerarquía de los puestos de trabajo dentro de las empresas (Doeringer y Piore, 1971), mientras que existirían unos *puertos de entrada* que conectarían ambos segmentos. Esto quiere decir que los trabajadores del segmento secundario pueden acceder al segmento primario; es decir, la existencia de segmentación no quiere decir que exista inmovilidad entre segmentos, sino que lo que es inmóvil es la estructura jerarquizada.

En definitiva, para la teoría del mercado de trabajo dual, la existencia de la segmentación laboral y su perpetuación a lo largo del tiempo, se deberían a factores por el lado de la demanda y a la existencia de los mercados internos de trabajo (Eurofound, 2019).

#### 2.2.1.2. *Enfoque de la economía radical*

El enfoque de la teoría radical de la segmentación (de inspiración marxista) fue desarrollado también en los años setenta a partir del trabajo de Reich, Gordon y Edwards (1973), inspirándose en la teoría del mercado de trabajo dual. Estos autores, aceptando la tesis de la segmentación laboral, criticarían que su base teórica, sin embargo, no era la adecuada, sino que habría que explicar la segmentación estudiando las relaciones sociales de producción y su evolución (Fernández-Huerga, 2010). La raíz de las causas de la

segmentación estaría en el capitalismo monopolista, “aproximadamente desde 1890 hasta el presente” (Reich, Gordon y Edwards, 1973, p. 360). En este contexto, se introdujeron cambios en la estructura del empleo y la estratificación ayudaría a los capitalistas a dividir a los trabajadores, luchando así contra la conciencia de clase.

Esta teoría, al igual que la anterior, destaca los cambios institucionales en la determinación de la estructura del mercado de trabajo. Sin embargo, se pone el énfasis en las relaciones sociales de producción, como la explotación y el control sobre la fuerza de trabajo por parte de los empleadores en el sistema de producción capitalista (Eurofound, 2019). La segmentación es considerada *funcional* para la reproducción del sistema capitalista, con lo que la segmentación aumenta y se perpetúa a lo largo del tiempo (Reich, Gordon y Edwards, 1973).

#### 2.2.1.3. *Enfoque segmentacionista de la Escuela de Cambridge*

Este enfoque nació a partir del trabajo de Rubery (1978), como crítica complementaria de los dos enfoques anteriores. Por un lado, ya que las explicaciones anteriores se basaban, sobre todo, en la economía estadounidense, esta escuela se centró en el análisis de países del entorno europeo; por otro lado, este enfoque criticó a las otras dos teorías por dar menos importancia al rol de los trabajadores, al considerar que estaban demasiado centradas en el desarrollo de la estructura económica y del mercado laboral, a partir de las estrategias de los empresarios (Eurofound, 2019).

Dentro de las contribuciones de esta escuela, se pueden destacar tres (Eurofound, 2019; Fernández-Huerga, 2010): primero, se centran en la explicación de las desventajas existentes en ciertos grupos discriminados en el mercado laboral, como pueden ser las mujeres, los jóvenes o los inmigrantes; segundo, consideran que la segmentación se puede dar por una confluencia tanto de factores por el lado de la demanda como de la oferta, así, se incluyen en el análisis tanto la regulación del empleo como las características socioeconómicas de los empleados; tercero, refutan la existencia de solo dos segmentos en el mercado laboral, sino que existen múltiples formas de segmentación.

#### 2.2.2. *Enfoque ortodoxo: teoría insider-outsider*

En el contexto de la contrarrevolución neoclásica, surgida en la década de 1980 para hacer frente a las políticas keynesianas aplicadas en décadas anteriores, aparece también la teoría *insider-outsider*, como una aparente síntesis entre la teoría institucionalista y el modelo neoclásico, ofreciendo una perspectiva microeconómica de los determinantes de

la segmentación laboral, así como una explicación de la tasa natural de desempleo (o NAIRU). El modelo que explica ambos aspectos es el modelo precios-salarios de Layard, Nickel y Jackman, de 1991 (Palacio y Álvarez, 2004).

En el contexto de los años 80, en los que Europa estaba pasando por un periodo de lento crecimiento, Blanchard y Summers (1986) argumentan que el modelo *insider-outsider* es el “más prometedor” (p. 29) a la hora de explicar la persistencia del desempleo. Este esquema llega a la conclusión de que raramente se consigue pleno empleo, sino que, debido a la combinación de factores relacionados con la negociación colectiva y con los niveles de protección del empleo, lo normal es tener situaciones de desempleo o tasas “naturales” superiores al desempleo friccional (Palacio y Álvarez, 2004). Mientras que, en el plano de la segmentación laboral, esta teoría argumenta que existe un conflicto entre los trabajadores *insiders* (con mayores salarios, estabilidad, protección y mejores condiciones laborales) y los *outsiders* (con menores salarios, menor protección y, en definitiva, peores condiciones laborales) dentro del mercado laboral.

El análisis se centra en los costes de rotación laboral<sup>3</sup> (Lindbeck y Snower, 2002) y en cómo las instituciones del mercado de trabajo (como la protección al empleo o la negociación colectiva) conducen a algunos trabajadores a tener mayores costes de rotación (Eurofound, 2019). Así pues, son los factores institucionales los causantes de la segmentación laboral, debido a que estarían provocando una brecha en los costes de rotación entre los distintos tipos de contrato existentes, destacando en la literatura, sobre todo, el estudio de la protección del empleo por encima de las demás variables (Bentolilla, Dolado y Jimeno, 2020; Dolado, García-Serrano y Jimeno, 2002).

Por tanto, según Palacio y Álvarez (2004), en este modelo de síntesis, las medidas que se pueden aplicar para reducir tanto la segmentación laboral como la tasa natural de desempleo son, entre otras, establecer medidas de flexibilización laboral e intensificar las políticas activas de empleo.

En lo que respecta al problema de segmentación, la idea principal de estos autores sería la de disminuir la brecha existente en los costes de rotación de los distintos trabajadores, así pues, caben dos tipos de políticas que pueden ser aplicadas (Lindbeck y Snower, 2002): medidas destinadas a reducir el bienestar de los *insiders*, mediante flexibilización laboral,

---

<sup>3</sup> Los costes de rotación típicos son los asociados a la contratación, a la formación o al despido de trabajadores, que están vinculados con el tipo de contrato.

relajando la protección al empleo o reduciendo la indemnización por despido; y medidas orientadas a favorecer a los *outsiders*, que normalmente tendrían la forma de políticas activas de empleo.

En concreto, tanto las recomendaciones de política laboral de las organizaciones internacionales y comunitarias (Comisión Europea, 2006; OCDE, 2014, p. 192), como las propias reformas laborales llevadas a cabo desde los años ochenta por la mayoría de los países europeos, se han justificado haciendo uso de los argumentos de esta teoría. Así, la disminución de la protección al empleo se ha dicho que era necesaria, primero, para luchar contra el desempleo y, segundo, para luchar contra la creciente dualidad laboral.

### **3. Preguntas, hipótesis y metodología**

#### *3.1. Preguntas e hipótesis*

Como hemos podido observar anteriormente, tanto los enfoques heterodoxos como el ortodoxo están de acuerdo en la existencia de la segmentación laboral, sin embargo, dan una explicación distinta de dicha existencia, con lo que las soluciones también son diferentes. La hipótesis *insider-outsider* argumentaría que, para disminuir la segmentación laboral, es necesario disminuir la brecha existente entre los costes laborales de rotación entre *insiders* y *outsiders*, más concretamente, en lo que respecta a la protección del empleo, sería necesario disminuir la protección de los *insiders*.

Actualmente, desde posiciones heterodoxas (Piasna y Myant, 2017; Rubery y Piasna, 2016) se argumenta que las suposiciones en las que se basa la hipótesis ortodoxa son simples y que “la segmentación laboral es el resultado de un contexto macroeconómico e institucional más amplio” (Rubery y Piasna, 2016, p. 6), dando especial importancia a las estrategias empresariales, el cual es el principal factor que genera la segmentación, viéndose reforzada por las características socioeconómicas de los distintos trabajadores. Como se puede ver, los argumentos utilizados son similares a los de los años setenta.

Los críticos con la flexibilización laboral, por tanto, argumentan que la segmentación no tiene como causa la protección de los contratos indefinidos (Piasna y Myant, 2017) y que la flexibilización no solo no reduce la segmentación, sino que la puede hacer aumentar, precisamente porque hay grupos, como las mujeres, los jóvenes o personas con un menor nivel de cualificación, que sufren de manera particular una mayor probabilidad de tener alguna relación atípica de empleo, con lo que dicha flexibilización lo que hace

es, incluso, aumentar más la expansión de las formas atípicas de empleo (Allmendinger, Hipp y Stuth, 2013).

Por tanto, la idea que subyace al trabajo, y que queremos comprobar, es que *la flexibilización laboral, a partir de la disminución de la protección del empleo, no reduce la segmentación laboral*, ejemplificándolo con los casos de España y Alemania a partir del año 2000.

Además de poner en duda la hipótesis de la teoría *insider-outsider*, el trabajo se plantea dos preguntas adicionales: (1) ¿es la dinámica de la segmentación laboral común al conjunto de las economías desarrolladas con independencia de la variedad de capitalismo?; (2) concretamente, en el caso de España y Alemania, ¿cómo se ve reflejada esta segmentación? ¿qué similitudes y diferencias existen entre ambos países?

### 3.2. *Criterios metodológicos y fuentes estadísticas*

Para poder responder a la hipótesis principal y a las preguntas adicionales realizadas anteriormente, el trabajo se articula de la siguiente manera: el siguiente apartado expone la evolución de la segmentación laboral de España y Alemania para el periodo 2000-2019<sup>4</sup>; en el apartado 5 se recogen las principales medidas de flexibilización laboral, entendiendo sus inicios, objetivos y la dirección de estas medidas. Finalmente, el apartado 6 sintetiza y pone en relación la información de los apartados anteriores, con el objetivo de dar respuesta a las preguntas y comprobar nuestra idea principal.

A continuación, expondremos las variables e indicadores que vamos a considerar como representativos en los apartados 4 y 5 del trabajo.

En primer lugar, vamos a considerar seis ámbitos distintos dentro de la población en edad de trabajar, estos son: (1) inactivos, (2) desempleados, (3) autónomos con empleados a su cargo (empleadores), (4) autónomos sin empleados, (5) asalariados con contrato atípico (personas que tengan un contrato indefinido a jornada parcial, un contrato temporal a jornada parcial o un contrato temporal a jornada completa) y (6) asalariados con contrato estándar (indefinido y jornada completa).

---

<sup>4</sup> En el caso del subapartado 4.1, por disponibilidad de datos en las fuentes estadísticas nacionales de cada país, el periodo es 2002-2018.

En segundo lugar, dentro de la población activa se pueden diferenciar el segmento primario, compuesto por los empleadores y por los asalariados con un contrato estándar<sup>5</sup>; y el segmento secundario, compuesto por los desempleados, los autónomos sin empleados y los asalariados atípicos.

En tercer lugar, dentro del segmento secundario, en el análisis más detallado de éste, nos encontraremos con cuatro variables distintas: tasa de desempleo, incidencia de autónomos sin empleados, tasa de temporalidad e incidencia del empleo a tiempo parcial. Esta forma de analizar el segmento secundario se debe a que no es posible, con los datos disponibles para ambos países, desagregar los distintos tipos de contratos, por lo que analizamos la temporalidad y la parcialidad de este modo. Estas cuatro variables se analizarán, en un primer momento, en comparación con el resto de economías desarrolladas, con el objetivo de poner en perspectiva internacional dónde se sitúan España y Alemania y ver las distintas tendencias que existan en cada variable en concreto y, en segundo lugar, se analizará, de manera más detallada, la evolución para España y Alemania de cada variable, desagregando por género y edad (población entre 15 y 64 años y población menor de 25 años).

Dentro del segmento secundario estamos considerando al desempleo, pero cuando hablemos de formas atípicas de empleo nos estaremos refiriendo a autónomos sin empleados, temporalidad y parcialidad. El desempleo forma parte del segmento secundario en tanto en cuanto éste está compuesto por personas que tienen inestabilidad en el empleo y alta rotación entre el desempleo y formas atípicas de empleo. Cuando hablamos de empleo atípico no nos estamos refiriendo exclusivamente a condiciones de precariedad en el mercado laboral, sino a la relación contractual atípica, ya que, por ejemplo, tener un contrato a tiempo parcial no significa necesariamente estar en condiciones de precariedad<sup>6</sup>, pero la forma contractual del empleo a tiempo parcial sería atípica en cuanto a que no puede ser considerada una forma “normal” de empleo (Allmendinger, Hipp y Stuth, 2013).

---

<sup>5</sup> En nuestro trabajo son los asalariados con contrato estándar los que nos van a interesar, mientras que los empleadores quedarán en un segundo plano.

<sup>6</sup> Aunque genera desigualdades, precisamente por las brechas que hemos comentado en la introducción.

Respecto al apartado 5, se recogen las principales medidas de flexibilización laboral llevadas a cabo en ambos países a partir del año 2000. Estas medidas quedan recogidas en el cuadro 5.1. Finalmente, se detalla cómo se reflejan dichas medidas en el indicador de protección del empleo, EPL (*Employment Protection Legislation*). Este indicador es el más utilizado en la literatura (Bentolilla, Dolado y Jimeno, 2020) a la hora de explicar la segmentación laboral, además de que suele usarse para explicar la alta temporalidad existente en España.

Existen dos indicadores que serán utilizados: EPL trabajadores regulares, el cual es un índice que va de 0 a 6 y mide cómo de estricta es la protección frente al despido de trabajadores indefinidos. Tiene en cuenta inconvenientes en el procedimiento del despido, periodo de notificación e indemnización en caso de despido procedente y dificultad del despido (definición de despido improcedente o periodo de prueba). No tiene en cuenta los despidos colectivos; EPL trabajadores temporales, índice de 0 a 6 que mide cómo de estricta es la protección de los trabajadores temporales. Tiene en cuenta los términos del contrato temporal (causas válidas para su uso, número máximo de contratos sucesivos y duración máxima acumulada) y de las agencias de empleo temporal (tipos de trabajo en los que es legal, restricciones en el número de renovaciones y duración máxima acumulada). Para ambos indicadores se ha utilizado la versión 1, que recoge el periodo 1985-2019.

Por último, el apartado 6 sintetiza toda la información anterior, recogiendo los datos de segmentación laboral y las diferentes medidas de flexibilización laboral. En el cuadro 6.1 se recogen las principales diferencias entre los distintos modelos institucionales, más adelante se detallan las diferencias entre Alemania y España y, finalmente, se comprueba nuestra idea principal.

Respecto a las fuentes utilizadas, los datos del subapartado 4.1 pertenecen a las estadísticas nacionales de cada país (INE y Destatis), mientras que en el análisis de los siguientes subapartados los datos son de la *European Union Labour Force Survey* (EU-LFS), que realiza Eurostat, pero cuando se analicen el conjunto de economías avanzadas y entre ellas se encuentren países de fuera de la Unión Europea, los datos utilizados serán de la base estadística de la OCDE, *Labour Force Statistics*. Así mismo, el indicador *Employment Protection Legislation* también se encuentra en la base estadística de la OCDE. Por último, para recoger la información sobre los cambios regulatorios de cada país, se ha acudido a la literatura citada durante el trabajo, además, para el caso español, se

ha acudido también a la propia legislación (las reformas laborales de los años 2010 y 2012).

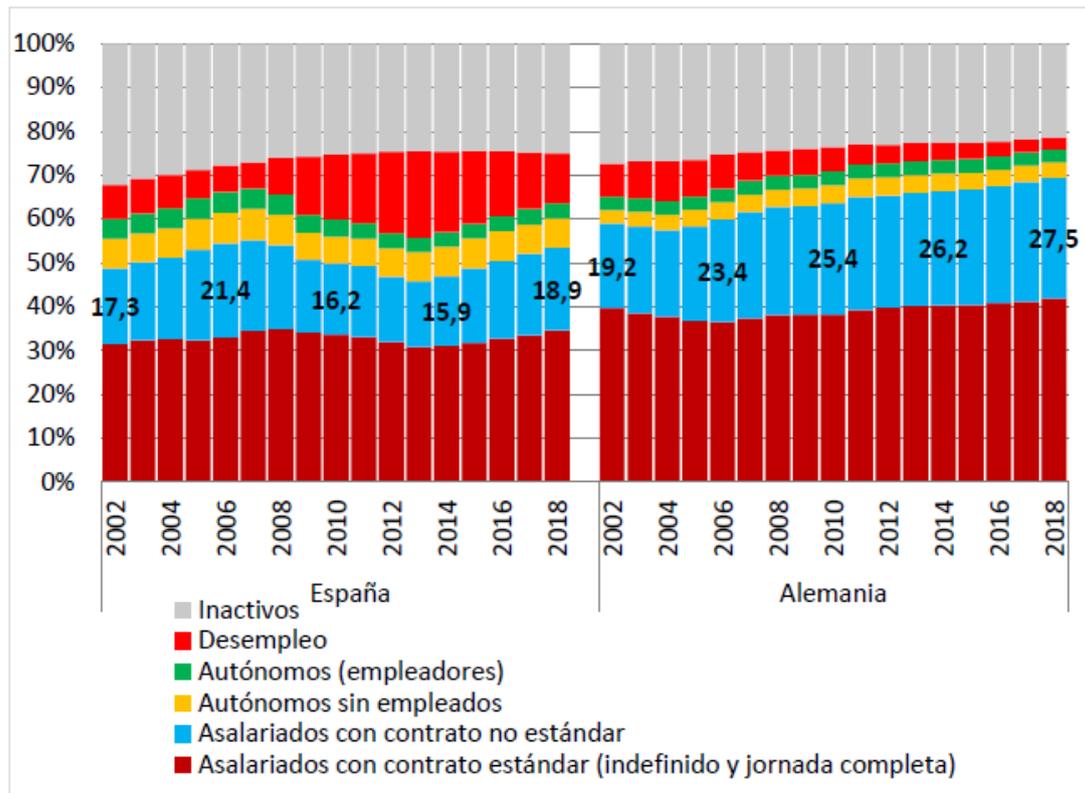
#### **4. Segmentación laboral en Alemania y España**

##### *4.1. Estructura del empleo*

En este primer subapartado vamos a ver una primera imagen de la estructura del empleo en ambos países, analizando la población en edad de trabajar (15-64 años) y diferenciando también por género.

Observando los siguientes gráficos (4.1, 4.2 y 4.3), se puede comprobar que: a) Alemania tiene un mayor peso del empleo estándar que España y un menor peso del segmento secundario, aunque el empleo atípico es mayor; b) a lo largo de todo el periodo el empleo estándar se mantiene más o menos constante en ambos países y el descenso de la inactividad va dirigido en mayor proporción al segmento secundario; c) en Alemania, el empleo atípico crece a lo largo de todo el periodo, explicado, sobre todo, por el aumento del peso de las mujeres en la población activa; d) en España, la evolución del empleo atípico va más acorde al ciclo económico y las variaciones en el desempleo son mayores; y e) en ambos países existe una brecha importante entre hombres y mujeres, pero en Alemania es muy superior.

Gráfico 4.1. Estructura del empleo en España y Alemania (2002-2018)



Fuente: Elaboración propia a partir del INE para España y de Destatis para Alemania.

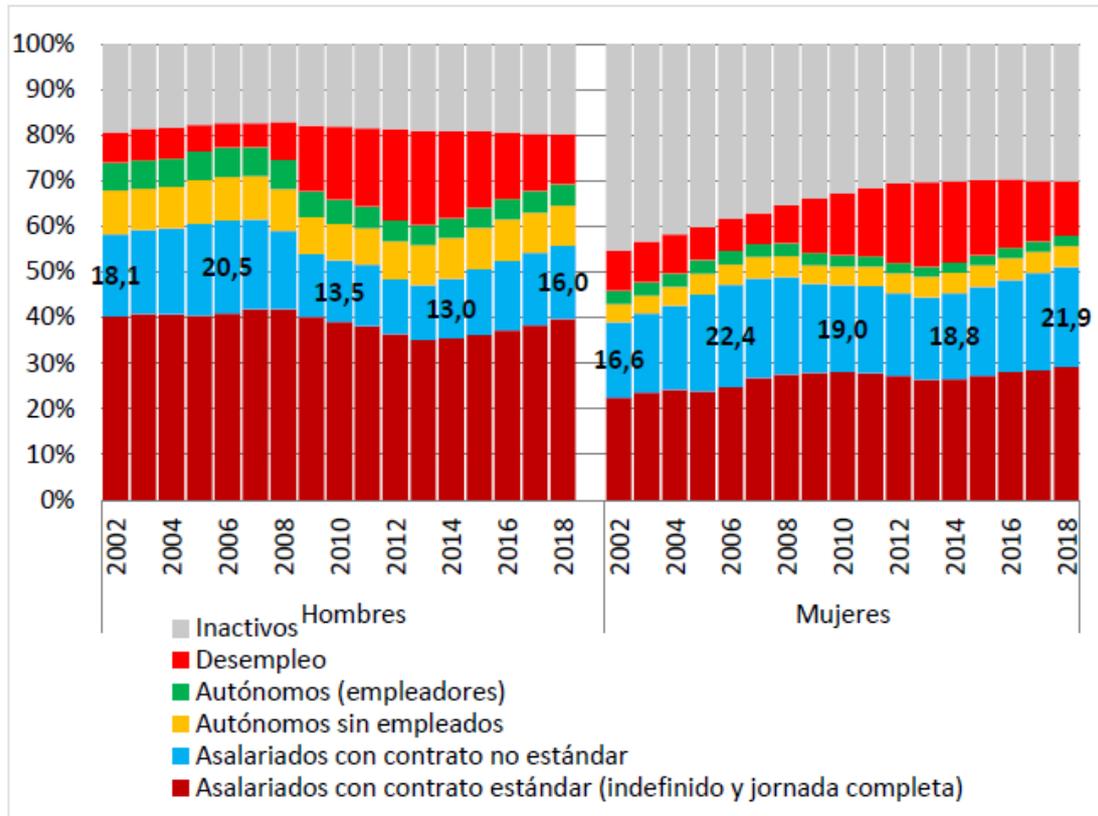
A partir del gráfico 4.1 podemos ratificar las observaciones hechas anteriormente.

El peso del empleo estándar en Alemania suele estar alrededor del 40% (41,9% en 2018) y en España suele ser algo superior al 30% (34,5% en 2018) y el peso del segmento secundario es menor en Alemania frente a España (en 2018, 33,7% frente a 37%, respectivamente), pero el peso del empleo atípico es mayor en Alemania, debido a las diferencias existentes en inactividad y desempleo.

En ambos países ha aumentado el peso del segmento secundario, en España ha pasado de ser el 31,8% en 2002 al 37% antes mencionado; mientras que en Alemania ha pasado del 29,7% al 33,7%. Este aumento se ha dado a la vez que se ha dado una disminución de la inactividad en ambos países.

Pasamos a continuación al análisis del gráfico 4.2, con el desglose para España diferenciando por género.

Gráfico 4.2. Estructura del empleo en España por género (2002-2018)



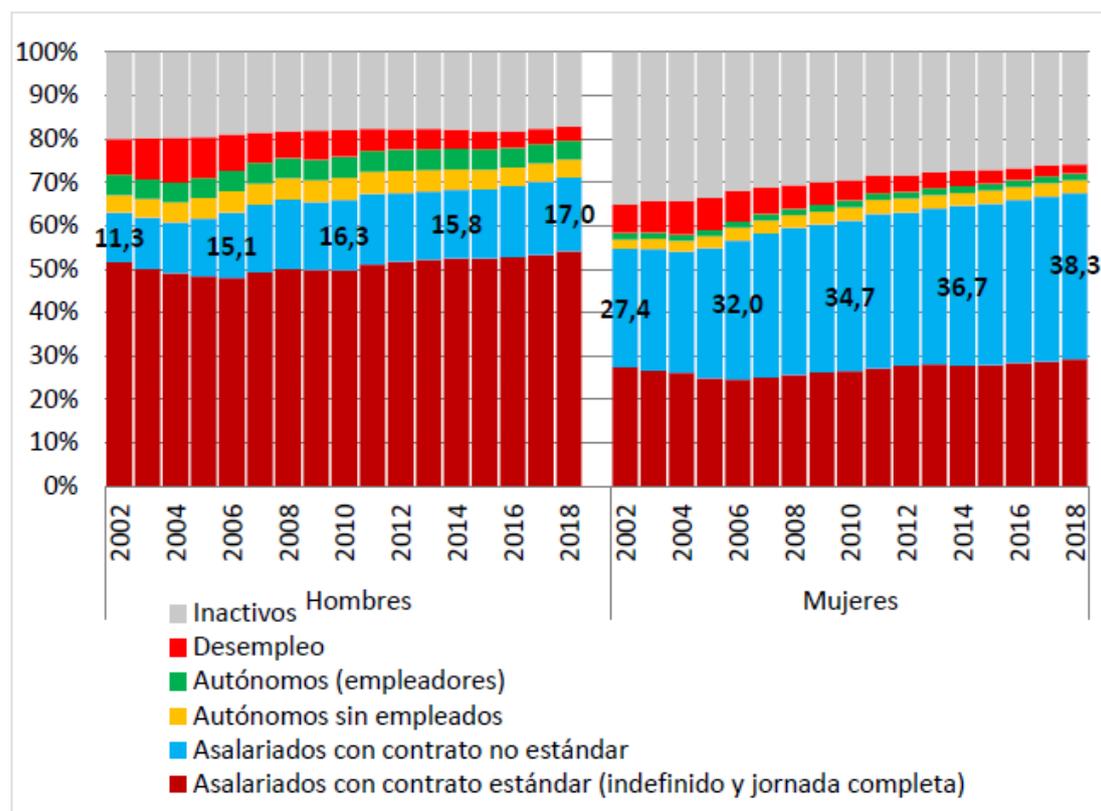
Fuente: Elaboración propia a partir del INE.

Lo primero que llama la atención es la diferencia en la inactividad (20% en hombres y 30% en mujeres en 2018) y su evolución (que se mantiene en hombres mientras que en las mujeres ha disminuido 15 puntos), algo que hay que tener muy en cuenta a la hora de analizar el resto de los pesos de los diferentes aspectos que aquí se exponen.

A lo largo del periodo, el empleo estándar supone en torno al 40% para los hombres, mientras que en las mujeres es menos del 30%. Por otro lado, en 2018, el segmento secundario en hombres tiene un peso del 35,8% de la población en edad de trabajar y en las mujeres es del 38,4%.

Finalmente, se realiza el mismo análisis para el caso alemán en el gráfico 4.3, destacando aún más las diferencias por género.

Gráfico 4.3. Estructura del empleo en Alemania por género (2002-2018)



Fuente: Elaboración propia a partir de Destatis.

En este caso, el empleo estándar supone más del 50% para los hombres, mientras que para las mujeres es similar al de España, con un 29,3% en 2018; sin embargo, las asalariadas con un contrato atípico son muy superiores y no han dejado de crecer en todo el periodo, pasando de ser el 27,4% de la población en edad de trabajar al 38,3%.

#### 4.2. Desempleo

En la tabla 4.1, podemos ver la tasa de desempleo para 21 países pertenecientes a la OCDE, ordenados según la tasa de desempleo en el año 2018, de mayor a menor<sup>7</sup>. Esta tabla, así como las siguientes tablas de este apartado (4.2, 4.3, 4.4 y 4.5), tienen dos propósitos: poner en perspectiva internacional a España y Alemania y poder ver las distintas dinámicas existentes a lo largo de estas últimas dos décadas entre los distintos países.

<sup>7</sup> Esta clasificación de mayor a menor en el año 2018 es la que se realizará también en el resto de las tablas de este apartado.

Destacan los cinco países mediterráneos por la parte alta de la tabla y, en conjunto, habiendo empeorado su situación respecto del año 2000 (salvo Francia). Por otro lado, tanto LMEs como CMEs tienen tasas de desempleo que podríamos considerar bajas.

Tabla 4.1. Tasa de desempleo por países, 15-64 años

<b>Países</b>	<b>2000</b>	<b>Pico en la crisis*</b>	<b>2018</b>
<i>Grecia</i>	11,6	27,7	19,5
<b>España</b>	<b>13,9</b>	<b>26,2</b>	<b>15,4</b>
<i>Italia</i>	10,6	12,9	10,8
<i>Francia</i>	10,1	10,1	8,8
<i>Finlandia</i>	9,8	9,5	7,5
<i>Portugal</i>	4,2	17,0	7,3
<i>Suecia</i>	5,9	8,7	6,5
<i>Irlanda</i>	5,0	16,1	6,2
<i>Bélgica</i>	7,0	8,6	6,0
<i>Canadá</i>	6,9	8,4	5,9
<i>Australia</i>	6,4	6,2	5,5
<i>Dinamarca</i>	4,6	7,7	4,9
<i>Austria</i>	3,5	6,1	4,9
<i>Suiza</i>	2,7	5,1	4,9
<i>Nueva Zelanda</i>	6,2	7,2	4,5
<i>Reino Unido</i>	5,4	8,0	4,3
<i>Noruega</i>	3,5	4,9	4,0
<i>Estados Unidos</i>	4,0	9,8	3,9
<i>Países Bajos</i>	3,1	7,5	3,8
<b>Alemania</b>	<b>7,8</b>	<b>11,3</b>	<b>3,5</b>
<i>Islandia</i>	2,3	7,7	2,8

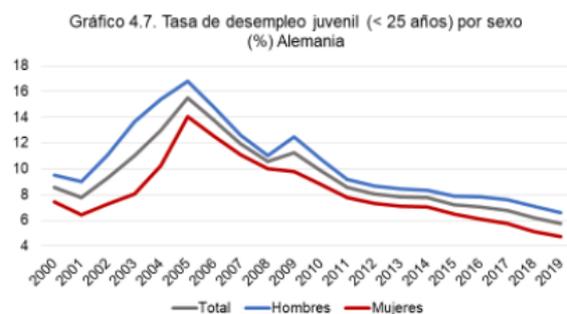
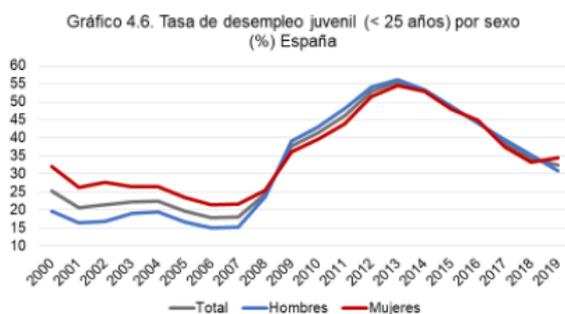
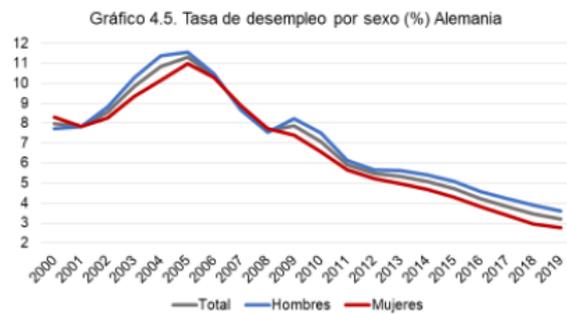
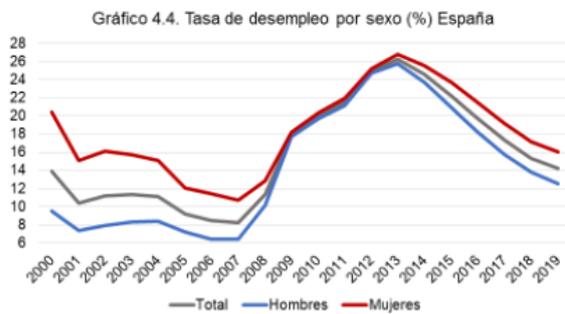
Fuente: Elaboración propia a partir de OCDE.

Notas: rojo: aumento respecto del año 2000; verde: disminución respecto del año 2000. \*2005: Alemania; 2009: Canadá; 2010: Suecia, EEUU, Islandia; 2011: Dinamarca; 2012: Irlanda, Nueva Zelanda, Reino Unido; 2013: Grecia, España, Portugal; 2014: Italia, Bélgica, Australia, Países Bajos; 2015: Francia, Finlandia; 2016: Austria, Suiza, Noruega.

Para ver con más detalle la evolución en España y Alemania y cómo afecta a distintos grupos sociales, tenemos los siguientes cuatro gráficos, donde se desagrega la tasa de desempleo entre hombres y mujeres y se analiza también para la población menor de 25 años. En ellos se puede observar que ambas tasas siguen tendencias diferentes, en España cae hasta el año 2007, con un gran aumento en los años de crisis y vuelve a caer desde el año 2013, por otro lado, en Alemania sube hasta el año 2005 y luego cae durante todo el periodo, salvo por un breve repunte en el año 2009.

La tendencia es prácticamente la misma en cada país para la población joven, siendo en ambos más alta, pero destacando España, donde la tasa de desempleo juvenil duplica la tasa de desempleo total.

En el caso de las diferencias por género, en España las mujeres tienen una tasa de desempleo mayor que los hombres; esta brecha se reduce durante la crisis, pero aumenta de nuevo al crearse empleo. Por otro lado, en Alemania, el desempleo afecta más a hombres que a mujeres.



Fuente: Elaboración propia a partir de Eurostat.

### 4.3. *Autónomos sin empleados*

En relación con el autoempleo, se analizan los autónomos sin empleados, que son los que en la literatura se analizan como parte de las formas de empleo no estándar, estando asociado, de manera general, a menores ingresos y una menor cobertura sanitaria y de pensiones (Hipp, Bernhardt y Allmendinger, 2015).

Para el conjunto de países aquí representados, España también destaca por estar en la parte alta de la tabla, mientras que Alemania se vuelve a situar en la parte baja. Generalmente, los CMEs tienen una menor incidencia de este tipo de empleo, mientras

que los dos países representantes de los LMEs (Irlanda y Reino Unido) se sitúan en la parte media-alta.

En este caso no parece que exista una tendencia clara en uno u otro sentido entre los distintos tipos de países, sino que este tipo de empleo permanece más o menos estable en el tiempo, ya que las variaciones (salvo alguna excepción) no son muy considerables.

Tabla 4.2. Incidencia de autónomos sin empleados por países, 15-64 años (% empleo total)

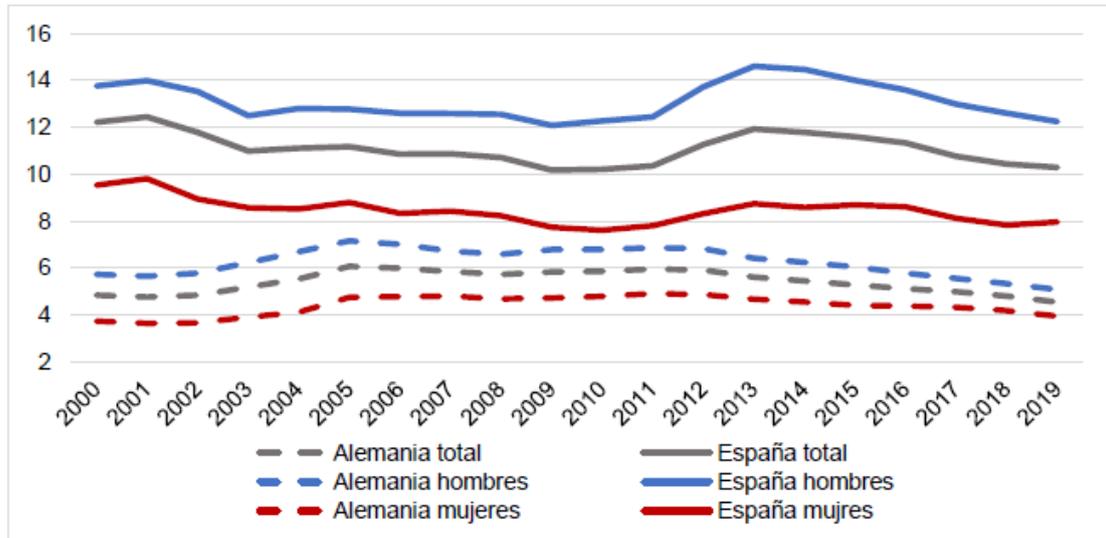
<b>Países</b>	<b>2000</b>	<b>2009</b>	<b>2018</b>
<i>Grecia</i>	23,5	20,6	21,6
<i>Italia</i>	11,1	16,1	14,9
<i>Reino Unido</i>	8,3	10,1	11,9
<i>Países Bajos</i>	6,9	9,7	11,5
<b>España</b>	<b>12,2</b>	<b>10,2</b>	<b>10,4</b>
<i>Bélgica</i>	9,1	8,8	8,9
<i>Irlanda</i>	10,9	10,3	8,8
<i>Portugal</i>	14,2	13,4	8,6
<i>Finlandia</i>	8,4	8,5	8,2
<i>Islandia</i>	9,7	7,3	7,3
<i>Francia</i>	5,7	5,7	6,8
<i>Suiza</i>	7,1	6,6	6,2
<i>Austria</i>	5,6	6,5	5,9
<i>Suecia</i>	5,9	5,9	5,1
<b>Alemania</b>	<b>4,8</b>	<b>5,8</b>	<b>4,8</b>
<i>Noruega</i>	5,2	5,2	4,3
<i>Dinamarca</i>	3,8	4,8	4,1

Fuente: Elaboración propia a partir de Eurostat.

Nota: rojo: aumento respecto del año 2000; verde: disminución respecto del año 2000.

En el caso de España y Alemania, pudiendo ver la serie de los últimos veinte años, podemos afirmar que el último punto señalado anteriormente se cumple para estos dos países, ya que la volatilidad de la serie no es muy alta, fluctuando en ambos países en apenas dos puntos porcentuales, aunque sí parece seguir una tendencia acorde al ciclo económico.

Gráfico 4.8. Incidencia de autónomos sin empleados en España y Alemania, por sexo (% empleo)



Fuente: Elaboración propia a partir de Eurostat.

Por último, en ambos países son los hombres los que tienen una incidencia mayor de este tipo de empleo, aunque la diferencia es mayor en España que en Alemania. En el caso de los jóvenes, en esta ocasión no se ha mostrado su evolución debido a que no existían diferencias destacables y su importancia era muy pequeña.

#### 4.4. Empleo temporal

Respecto a la temporalidad, España destaca por una alta incidencia de este tipo de contratos, al igual que la mayoría de los países mediterráneos, mientras que Alemania se sitúa en la mitad de la tabla.

Tabla 4.3. Incidencia del empleo temporal por países (% empleados)

<b>Países</b>	<b>2000</b>	<b>2009</b>	<b>2018</b>
<b>España</b>	<b>32,2</b>	<b>25,2</b>	<b>26,8</b>
Portugal	19,9	22,0	22,0
Países Bajos	13,7	18,3	21,5
Italia	10,1	12,5	17,0
Francia	15,4	14,5	16,8
Suecia	15,2	15,3	16,5
Finlandia	16,5	14,6	16,5
Canadá	12,5	12,5	13,3
Suiza	11,5	13,3	13,1
<b>Alemania</b>	<b>12,7</b>	<b>14,5</b>	<b>12,6</b>
Grecia	13,5	12,3	11,3
Dinamarca	9,7	8,7	11,2
Bélgica	9,1	8,2	10,8
Irlanda	6,0	8,8	10,0
Austria	7,9	9,1	9,1
Noruega	9,3	8,2	8,4
Reino Unido	7,0	5,6	5,6
Australia	4,8*	5,5	5,3**

Fuente: Elaboración propia a partir de OCDE.

Notas: \*Año 2001; \*\*Año 2017. Rojo: aumento respecto del año 2000; verde: disminución respecto del año 2000.

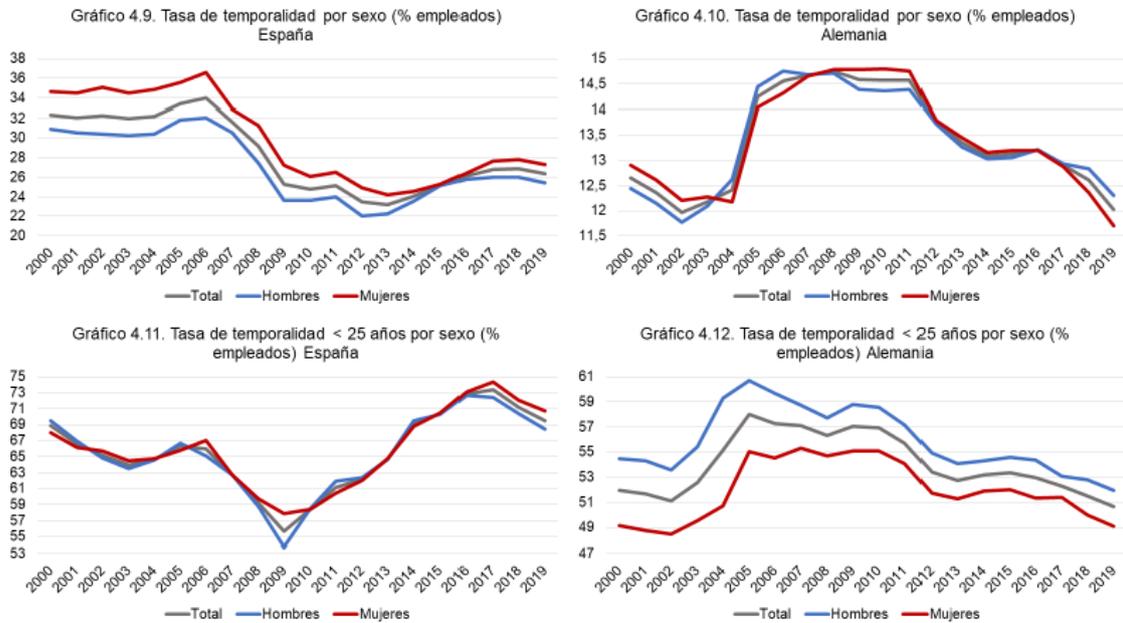
De manera general, la situación empeora a lo largo del periodo, ya que apenas cinco países ven disminuida la incidencia de la temporalidad desde el año 2000, habiendo países donde la subida es considerable (Países Bajos, Italia e Irlanda).

Respecto a España, esa disminución no ha hecho que deje de estar en primer lugar, ya que venía de tener tasas de temporalidad muy altas desde principios de los noventa (Toharia, 2002). La disminución de la temporalidad sucedió con la llegada de la crisis, ya que el ajuste en el empleo se concentró en aquellas personas con contratos temporales, mientras que su aumento tuvo lugar con la reanudación del crecimiento y de la creación de empleo, existiendo un *trade-off* entre desempleo y temporalidad.

En el caso de Alemania, como se puede ver en los gráficos siguientes, realmente la tendencia no ha sido a la baja en todo el periodo, sino que se produjo un aumento muy rápido en el periodo 2004-2006, seguido de un periodo estable hasta 2011 y una posterior caída hasta la actualidad.

Respecto a la población joven, podemos ver que, tanto para España como para Alemania, es mucho mayor que la tasa de temporalidad para el total de la población entre 15 y 64 años. En España, la tasa de temporalidad juvenil duplica a la tasa de temporalidad total, mientras que en el caso de Alemania es hasta cuatro veces mayor.

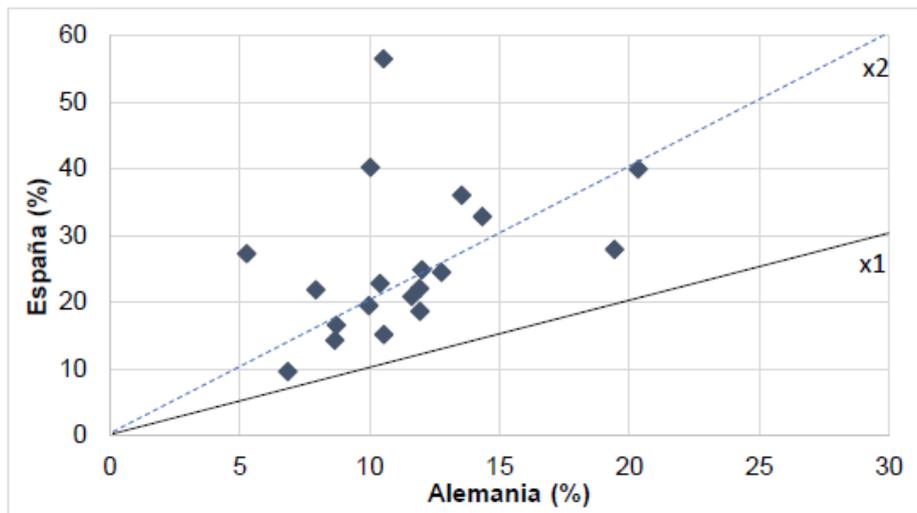
Por último, en lo que respecta a la diferencia entre hombres y mujeres, en España sí parece existir, de manera general, una mayor incidencia del empleo temporal en las mujeres, no siendo así en el caso de Alemania.



Fuente: Elaboración propia a partir de Eurostat.

Además del análisis realizado anteriormente, se ha realizado el gráfico 4.13, en el que cada punto representa el mismo sector en ambos países en 2019, con el objetivo de comprobar el comportamiento de la temporalidad por sectores. Podría pensarse que la diferencia en la incidencia de la temporalidad entre España y Alemania puede explicarse por diferencias en la estructura productiva, pero lo que observamos en el gráfico es que esta idea sería solo parcialmente válida, ya que, de manera general, España tiene el doble de temporalidad que Alemania, siendo superior en todos los sectores.

Gráfico 4.13. Tasa de temporalidad por sectores (NACE Rev. 2) en España y Alemania, 2019 (% empleados)



Fuente: Elaboración propia a partir de Eurostat.

#### 4.5. Empleo a tiempo parcial

El último de los aspectos que vamos a analizar es el del empleo a tiempo parcial, para el cual analizamos su incidencia en el empleo total<sup>8</sup>.

---

<sup>8</sup> En nuestro caso, por espacio, analizamos sólo la incidencia total, aunque también se podría analizar la involuntariedad de este tipo de empleo, para el cual se encuentran diferencias notables. Es importante destacar que la voluntariedad tiene “trampa”, puesto que el hecho de que gran parte de las mujeres “elijan” un trabajo a tiempo parcial es debido a que tienen que compaginar el empleo con cuidados a niños, discapacitados u otros familiares. Esa elección es dudosa, especialmente desde un punto de vista estructural, que pueda considerarse siempre voluntaria. Según datos de Eurostat, en Alemania, en 2019, el 47,2% de las mujeres argumentaba este tipo de responsabilidades, frente al 11,2% de los hombres. En el caso de España el dato es menor, debido a que la mayoría es involuntario, en mujeres es del 21,1% y en hombres del 11%. Es por este motivo por el que se escoge la incidencia total de la parcialidad.

Tabla 4.4. Incidencia del empleo a tiempo parcial por países (% empleo)

<b>Países</b>	<b>2000</b>	<b>2009</b>	<b>2018</b>
<i>Países Bajos</i>	41,0	47,0	50,1
<i>Suiza</i>	29,3	33,6	37,4
<i>Austria</i>	16,7	23,9	27,3
<b>Alemania</b>	<b>19,1</b>	<b>25,3</b>	<b>26,8</b>
<i>Noruega</i>	25,6	27,7	25,7
<i>Reino Unido</i>	24,3	24,9	24,6
<i>Bélgica</i>	17,4	23,2	24,5
<i>Dinamarca</i>	21,4	24,6	23,9
<i>Suecia</i>	21,3	26,0	22,6
<i>Islandia</i>	27,5	22,9	21,5
<i>Irlanda</i>	16,6	21,4	19,5
<i>Italia</i>	8,7	14,1	18,4
<i>Francia</i>	16,8	17,2	18,0
<i>Finlandia</i>	11,8	13,3	15,1
<b>España</b>	<b>8,0</b>	<b>12,4</b>	<b>14,5</b>
<i>Grecia</i>	4,4	5,9	9,1
<i>Portugal</i>	8,1	8,5	8,1

Fuente: Elaboración propia a partir de Eurostat.

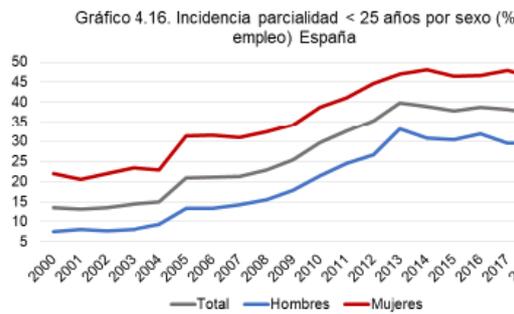
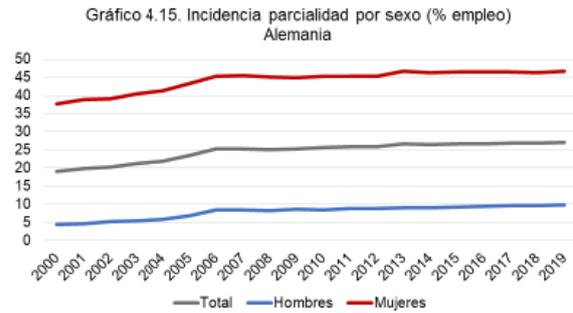
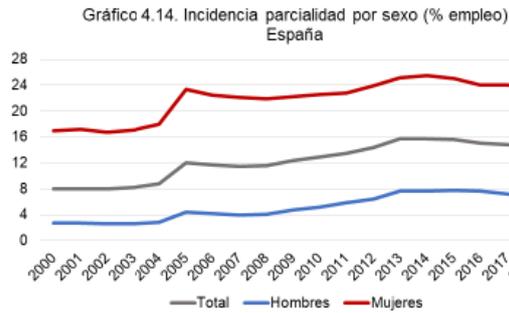
Nota: rojo: aumento respecto del año 2000; verde: disminución respecto del año 2000.

En el caso de la incidencia del empleo a tiempo parcial, se puede afirmar que es una modalidad de empleo atípico que aumenta en todos los países (salvo Islandia), sin importar su ciclo económico o su variedad institucional.

Ahora bien, existen diferencias en la incidencia de este tipo de empleo, ya que es en los países de Europa Central donde mayores tasas existen, mientras que los países que en esta ocasión se sitúan en la parte baja de la tabla son, en su mayoría, los países mediterráneos. Esta es la primera ocasión en la que Alemania se sitúa entre los países con una alta incidencia y España entre los países con una incidencia menor.

También existen diferencias en cuanto al grado de aumento en los distintos países: aumentando en torno a 10 puntos porcentuales en los países de Europa Central, duplicándose en el caso de algunos mediterráneos (Italia, España y Grecia) o creciendo 2-3 puntos porcentuales en los países nórdicos y los LMEs.

En el caso de España y Alemania, como podemos ver en los cuatro gráficos siguientes, la tendencia es al alza a lo largo del periodo en cualquiera de las series analizadas.



Fuente: Elaboración propia a partir de Eurostat.

Por otro lado, en todos los casos las mujeres sufren, de manera estructural, una mayor incidencia del empleo a tiempo parcial, algo que no siempre ocurriría con otras formas atípicas de empleo o con el desempleo.

Llama mucho la atención el caso de Alemania, donde la diferencia entre hombres y mujeres es de 40 puntos porcentuales: solo un 10% de los hombres tiene un contrato a tiempo parcial, mientras que casi una de cada dos mujeres tiene este tipo de empleo. Por tanto, esta variable es la que explica la enorme brecha encontrada en el gráfico 4.3. La diferencia entre hombres y mujeres es menor en ambos países cuando analizamos a la población menor de 25 años, además, para el caso alemán, la incidencia del empleo a tiempo parcial en la población joven es menor (aunque esto es debido a la disminución de la incidencia en mujeres jóvenes, ya que en hombres jóvenes es mayor).

El resumen de los principales rasgos distintivos en la estructura del empleo en España y Alemania que se han presentado en este apartado se realizará más adelante junto al análisis de resultados (apartado 6).

## **5. Flexibilización laboral en Alemania y España**

### *5.1. Trayectorias de flexibilización en ambos países*

El contexto de fuerte coordinación en las relaciones industriales existente en Alemania hasta mediados de los noventa proporcionó un buen desempeño económico, sobre todo en el sector manufacturero (Eichhorst y Marx, 2009), generando una situación de empleo estable y duradero. Esta estabilidad en el empleo se basaba en el modelo laboral conocido como *Normalarbeitsverhältnis*, que vendría a significar “relación laboral estándar”, que ofrecía empleos a tiempo completo e indefinidos (Franz & Kuemmerling, 2014). Si bien esto no era así fuera del núcleo de las manufacturas, ya que en el sector servicios la negociación colectiva era más débil y la densidad sindical era menor (Müller y Schulten, 2019).

Durante el periodo 1980-1990 se dieron un conjunto de circunstancias que afectaron al mercado de trabajo, entre otras, la intensificación de la competencia internacional (Müller y Schulten, 2019) y el crecimiento del empleo en el sector servicios (Franz & Kuemmerling, 2014). Para hacer frente a estos cambios, se llevó a cabo lo que en la literatura se conoce como flexibilización en el margen, preservando la protección del empleo estándar y desregulando las formas atípicas de empleo (Eichhorst y Marx, 2009). Además, las compañías del sector de las manufacturas externalizaron actividades que antes se llevaban a cabo dentro de la empresa (cafeterías o limpieza), donde las subcontratas pueden hacer uso de trabajadores a través de agencias de empleo temporal (Thelen, 2014). En este periodo de tiempo, comenzó a hacerse cada vez más frecuente el empleo a tiempo parcial, sobre todo en áreas del sector servicios, empleando especialmente a mujeres.

Después del cambio de gobierno en 1998 y de ciertas presiones de sectores de la sociedad civil, se revirtieron algunas cuestiones anteriores, limitando los minijobs como segundo empleo (Thelen, 2014) o restringiendo las razones por las que se podía firmar un contrato temporal (Eichhorst y Tobsch, 2013), pero, a partir de 2002, se comienzan a aplicar las reformas Hartz, volviendo a incidir en la flexibilización laboral como estrategia de política laboral.

Por otro lado, en España, en lo que a regulación laboral se refiere, antes del 2000 se pueden diferenciar dos etapas distintas (Toharia, 2002): una primera, 1984-1992, con un

gran crecimiento del empleo temporal; y una segunda, con la estabilización de la temporalidad alrededor de un tercio de la población asalariada.

La primera etapa comienza con la reforma laboral de 1984, marcando el comienzo del ascenso de la contratación temporal en España<sup>9</sup> (Muñoz de Bustillo y Esteve, 2017), debido a la flexibilización que se le da a su uso por parte de los empleadores. Esto supuso un incremento desde el 15% de temporalidad sobre la población asalariada en 1987 hasta más del 33% en 1992 (según datos de Eurostat). Por otro lado, desde 1992, visto el problema que existía en España con la temporalidad, se llevaron a cabo regulaciones que intentaron limitarla, haciendo más favorable la contratación indefinida, flexibilizando este tipo de contratación en 1994 y 1997. Estas reformas, que ya empezaron a afectar a lo que se considera los *insiders*, sin embargo, no disminuyeron la temporalidad, por lo que en el año 2000 se mantenía en un tercio de la población asalariada.

Para el periodo de análisis en el que se encuadra este trabajo se analizan, de manera más exhaustiva, las distintas reformas de ambos países, para las cuales podemos ver un resumen de las principales medidas llevadas a cabo en el cuadro 5.1.

El proceso de liberalización de Alemania que hemos visto anteriormente es catalogado según Thelen (2014) como dualización a través de *deriva*, según el cual su variedad institucional no varía y no existe un ataque directo a las instituciones tradicionales, como sí ocurre en el caso de la desregulación de los países anglosajones, pero el grado de *solidaridad* de la economía disminuye, dualizando (o segmentalizando) el mercado de trabajo. Este tipo de liberalización es también la que vemos con las reformas Hartz, mientras se mantiene la protección del empleo estándar, centrado en el núcleo de las manufacturas, las reformas Hartz profundizaron aún más en la flexibilización de las formas atípicas de empleo (Palier y Thelen, 2008).

En general, la desregulación estos años tomó la forma de incentivos al empleo temporal, al empleo a tiempo parcial y al autoempleo, con la intención de disminuir el desempleo e integrar a aquellos que estaban desempleados rápidamente en el mercado laboral, alejándose de medidas a largo plazo y centrándose en medidas más cortoplacistas (Thelen, 2014). Las medidas más conocidas son las referidas a los *minijobs*, empleos a tiempo parcial, de bajos salarios y que están cubiertos parcialmente por la

---

<sup>9</sup> Aunque los datos disponibles son desde 1987.

seguridad social. También, en las reformas Hartz I, se relajaron restricciones en las actividades de las PSAs y del uso de los contratos temporales y, en las reformas Hartz II, hubo una fuerte expansión de subsidios para el autoempleo.

Cuadro 5.1. Principales medidas de reforma laboral en Alemania y España

Alemania	España
<p>Hartz I</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Liberalización actividades agencias de empleo temporal (PSA por sus siglas en inglés), eliminando restricciones al número de renovaciones y aumentando la duración máxima acumulada de 12 a 24 meses y luego sin límite (excepciones en metalurgia).</li> <li>▪ Aumento duración máxima contratos temporales sucesivos, de 24 a 36 meses.</li> </ul>	<p>Reforma laboral 2010</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Disminución de los días de preaviso para la extinción del contrato, de 30 a 15 días.</li> <li>▪ Empresas de trabajo temporal (ETT): supresión de restricciones donde su uso es legal y aumento duración máxima.</li> <li>▪ <i>Contrato para el fomento de la contratación indefinida</i>. Dirigido a jóvenes, mujeres, mayores de 45 años, personas con discapacidad y desempleados.</li> </ul>
<p>Hartz II</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Fomento del autoempleo a personas desempleadas ("Me Inc.").</li> <li>▪ Minijobs: aumento dotación mensual a 400€ (450€ en 2013), eliminación techo de 15 horas semanales, se permite como segundo empleo.</li> <li>▪ Creación midijobs, empleos a tiempo parcial de mayor duración y salario.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Medidas para favorecer flexibilidad interna en la empresa (movilidad geográfica, modificación en las condiciones de trabajo...).</li> <li>▪ Cambios para facilitar suspensión del contrato o reducción de jornada por causas económicas, técnicas, organizativas o de producción.</li> </ul>
<p>Hartz III</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Reestructuración de los servicios públicos de empleo.</li> </ul>	<p>Reforma laboral 2012</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Disminución de la indemnización por despido improcedente, de 45 días/año (máx. 42 meses) a 33 días/año (máx. 24 meses).</li> </ul>
<p>Hartz IV</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Complemento salarial (<i>in-work benefit</i>) para bajos ingresos que sustituye al antiguo sistema de subsidios alemán, reemplazando al seguro de desempleo y la asistencia social.</li> <li>▪ Incluye sanciones si no se acepta un empleo sin suficientes motivos (reciben 30% menos durante tres meses).</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Prioridad de los convenios de empresa frente a los del sector.</li> <li>▪ <i>Contrato de trabajo por tiempo indefinido de apoyo a los emprendedores</i>.</li> <li>▪ Medidas para favorecer la flexibilidad interna (movilidad funcional y geográfica, cambios en las condiciones de trabajo...).</li> <li>▪ Se permite la realización de horas extra en los empleos a tiempo parcial.</li> </ul>

Fuentes: García-Serrano y Malo (2013); Eichhorst y Marx (2009); Eichhorst y Tobsch (2013); Muñoz de Bustillo y Esteve (2017); Palier y Thelen (2008); Real Decreto-ley 10/2010; Real Decreto-ley 3/2012.

Por otro lado, España, con las reformas de 2010 y 2012, en un contexto de crisis económica y creciente desempleo, llegaron más lejos flexibilizando el empleo indefinido (aunque también se llevó a cabo cierta flexibilización en el margen).

Entre los objetivos principales de ambas reformas en España se encontraba el de disminuir la dualidad que caracteriza al mercado laboral español. Para ello, en la reforma de 2010, se aplicaron medidas encaminadas a promover el uso de los contratos indefinidos (destacando el *contrato para el fomento de la contratación indefinida*, ampliando colectivos que se podían beneficiar del mismo) e incrementar la flexibilidad interna de las empresas. Por otra parte, a pesar de que se persigue restringir el uso injustificado de las distintas modalidades temporales de contratación, también se persigue mejorar los mecanismos de intermediación laboral mediante la regulación de las ETTs, ampliando las actividades que pueden desarrollar estas agencias.

En el caso de la reforma laboral de 2012, se busca un “equilibrio entre la regulación de la contratación indefinida y la temporal” (RDL 3/2012, p. 6), siguiendo la misma racionalidad que la reforma laboral anterior (García-Serrano y Malo, 2013). Así pues, para fomentar la contratación indefinida, se llevan a cabo medidas de fomento del empleo a tiempo parcial y el teletrabajo, medidas de flexibilización interna (destacando la descentralización de la negociación colectiva, que ya se hizo en la reforma anterior, pero de manera más tímida que en la de 2012) y la medida más conocida, que fue la de disminuir la indemnización por despido improcedente, que, según la propia reforma, “constituye un elemento que acentúa demasiado la brecha existente entre el coste de la extinción del contrato temporal y el indefinido [por lo que es] necesario para reducir la dualidad laboral” (RDL 3/2012, p. 10).

En definitiva, ambos países llevaron a cabo las reformas en un contexto de creciente desempleo, Alemania en los años 2002-2005 y España en los años 2010-2012. El objetivo principal de las reformas alemanas era disminuir el desempleo, mientras que en España el principal objetivo era reducir el empleo temporal, así como la creación de empleo. Para ello, la estrategia de ambos países fue la flexibilización laboral, pero mediante vías distintas, Alemania continuó con la flexibilización en el margen, mientras que, España, con un mercado laboral fuertemente segmentado, adoptó medidas encaminadas a disminuir el empleo temporal y favorecer el uso de contratos indefinidos mediante la flexibilización en el núcleo (lo que la literatura ortodoxa denomina los *insiders*).

De manera más concreta, el siguiente subapartado recoge cómo se materializaron dichas reformas en el índice de protección del empleo (EPL por sus siglas en inglés). Este índice nos servirá como indicador de la intensidad y evolución de la flexibilización laboral

en ambos países, entendiendo que la menor protección es reflejo de una mayor flexibilización.

## 5.2. Índice de protección del empleo

El índice de protección del empleo no es perfecto, puesto que no recoge todas las medidas aplicadas o recoge de manera parcial algunos aspectos. Además, nos permite hablar del empleo indefinido y del temporal, lo que nos será útil para el caso que nos ocupa, pero no así de la parcialidad, que se vería afectada por cambios en ambos indicadores. Por último, la comparación entre ambos indicadores no se puede hacer dentro del mismo país, puesto que el EPL trabajadores regulares y el EPL trabajadores temporales no tienen en cuenta los mismos aspectos, pero sí se puede comparar el mismo indicador país a país. Sin embargo, a pesar de estas y otras limitaciones, es el índice más usado y completo para medir la protección del empleo y puede ser utilizado como indicador de flexibilización laboral.

Realizamos primero un breve resumen internacional de la evolución de este indicador, con el objetivo de ver cómo se sitúan ambos países en el entorno internacional y poder ver similitudes y diferencias entre los distintos países.

Tabla 5.1. Índice de protección del empleo por países

Países	EPL trabajadores regulares			EPL trabajadores temporales		
	1985	2000	2019	1985	2000	2019
Australia	1,17	1,42	1,67	0,88	0,88	0,88
Canadá	0,59	0,59	0,59	0,25	0,25	0,25
Irlanda	1,27	1,27	1,23	0,25	0,25	0,63
Reino Unido	1,35	1,35	1,35	0,25	0,25	0,38
Estados Unidos	0,09	0,09	0,09	0,25	0,25	0,25
Promedio	0,89	0,94	0,99	0,38	0,38	0,48
Austria	2,67	2,67	2,29	1,31	1,31	1,31
Bélgica	1,64	1,64	2,07	4,50	2,25	2,06
<b>Alemania</b>	<b>2,50</b>	<b>2,60</b>	<b>2,60</b>	<b>5,00</b>	<b>2,00</b>	<b>1,38</b>
Países Bajos	3,48	3,30	3,61	1,38	0,94	1,19
Suiza	1,43	1,43	1,43	1,25	1,25	1,25
Promedio	2,34	2,33	2,40	2,69	1,55	1,44
Dinamarca	1,52	1,47	1,53	3,13	1,38	1,63
Finlandia	2,70	2,23	2,00	1,25	1,56	1,56
Noruega	2,33	2,33	2,33	3,13	3,00	2,63
Suecia	2,64	2,49	2,45	4,08	1,44	0,81
Promedio	2,30	2,13	2,08	2,90	1,85	1,66
Francia	2,77	2,58	2,56	2,56	3,13	3,00
Grecia	3,18	3,13	2,45	4,75	4,75	2,25
Italia	3,02	3,02	2,56	5,25	3,25	3,13
Portugal	5,00	4,58	3,14	3,38	2,81	1,94
<b>España</b>	<b>3,55</b>	<b>2,36</b>	<b>2,05</b>	<b>3,75</b>	<b>3,25</b>	<b>2,47</b>
Promedio	3,50	3,13	2,55	3,94	3,44	2,56

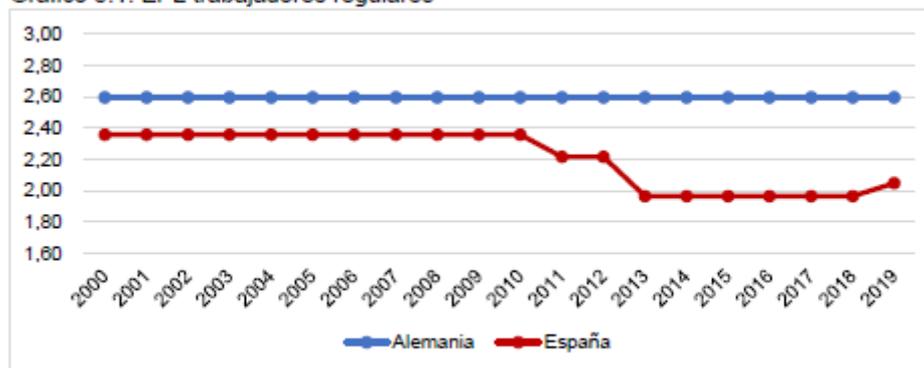
Fuente: Elaboración propia a partir de OCDE.

En la tabla 5.1 se pueden ver, divididos en grupos en función de su variedad de capitalismo (a su vez, se ha decidido diferenciar dentro de los CME entre nórdicos y centroeuropeos), las diferencias en lo que respecta a la protección del empleo. Por un lado, están los LME, con bajos niveles de protección, tanto para indefinidos como para temporales, mientras que en los CME la protección de los indefinidos es mayor, siendo similar a la de los MME, pero en los CME esta protección se mantenido, mientras que en los MME ha disminuido. En lo que respecta a la protección de los temporales, en los CME sí ha disminuido, al igual que en los MME, si bien en los MME aún mantienen una protección mayor en comparación al resto de países.

Tanto los casos de Alemania como de España parecen representativos de los distintos grupos en los que se les enmarca. En Alemania, la protección a los trabajadores indefinidos se ha mantenido, mientras que los temporales han sufrido un gran recorte en su protección. Por otro lado, en España se ha producido una disminución de la protección tanto para trabajadores indefinidos como para temporales. Esto se puede ver con más detalle en los gráficos 5.1 y 5.2, que presentan la evolución del EPL en el periodo 2000-2019.

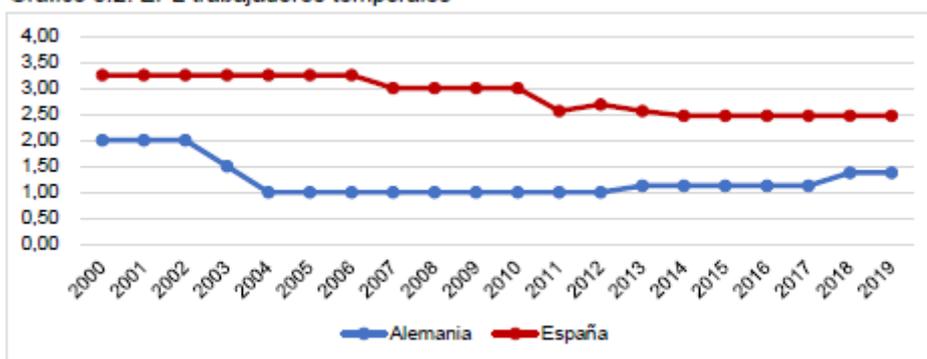
En ambos gráficos se ven recogidos algunos de los cambios regulatorios mencionados anteriormente, por ejemplo, en el gráfico 5.1, se puede ver la caída del indicador español en 2011, debido a la disminución de los días de preaviso para la extinción del contrato, o la disminución en 2013, debida, en gran medida, a la disminución de la indemnización por despido improcedente. En el gráfico 5.2 se ve el efecto de las reformas Hartz en Alemania, mientras que, en el caso de España, también se ven reflejados los cambios en cuanto a la regulación de las ETTs y de los contratos temporales.

Gráfico 5.1. EPL trabajadores regulares



Fuente: Elaboración propia a partir de OCDE.

Gráfico 5.2. EPL trabajadores temporales



Fuente: Elaboración propia a partir de OCDE.

Dentro de los subítems que componen cada índice, casi todos siguen la misma tendencia que el índice general, por ejemplo, dentro del EPL trabajadores regulares, para la mayoría de los subítems que componen dicho índice, Alemania tiene un valor mayor que España, salvo en el caso de las indemnizaciones por despido procedente, que en España se corresponden con 20 días/año (máx. 12 meses) y en Alemania no existe<sup>10</sup>. Del mismo modo, en el EPL trabajadores temporales no hay ningún subítem en el que Alemania tenga un valor superior a España. Esto es importante, puesto que nos indica que los aspectos recogidos en cada índice siguen la misma tendencia, con lo que no habría ningún factor que nos esté alterando de manera importante el índice EPL.

<sup>10</sup> Sin embargo, no es del todo cierto, puesto que puede haber indemnización si así está recogido en un convenio colectivo, así pues, este es un ejemplo donde el indicador EPL no recoge de manera fidedigna un hecho concreto (OCDE, 2019).

Por tanto, lo que tenemos es que la protección del empleo indefinido es mayor en Alemania que en España y que la protección del empleo temporal en Alemania es menor que en España. Por lo que, de existir una brecha en España en el nivel de protección de indefinidos y temporales, ésta debería ser considerada mayor en Alemania.

## 6. Resultados

Pasamos primero a responder las preguntas (1) y (2) que planteamos en el apartado 3, las cuales también nos ayudarán a comprobar nuestra idea principal, lo que haremos a continuación.

Respecto a la pregunta (1), ¿es la dinámica de la segmentación laboral común al conjunto de las economías desarrolladas con independencia de la variedad de capitalismo? En el cuadro 6.1 vienen recogidas las principales diferencias y dinámicas en relación a la segmentación laboral y a la regulación de la protección del empleo en los distintos países, diferenciando por su VdC.

Cuadro 6.1. Segmentación laboral y protección del empleo en diferentes VdC

	LME	CME	MME
<b>Desempleo</b>	Relativamente bajo	Relativamente bajo	Alto
<b>Autónomos sin empleados</b>	Medio-alto	Medio-bajo (excepción de Países Bajos)	Medio-alto (muy alto en Grecia)
<b>Temporalidad</b>	Relativamente baja	Variaciones entre países (alta en Países Bajos, Suecia o Finlandia y baja en Noruega o Austria)	Alta-muy alta
<b>Parcialidad</b>	Media-alta y creciendo	Alta-muy alta y creciendo	Baja pero creciendo
<b>EPL</b>	Bajo, tanto indefinidos como temporales	Estable en indefinidos. Bajo y disminuyendo en temporales	Disminuyendo, tanto en indefinidos como temporales (excepción de Francia)

Fuente: elaboración propia

Como se evidencia en el cuadro, no todos se comportan igual, incluso dentro de su VdC, pero, de manera general, destacan por los aspectos mostrados. A pesar de las diferencias, podríamos decir que hay un nexo común y es el aumento de la parcialidad, ya que solo hay un país (Islandia) que muestra un comportamiento diferente al resto.

Recordamos a continuación la pregunta (2): en el caso de España y Alemania, ¿cómo se ve reflejada esta segmentación? ¿qué similitudes y diferencias existen entre ambos países?

Si atendemos al gráfico 4.1, España tiene un peso del empleo atípico similar al de Alemania y un menor peso del empleo estándar, esto es debido al peso tan importante que tiene el desempleo en España, siendo en Alemania un problema menor. Así pues, los países destacan por tener diferentes patrones de segmentación, mientras que en España lo que hace que su mercado laboral esté fuertemente segmentado es la temporalidad, en Alemania la segmentación se debe al peso del empleo a tiempo parcial.

Por tanto, ambos países parecen encajar bien en la descripción del cuadro anterior, tanto en los datos de segmentación laboral como en los relativos a la regulación: España, con alto desempleo y temporalidad y desregulando ambos tipos de contratos; y Alemania, donde destaca el peso del empleo a tiempo parcial y una flexibilización enfocada en el empleo atípico, manteniendo la protección del empleo indefinido.

Concretamente, en España, a medida que se ha ido creando empleo a partir de 2013, la temporalidad ha seguido aumentando, creciendo así la segmentación laboral. Además, se le suma la creciente importancia del empleo a tiempo parcial, el cual, a pesar de no ser de los países en los que más incidencia tiene este tipo de empleo, ha crecido mucho.

Mientras, en Alemania, se ha dado un aumento de la segmentación laboral, mayoritariamente, vía aumento del empleo a tiempo parcial. Ciertamente, como vimos en el apartado 4, el desempleo disminuyó y la crisis apenas le afectó en términos de empleo, pero ello generó un aumento de las formas atípicas de empleo, sobre todo del empleo a tiempo parcial<sup>11</sup>, a través de los minijobs, lo que ha generado un fuerte aumento de los trabajadores pobres, según Eurostat, en el año 2005, el 4,8% (5,6% en mujeres) de los trabajadores estaba en riesgo de pobreza, mientras que en 2018 era del 9% (10,1% en mujeres).

---

<sup>11</sup> El autoempleo tuvo un comportamiento más procíclico, mientras que la temporalidad creció de golpe los primeros años tras las reformas, pero desde 2011 ha disminuido, por lo que es el empleo a tiempo parcial, en un sector servicios en crecimiento (Palier y Thelen, 2008), el que explica el crecimiento de la segmentación en Alemania.

Por último, los resultados del trabajo permiten comprobar nuestra idea principal, la cual, recordemos, era que *la flexibilización laboral, a partir de la disminución de la protección del empleo, no reduce la segmentación laboral*.

De acuerdo con lo planteado en el apartado 5, las estrategias de flexibilización laboral en los dos países han sido distintas. Alemania ha seguido un proceso de flexibilización del empleo temporal (como se ve recogido en el gráfico 5.2), el autoempleo y el empleo a tiempo parcial, mientras que el empleo indefinido no se ha visto muy afectado por dichas reformas, sobre todo en lo que se refiere a la protección del empleo, siendo uno de los países que mantiene un mayor nivel de protección de este tipo de contratos. Por otro lado, España ha seguido una estrategia de desregulación que ha afectado tanto a las formas atípicas de empleo como al empleo estándar y que tenía como objetivo reducir la brecha de la protección entre indefinidos y temporales.

En primer lugar, de acuerdo con la tesis *insider-outsider*, la segmentación laboral del mercado español tendría que haber ido reduciéndose, especialmente a partir de 2013, pero lo que ha ocurrido es que, a medida que se ha creado empleo, la segmentación ha aumentado, tanto por el aumento de la temporalidad como por el aumento del empleo a tiempo parcial. Por otro lado, en el caso de Alemania, con la flexibilización en el margen se han dado aumentos en las formas atípicas de empleo, que han hecho que, a pesar de disminuir el desempleo, haya aumentado la segmentación laboral. Así pues, ambos países presentan una clara dualización del mercado laboral, si bien con características distintas. Por tanto, la tesis *insider-outsider* queda en cuestión, debido a que la flexibilización laboral no estaría asociada en estos dos países a una disminución de la segmentación laboral.

En segundo lugar, en el caso concreto de la protección del empleo, la hipótesis *insider-outsider* plantea que una menor brecha entre la protección de los contratos indefinidos y los temporales disminuye la segmentación (Dolado, García-Serrano y Jimeno, 2002). También aquí, si observamos la evolución del índice EPL y la tasa de temporalidad para ambos países, la hipótesis queda en entredicho. Como hemos ido viendo en este trabajo, nos encontramos con un país, España, en el que la temporalidad es muy alta (la mayor de las economías desarrolladas) y otro país, Alemania, con una temporalidad que, en comparación a la española, podemos considerar baja. Sin embargo, como vimos en el apartado anterior, de existir una brecha en la protección de indefinidos y temporales en España, ésta debería considerarse más alta en Alemania. Por

ello, la explicación de que la temporalidad es muy alta en España debido a dicha brecha no se sostiene, ya que en Alemania la brecha sería más elevada y la temporalidad es mucho más baja.

Por tanto, con estos dos ejemplos de flexibilización laboral y en base a los datos que se extraen del análisis de la estructura del empleo, cabe sino negar sí al menos poner en duda la existencia de una relación positiva entre la desprotección del empleo y una reducción de la segmentación laboral.

## 7. Conclusiones

En este apartado pasamos a exponer brevemente las conclusiones del trabajo, así como sus limitaciones, futuras líneas de investigación y posibles recomendaciones de política económica.

Respecto a la idea principal del trabajo, hemos podido observar que no parece cumplirse la hipótesis *insider-outsider*. En primer lugar, parece cuestionable que tanto la desregulación laboral española como la alemana, a pesar de ser distintas, hayan logrado disminuir la segmentación laboral. En segundo lugar, también parece cuestionable la idea de que la brecha entre la protección de los distintos tipos de contratos sea la causa de la existencia de la alta temporalidad en el caso de España, puesto que, de existir dicha brecha, ésta sería mayor en Alemania, donde la temporalidad es bastante menor que la española.

Respecto a la pregunta (1), la respuesta es no, no existe una dinámica común al conjunto de las economías desarrolladas. Primero, la desregulación laboral es común en casi todos los países, pero no de la misma manera. Segundo, también es común para la mayoría de los países un aumento de la segmentación durante el periodo analizado, pero existe una variedad importante en cuanto al grado de incidencia que tienen las distintas formas de segmentación en cada país, sin embargo, sí hay un aspecto común y es el aumento del empleo a tiempo parcial.

Respecto a la pregunta (2), en definitiva, Alemania tiene una economía segmentada vía empleo a tiempo parcial y España tiene una economía segmentada basada en la temporalidad. En ambos países las mujeres se llevan la peor parte, siendo la desigualdad mayor en Alemania que en España. Mientras que la población joven también se ve más afectada, de manera general, en ambos países, en casi todos los aspectos.

En cuanto a las limitaciones del trabajo, destacamos tres: 1) límites del indicador EPL, al no recoger aspectos importantes o recoger algunos de forma parcial; 2) análisis limitado al analizar solo un factor (protección del empleo), siendo relevante la negociación colectiva u otros factores institucionales que aquí no se han tenido en cuenta; y 3) la extensión del problema, aun siendo un tema concreto (segmentación laboral), existen muchos aspectos que pueden ser estudiados dentro de la segmentación y analizarlos hace difícil encontrar respuestas para todos ellos.

Futuras líneas de investigación, se destacan cinco: 1) analizar la estructura productiva para ver si las diferencias pueden ser explicadas por la especialización de cada país o su integración con las cadenas globales de valor (ya se hizo un avance con el gráfico 4.13); 2) analizar regional dentro de un país, para ver si bajo el mismo paraguas institucional existen diferencias significativas; 3) analizar la rotación laboral; 4) a partir de las limitaciones del párrafo anterior, cabe un análisis más pormenorizado de cada aspecto concreto de la segmentación (temporalidad, parcialidad...) y también un estudio de cómo afectan otros factores como; y 5) análisis de si el problema de España es la falta de complementariedades institucionales, sumado a una serie de reformas que no encajarían con su variedad institucional, lo que genera un mercado laboral disfuncional.

Por último, respecto a las posibles recomendaciones de política económica, se recogen las siguientes:

- España: para limitar el uso de los contratos temporales por parte de los empleadores cabe adoptar medidas encaminadas a limitar y poner trabas a su uso, poner en el centro el papel de las inspecciones de trabajo y mejorar los servicios públicos de empleo, además de devolver derechos laborales que se han ido perdiendo con las últimas reformas laborales y que, en nuestra opinión, no habrían tenido los efectos esperados.

- Alemania: se ha mostrado que el tipo de empleo que se genera no sirve para salir de situaciones de pobreza y que acrecienta la desigualdad entre mujeres y hombres, creemos que se debería empezar por limitar este tipo de empleos (minijobs) y dotarlos de una mayor cobertura social.

## **Bibliografía**

Allmendinger, J., Hipp, L. y Stuth, S. (2013). *Atypical employment in Europe 1996-2011*.

WZB Discussion Paper, No. P 2013-003. Berlín: WZB.

- Bentolilla, S., Dolado, J. J. y Jimeno, J. F. (2020). “Dual Labor Markets Revisited”. En: *Oxford Research Encyclopedia of Economics and Finance*. Disponible en: <https://oxfordre.com/economics/view/10.1093/acrefore/9780190625979.001.0001/acref-ore-9780190625979-e-502> [Consultado 02-05-2020].
- Blanchard, O. J., y Summers, L. H. (1986). “Hysteresis and the European Unemployment Problem”. En: *NBER Macroeconomics Annual 1986, vol. 1*. Cambridge: MIT Press, pp. 15-78.
- Boeri, T. (2011). “Institutional reforms and dualism in European labor markets”. En: Ashenfelter, O., Card, D., (Eds) *Handbook of Labor Economics, vol. 4b*. Amsterdam: North Holland, pp. 1173–1236.
- Comisión Europea. (2006). *Libro Verde. Modernizar el derecho laboral para afrontar los retos del siglo XXI*. Bruselas: Oficina de Publicaciones Oficiales de las Comunidades Europeas.
- Destatis (2020). *Statistisches Bundesamt*. Disponible en: [https://www.destatis.de/EN/Themes/Labour/Labour-Market/Employment/\\_node.html;jsessionid=51A0E2F0004BEA6467E55ECEAB53D093.internet8742](https://www.destatis.de/EN/Themes/Labour/Labour-Market/Employment/_node.html;jsessionid=51A0E2F0004BEA6467E55ECEAB53D093.internet8742) [Consultado 16-06-2020].
- Doellgast, V., Lillie, N. y Pulignano, V. (2018). “From dualization to solidarity. Reconstructing solidarity: labour unions, precarious work, and the politics of institutional change in Europe”. En: Doellgast, V., Lillie, N. y Pulignano, V., (Eds) *Reconstructing Solidarity: Labour Unions, Precarious Work, and the Politics of Institutional Change in Europe*. Oxford: Oxford University Press, pp. 1-41.
- Doeringer, P. y Piore, M. (1971). *Internal Labor Markets and Manpower Analysis*. Lexington, Mass: Heath.
- Dolado, J. J., García-Serrano, C. y Jimeno, J. F. (2002). “Drawing Lessons from the Boom of Temporary Jobs in Spain”. En: *The Economic Journal, vol. 112*. pp. F270-F295. Disponible en: <https://www.jstor.org/stable/798375> [Consultado 08-11-2019].
- Eichhorst, W. y Marx, P. (2009). *Reforming German labor market institutions: a dual path to flexibility*. IZA Discussion Papers, No. 4100. Bonn: Institute for the Study of Labor (IZA).
- y Tobsch, V. (2013). *Has atypical work become typical in Germany? Country case study on labour market segmentation*. Employment Working Paper No. 145. Ginebra: OIT.

- España. Real Decreto-ley 10/2010, de 16 de junio, de medidas urgentes para la reforma del mercado de trabajo. Boletín Oficial del Estado, 17 de junio de 2010, núm. 147, pp. 51662-51699.
- España. Real Decreto-ley 3/2012, de 10 de febrero, de medidas urgentes para la reforma del mercado laboral. Boletín Oficial del Estado, 11 de febrero de 2012, núm. 36, pp. 12483-12546.
- Eurofound (2019). *Labour market segmentation: Piloting new empirical and policy analyses*. Luxemburgo: Publications Office of the European Union.
- Eurostat (2020). *European Union Labour Force Survey*. Disponible en: <https://ec.europa.eu/eurostat/web/lfs/data/database> [Consultado 21-05-2020].
- Fernández-Huerta, E. (2010). “La teoría de la segmentación del mercado de trabajo: enfoques, situación actual y perspectivas de futuro”. En: *Investigación económica*, vol. 69, No. 273. pp. 115-150.  
Disponible en: [http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S0185-16672010000300004](http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0185-16672010000300004) [Consultado 24-11-2019].
- Franz, C. y Kuemmerling, A. (2014). “Changing Jobs Structure in Germany. A case of long run polarization”. En: *Study and analysis of long-term trends in the jobs structure in four european countries*. Eurofound, pp. 85-134.
- García-Serrano, C. y Malo, M. A. (2013). *Beyond the contract type segmentation in Spain. Country case study on labour market segmentation*. Employment Working Paper No. 143. Ginebra: OIT.
- Hall, P. A. y Soskice, D. (2001). *Varieties of Capitalism: The Institutional Foundations of Comparative Advantage*. Oxford: Oxford University Press.
- Hipp, L., Bernhardt, J. y Allmendinger, J. (2015). “Institutions and the prevalence of nonstandard employment”. En: *Socio-Economic Review*, vol. 13, issue 2. Oxford: Oxford University Press, pp. 351-377.
- INE (2020). *Instituto Nacional de Estadística*. Disponible en: <https://www.ine.es/jaxiT3/Tabla.htm?t=3961&L=0> [Consultado 16-06-2020].
- Lallement, M. (2011). “Europe and the economic crisis: forms of labour market adjustment and varieties of capitalism”. En: *Work, Employment and Society*, vol. 25, issue 4. pp. 627-641.
- Lindbeck, A. y Snower, D. J. (2002). *The insider-outsider theory: a survey*. IZA Discussion Papers, No. 534. Bonn: Institute for the Study of Labor (IZA).

- Molina, O. y Rhodes, M. (2007). “The Political Economy of Adjustment in Mixed Market Economies: A Study of Spain and Italy”. En: Hancké, R., Rhodes, M. y Thatcher, M., (Eds.) *Beyond Varieties of Capitalism. Conflicts, Contradictions and Complementarities in the European Economy*. Oxford: Oxford University Press, pp. 223-252.
- Müller, T. y Schulten, T. (2019). “Germany: parallel universes of collective bargaining”. En: Müller, T., Vandaele, K. y Waddington, J., (Eds.) *Collective bargaining in Europe: towards an endgame, vol 2*. Bruselas: European Trade Union Institute (ETUI), pp. 239-265.
- Muñoz de Bustillo, R. y Esteve, F. (2017). “The neverending story. Labour market deregulation and the performance of the Spanish labour market”. En: Piasna, A. y Myant, M. (Eds.) *Myths of employment deregulation: how it neither creates jobs nor reduces labour market segmentation*. Bruselas: European Trade Union Institute (ETUI), pp. 61-80.
- Nickell, S. y Layard, R. (1999). “Labor market institutions and economic performance”. En: Ashenfelter, O., Card, D., (Eds) *Handbook of Labor Economics, vol. 3*. Amsterdam: North Holland, pp. 3029-3084.
- North, D. C. (1991). “Institutions”. En: *Journal of Economic Perspectives, vol 5, No. 1*. pp. 97-112.
- OCDE (2014). “Non-regular employment, job security and the labour market divide”. En: *OECD Employment Outlook 2014*, OECD Publishing, Paris. 141-209. Disponible en: [https://doi.org/10.1787/empl\\_outlook-2014-7-en](https://doi.org/10.1787/empl_outlook-2014-7-en) [Consultado 24-10-2019].
- (2019). *OECD Indicators of Employment Protection. EPL Database, update 2019: Germany*. Disponible en: <https://www.oecd.org/els/emp/Germany.pdf> [Consultado 02-09-2020].
- (2020a). *OECD.Stat. Labour Force Statistics*. Disponible en: <https://stats.oecd.org/> [Consultado 01-09-2020].
- (2020b). *OECD Indicators of Employment Protection*. Disponible en: <https://www.oecd.org/employment/emp/oecdindicatorsofemploymentprotection.htm> [Consultado 02-09-2020].
- Palacio, J. I. y Álvarez, C. (2004). *El mercado de trabajo: análisis y políticas*. Madrid: Akal.

- Palier, B. y Thelen, K. (2008). "Dualizing CMEs: Flexibility and Change in Coordinated Market Economies". En: *16th Conference of the Council for European Studies*, 6-8 marzo 2008, Chicago.
- Piasna, A. y Myant, M. (2017). "Introduction". En: Piasna, A. y Myant, M. (Eds.) *Myths of employment deregulation: how it neither creates jobs nor reduces labour market segmentation*. Bruselas: European Trade Union Institute (ETUI), pp. 7-21.
- Picot, G. y Tassinari, A. (2017). "All of one kind? Labour market reforms under austerity in Italy and Spain". En: *Socio-Economic Review*, vol. 15, No. 2. Oxford: Oxford University Press, pp. 461-482.
- Reich, M., Gordon, D. M. y Edwards, R. C. (1973). "Dual Labor Markets: A Theory of Labor Market Segmentation". En: *The American Economic Review*, vol. 63, No. 2. pp. 359-365.
- Rubery, J. (1978). "Structured labour markets, worker organisation and low pay". En: *Cambridge Journal of Economics*, vol. 2, No. 1. Oxford: Oxford University Press, pp. 17-36.
- y Piasna, A. (2016). *Labour market segmentation and the EU reform agenda: developing alternatives to the mainstream*. ETUI Working Paper 2016.10. Bruselas: European Trade Union Institute (ETUI).
- Thelen, K. (2014). *Varieties of Liberalization and the New Politics of Social Solidarity*. Cambridge University Press.
- Toharia, L. (2002). "El modelo español de contratación temporal". En: *Temas laborales: Revista andaluza de trabajo y bienestar social*, No. 64. pp. 117-142.