

# REC

revista de economía crítica

n. **12**  
2011

segundo semestre

Ya está bien de pedir disculpas. Sobre el Nobel de Economía 2011 <i>Juan Tugores Ques</i> .....	5-8
La función de producción Cobb – Douglas y la economía española <i>José Francisco Bellod Redondo</i> .....	9-38
Del auge al colapso. El modelo financiero-inmobiliario de la economía española (1995-2010) <i>Emmanuel Rodríguez López e Isidro López Hernández</i> .....	39-63
El modelo productivo español en el período expansivo de 1997-2007: insostenibilidad y ausencia de políticas de cambio <i>Albert Puig Gómez</i> .....	64-81
La reforma laboral de 2010 y sus efectos económicos sobre el fondo de garantía salarial (FOGASA) <i>Remedios Ramón Danglaz</i> .....	82-103
La financiación de las oligarquías provinciales en el apogeo y crisis del negocio inmobiliario en España: una reflexión sociológica sobre las cajas de ahorros <i>José Manuel Rodríguez Acevedo, Víctor O. Martín Martín, Luis Manuel Jerez Darias</i> .....	104-130
Hidrocarburos en Kazajastán: nuevas realidades y enfoques para el estudio de las relaciones energéticas de Asia Central <i>Aurèlia Mañé Estradaz</i> .....	131-154
 <b>NOTAS SOBRE LA CRISIS</b>	
Delitos y crímenes económicos contra la humanidad <i>Lourdes Benería y Carmen Sarasúa</i> .....	156-159
Una reforma constitucional para la periferia europea <i>Gerardo Pissarello</i> .....	160-170
Ideas para que España salga de la crisis: Un punto de visto externo <i>Jeroen van den Bergh</i> .....	171-176
 <b>INTERVENCIONES</b>	
Introducción al artículo "La enseñanza de Economía post-Keynesiana en un departamento ortodoxo" de Marc Lavoie <i>Eladio Febrero</i> .....	178-179

La enseñanza de Economía post-Keynesiana en un departamento ortodoxo <i>Marc Lavoie</i> .....	180-198
¿Qué preocupa a los gobiernos, la brecha de producción o el PIB? <i>Juan Antonio Cerón Cruz</i> .....	199-205

## CLÁSICOS U OLVIDADOS

El ciclo político de Kalecki desde un óptica actual. Una introducción <i>Dominique Mario Nuti</i> .....	207-213
Aspectos políticos del pleno empleo <i>Michal Kalecki</i> .....	214-222

## PIRANGELO GAREGAGNI, IN MEMORIAM

Garegagni, El albacea fiel <i>Alfons Barceló</i> .....	224-225
---	---------

## RECENCIONES

Repensando la política energética en un momento de crisis. Reflexiones a partir de unas lecturas veraniegas <i>Aurèlia Mañé Estrada</i> .....	227-239
Aslanbeigui, Nahid y Oakes, Guy, <i>The Provocative Joan Robinson: The Making of a Cambridge Economist</i> , Duke University Press, Durham and London, 2009 <i>Antonio Garrido de la Morena</i> .....	240-245
Cobo, Rosa, <i>Hacia una nueva política sexual</i> , Ediciones La Catarata, Madrid, 2011 <i>Cristina Justo</i> .....	246-248
Elvía Vargas Trujillo e Hilda Gambará D'Errico (Coord.), <i>Guía para la evaluación de iniciativas para el desarrollo. Derechos humanos y género</i> , Ed. Catarata, 2010 <i>Yolanda Jubeto Ruiz</i> .....	249-251
Bernard Harris, Lina Gálvez y Helena Machado (Comps.), <i>Gender and Well-Being in Europe. Historical and Contemporary Perspectives</i> , Ashgate Publishing Company, 2009 <i>Lourdes Benería</i> .....	252-256

---

José Luis Sampedro, <i>Economía Humanista. Algo más que cifras</i> , Debate, Barcelona, 2009 Ángel Martínez González-Tablas.....	257-260
Alejandro Tietelbaum, <i>La armadura del capitalismo. El poder de las sociedades transnacionales en el mundo contemporáneo</i> , Icaria-Antracyt, Barcelona, 2010 Fco. Javier Gutiérrez Hurtado.....	261-263
Isidro López y Emmanuel Rodríguez, <i>Fin de ciclo. Financiarización, territorio y sociedad de propietarios en la onda larga del capitalismo hispano (1959-2010)</i> , Traficantes de sueños, Madrid, 2010 Agustí Colom.....	264-266

# YA ESTÁ BIEN DE PEDIR DISCULPAS. SOBRE EL NOBEL DE ECONOMÍA 2011

Juan Tugores Ques<sup>1</sup>

Catedrático de Economía  
Universidad de Barcelona

Se atribuye a uno de los participantes en la cumbre de Davos a principios de 2011 la expresión "ya esta bien de pedir disculpas" para indicar cómo las élites financieras que habían adoptado un "perfil bajo" (pero no menos efectivo para sus intereses) en los momentos iniciales de la crisis, daban por superada esa etapa y volvían al *business as usual*. Ni siquiera la recaída en las dificultades que se fue agravando durante 2011 ha ido modificando esa nítida declaración de intenciones.

En la dinámica de concesiones del Premio de Economía del Banco Central de Suecia en honor de Alfred Nobel, conocido como Nobel de Economía (y que adoptó esa larga denominación tras una controversia de la idoneidad de añadir la Economía a la lista inicial de galardones instituidos por el inventor de la dinamita), se ha producido algo parecido. Tras "tranquilizar su conciencia" galardonando en 2008 a Paul Krugman y en 2009 a Elinor Ostrom, críticos con los enfoques de la más influyente ortodoxia económica, en 2011 se premia a Thomas J. Sargent y a Christopher A. Sims - por su "investigación empírica sobre causa y efecto en macroeconomía", según el comunicado del Comité Nobel - destacados constructores del aparato conceptual e instrumental más utilizado en los últimos tiempos por unas líneas que, objetivamente, ayudaron a fundamentar y a legitimar las políticas económicas que, por acción en unos casos y por omisión en otros muchos, coadyuvaron de forma importante en el camino hacia la crisis. Y, completando el paralelismo con la cita de Davos, son los mismos instrumentos y modelizaciones con que ahora la misma ortodoxia académica presenta sus influyentes recetas para "salir" de la crisis con la misma inmunidad e impunidad que sus contrapartes en los despachos y lobbies más influyentes en las finanzas y en la política, incluida la ahora denominada tecnocracia.

Comentaremos en esta breve nota los dos aspectos que probablemente mejor revelan el legado de esa deriva. Por una parte, su contribución al "nihilismo" en políticas económicas. Y por otro lado una insistencia metodológica por la formalización cuyo alto precio ha sido ir dejándose jirones de realidad de forma empobrecedora.

<sup>1</sup> jtugores@ub.edu

## LA DECONSTRUCCIÓN DE LAS POLÍTICAS ECONÓMICAS

Desde finales de la década de los 1960 es cada vez más nítida la “contrarrevolución” (por utilizar el término del poco sospechoso Harry G. Johnson, profesor en Chicago y en la *London School of Economics*) que argumentaba en contra de las potencialidades de las políticas públicas y dejaba en manos de los mercados el devenir de las economías y las sociedades. Las contribuciones de Milton Friedman mostraban cómo las políticas “activistas” sólo podían tener efectos a corto plazo, siendo contraproducentes si pretendían durar en el tiempo. La siguiente “vuelta de tuerca” fue ya en la década de los 70 el enfoque de las denominadas *expectativas racionales* en las que las aportaciones de Thomas Sargent – junto con Neil Wallace – trataban de argumentar que incluso a corto plazo devenían inefectivas las actuaciones que los “agentes económicos” eran capaces de anticipar, de modo que sólo “sorprendiendo” (¿engañando?) podía pretenderse que tuviesen cierta efectividad transitoria, hasta que los agentes procesaban de nuevo los datos. La razonable idea de John Muth acerca de la racionalidad – la versión económica del aforismo de Abraham Lincoln de que no puede engañarse todo el tiempo a todo el mundo – se había llevado al límite de legitimar que mejor no utilizar la política monetaria para fines de estabilización. Tras el clásico artículo de Sargent y Wallace de 1976 al respecto, su texto de 1981 argumentaba cómo tampoco la política fiscal tenía mucho mayor margen ya que tarde o temprano el endeudamiento público pasaba factura. No es de extrañar que en las actuales circunstancias especialmente en Europa determinadas corrientes ideológico-económicas hayan jaleado el Nobel 2011 como una advertencia *avant-la-lettre* del imperativo de la “consolidación fiscal” que la ortodoxia económica con sus brazos políticos y académico-tecnocráticos está imponiendo en Europa.

Por supuesto que las expectativas son importantes, como ya recordó Keynes a los clásicos que rechazaban ir más allá del *laissez-faire*. Por ello es especialmente llamativo que la noble noción de racionalidad referida a las expectativas haya servido para *deconstruir* el mensaje keynesiano. Tanto como la rapidez con que fueron “capturados” los resultados analíticos de ineffectividad de las políticas por parte de relevantes grupos de presión y *think tanks*. La insistencia en años más recientes de los galardonados en los límites de una racionalidad que no debería equipararse a omnisciencia – como ilustran Hansen y Sargent (2008) o en una línea equiparable Sims (2006) – o la finura en la interpretación de episodios tan complejos como el final de hiperinflaciones (Sargent, 1983) con dimensiones sociopolíticas e históricas importantes, han quedado lejos de ser tan jaleadas como otras aportaciones más “instrumentalizables” de los premiados con el Nobel 2011.

## EL ALTO PRECIO DE LA FORMALIZACIÓN

Asimismo resulta llamativo que el texto de referencia de Christopher Sims (1980) se denominase “Macroeconomics and Reality”. Frente a los modelos estructurales amplios

se presentan ahora enfoques basados en "dejad que los datos hablen", reduciendo o eliminando la distorsión de las *teorías*. La pretensión de "objetividad" en los análisis genera formalizaciones basadas en pocas variables con mecanicismos estadístico-económicos importantes. Siempre omitiendo en aras a una selectiva "abstracción" rasgos del entorno importantes en general y decisivos en momentos delicados.

Naturalmente los retos de afrontar las interdependencias entre múltiples variables, las influencias recíprocas de las expectativas de unos y otros, los continuos shocks que llegan a las economías, unas pautas de respuesta de creciente complejidad, todo ello hace interesante avanzar en métodos para clarificar y tratar de anticipar o predecir. Pero también parece innegable que, en muchos sentidos, el instrumental ha ido devorando a la sustancia: se ha convertido en un fin en sí mismo, con dos importantes efectos colaterales. Por un lado, generar una creciente arrogancia que ha conducido a pretensiones de amplitud y profundidad en los conocimientos que han sido la base de las perjudiciales actitudes de "esta vez es diferente, ahora sabemos, ahora controlamos" con que se fue pretendiendo eludir las lecciones de la historia ante avisos crecientes de que algo funcionaba mal en las macroeconomías de la realidad guiadas cada vez más por los usuarios de esas formalizaciones en los centros de poder económico y político. Y, por otra parte, convertirse en la señal distintiva *sine qua non* de la "familia" o del "grupo" de los que se reconocen recíprocamente como solventes (*excelentes, proyección internacional* están siendo algunos de los presuntos sinónimos, dentro de una hábil estrategia de marketing de las ideologías) excluyendo con cada vez mayor arrogancia a cualesquiera enfoques alternativos.

Por ello hay que resaltar voces críticas desde la honestidad intelectual de la ortodoxia. Ricardo Caballero (2010), profesor del MIT, en un simposium del *Journal of Economic Perspectives*, constataba hace poco con rotundidad cómo "la macroeconomía dominante ha quedado tan fascinada por su propia lógica interna que ha empezado a confundir la precisión alcanzada respecto a su propio mundo con la precisión acerca del mundo real" y alerta con severidad acerca de los enormes peligros que ello supone, tanto metodológicamente como respecto a implicaciones de políticas. Y contrapone la arrogante pretensión de pleno conocimiento (otra dimensión del "esta vez es diferente, ahora controlamos") con los planteamientos más modestos pero realistas y efectivos de un enfoque de amplio espectro - *broad range* - que sitúe los hechos en su complejidad económica y extraeconómica, sin que el instrumental (modelización formal) suplante a la realidad.

Por su parte el profesor Robert Gordon (2009) ha sido asimismo claro a la hora de hacer balance del valor de las aportaciones de esa "macroeconomía empírica" - tal como gusta de presentarla el comunicado del Comité Nobel (2011) - al concluir, mucho más allá de la nostalgia, que la "Macro de la era 1978" ofrece una comprensión más cabal de la Macroeconomía en general y de los acontecimientos que han conducido al estallido y la (di)gestión de la crisis que la denominada "macro moderna" que pretendió "refundar" en las última décadas la macroeconomía. Los calificativos con que Paul Krugman o Dani Rodrik valoran esos desarrollos *modernos* - "edad oscura de la macroeconomía", "lamentable estado de la macroeconomía" - no se pueden despachar

con las habituales displicentes descalificaciones con que suelen referirse los fervientes partidarios de la *nueva macroeconomía* a cualquier disidencia o crítica.

## REFERENCIAS

Caballero, Ricardo (2010), "Macroeconomic alter the Crisis: Time to deal with the Pretense-of-Knowledge Syndrome", *Journal of Economic Perspectives*, vol. 24, otoño 2010.

Economics Science Prize Committee of the Royal Swedish Academy of Sciences (2011), "Scientific Background on Sveriges Riksbank Prize in Economic sciences in Memory of Alfred Nobel 2011 – Empirical macroeconomics", disponible en: [http://www.nobelprize.org/nobel\\_prizes/economics/laureates/2011/advanced-economicsciences2011.pdf](http://www.nobelprize.org/nobel_prizes/economics/laureates/2011/advanced-economicsciences2011.pdf)

Gordon, Robert J. (2009), "Is Modern Macro or 1978-era Macro More Relevant to the Understanding of the Current Economic crisis?", documento presentado en el Coloquio Internacional sobre Historia del Pensamiento Económico, Sao Paulo, agosto de 2009, disponible en: [http://faculty-web.at.northwestern.edu/economics/gordon/GRU\\_Combined\\_090909.pdf](http://faculty-web.at.northwestern.edu/economics/gordon/GRU_Combined_090909.pdf)

Hansen, Lars y Sargent, Thomas J. (2008), *Robustness*, Princeton University Press.

Sargent, Thomas J. (1983) "The Ends of Four Hyperinflations", en R.Hall (ed), *Inflation: causes and effects*, University of Chicago Press.

Sargent, Thomas J. y Wallace, Neil (1976), "Rational Expectations and the Theory of Economic Policy", *Journal of Monetary Economics*,

Sargent, Thomas J y Wallace, Neil (1981), "Some Unpleasant Monetarist Arithmetic", *Federal Reserve Bank of Minneapolis Quarterly Review*,

Sims, Christopher A. (1980), "Macroeconomics and Reality", *Econometrica*, 48.

Sims, Christopher A. (2006), "Rational Inattention: Beyond the Linear-Quadratic Case", *American Economic Review*, 96.

# LA FUNCIÓN DE PRODUCCIÓN COBB – DOUGLAS Y LA ECONOMÍA ESPAÑOLA

José Francisco Bellod Redondo<sup>1</sup>

Universidad Politécnica de Cartagena

*Fecha de recepción: octubre de 2010*

*Fecha de aceptación de la versión final: septiembre de 2011*

## **Resumen**

En este trabajo analizamos el uso creciente del concepto función de producción Cobb - Douglas, basado en la obra de Solow, en trabajos aplicados a la economía española, relacionados con la determinación de la posición cíclica y la contribución de los factores productivos al crecimiento. A tal efecto realizamos una serie de contrastes econométricos para el periodo 1960–2010 que demuestran claramente que la función Cobb - Douglas no refleja la conexión entre producción y factores productivos (no existe tal función de producción agregada para ese periodo), y que su uso combinado con la Nairu distorsiona el análisis de la actividad económica española y, en particular, de la posición cíclica de la economía.

**Palabras clave:** *función de producción Cobb-Douglas, Nairu, economía española.*

## **Abstract**

This study examines the growing use of the concept Cobb - Douglas, based on Solow's work, in work applied to the Spanish economy, related to the determination of the cyclical position and the contribution of production factors to growth. To this end we conducted a series of econometric contrasts for the period 1960-2010 which clearly show that the Cobb - Douglas does not reflect the connection between production and factors of production, and its use combined with the NAIRU distorts the analysis of the Spanish economy and, in particular, its cyclical position.

**Key Words:** *Cobb-Douglas production function, Nairu, Spanish economy.*

<sup>1</sup> bellodredondo@yahoo.com

## INTRODUCCIÓN

La función de producción es, sin lugar a dudas, uno de los conceptos más relevantes en la formación de los economistas y algunos autores consideran que se trata del "meollo" de la economía neoclásica. Su introducción por Wicksteed (1894) en el campo de la microeconomía supuso una revolución en la Teoría de la Producción y la Distribución. Trabajos posteriores permitieron popularizar formas específicas como la Función Cobb - Douglas [Cobb y Douglas (1928), Douglas (1948)], la Función de Leontief [Cassel (1918), Leontief (1941)], la Función de Elasticidad de Sustitución Constante (CES) [Arrow et al (1961)], etc. La irrupción de la Función de Producción en el ámbito de la teoría económica obedecía a un objetivo preciso: contribuir, desde el marginalismo, a explicar la distribución de la renta entre salarios y beneficios dejando a un lado la dialéctica de lucha de clases que subyacía en la teoría del valor - trabajo. El propio profesor Douglas (1976, p. 914) manifestó que la validación econométrica de la famosa función que lleva su nombre constituía una refutación de la teoría marxista. En definitiva, los defensores del concepto "Función de Producción" trataban de aportar una explicación pretendidamente tecnológica, y por tanto incuestionable y políticamente aséptica, a la formación de los salarios y la tasa de beneficios.

Sin embargo, la polémica acerca de su pertinencia no tardó en aparecer. Ya en 1894 Flux realiza una crítica demoledora relativa a las restrictivas condiciones para que la función de producción pudiese ofrecer una explicación coherente de los precios de los factores productivos: sólo la homogeneidad lineal de la función permite que los factores productivos sean retribuidos según su productividad marginal (Flux, 1894). Poco después Hobson (1909) critica el irrealismo de la productividad marginal: una cosa es poder calcular la primera derivada de una función respecto a un factor y otra distinta es que en el mundo real pueda aumentarse el empleo de un factor sin aumentar simultáneamente el uso del otro, con lo cual la productividad adicional no puede imputarse en exclusiva al factor cuyo uso adicional hemos incrementado deliberadamente.

A partir de los años 50, el descrédito de la función de producción se asienta en dos críticas de largo alcance. De una parte, las de quienes sostenían la imposibilidad de medir el capital, como por ejemplo Robinson (1954), dando lugar a la famosa "*Controversia de los dos Cambridge*". De otra la de quienes sostienen la imposibilidad de agregar las funciones de producción individuales para lograr una función agregada representativa del conjunto de la economía: si agregar bienes de capital heterogéneos resultaba absurdo, agregar microfunciones de producción de plantas individuales obligaba a cumplir unos requisitos inviables en la práctica [Felipe y Fisher (2001)]. Esto último en particular se tradujo en una serie de teoremas y trabajos empíricos cuyo impulso original radica en la defensa que hacen Klein (1946 a, b) y Solow (1957) de la función de producción agregada. Tales evidencias empíricas también obtuvieron contestaciones severas, probablemente la más importante de las cuales sea la formulada por Phelps Brown (1957) y Shaikh (1974, 1980, 1987): las regresiones del PIB sobre series de empleo y capital no son una función de producción, no muestran

una relación tecnológica, son una mera identidad contable que muestra cómo la renta se reparte en la retribución de los factores productivos<sup>2</sup>.

Debido a las anomalías acumuladas puede afirmarse que para los años 60 la función de producción Cobb - Douglas había quedado relegada al campo estrictamente académico, como una herramienta al servicio de la formación de los futuros economistas, o para la formulación de modelos estrictamente teóricos. Y ni siquiera de modo pacífico. La eminente profesora Robinson llegó a decir: "... la función de producción ha constituido un poderoso instrumento para una educación errónea. Al estudiante de teoría económica se le enseña a escribir  $q = F(K, L)$  siendo  $L$  una cantidad de trabajo,  $K$  una cantidad de capital y  $q$  una tasa de output de mercancías. Se le alecciona para suponer que todos los trabajadores son iguales y a medir  $L$  en hombres - hora de trabajo; se le menciona la existencia de un problema de números índice en cuanto a la elección de una unidad de output; y luego se le apremia a pasar al problema siguiente, con la esperanza de que se le olvidará preguntar en qué unidades se mide  $K$ . Antes de que llegue a preguntárselo, ya será profesor y de ese modo se van transmitiendo de generación en generación unos hábitos de pensamiento poco rigurosos" (Robinson, 1954)<sup>3</sup>.

No por ello dejaron de producirse denodados esfuerzos por validar empíricamente la función de producción del tipo  $y_t = A_t \cdot L_t^\alpha \cdot K_t^{(1-\alpha)}$ , siendo  $y_t$  el PIB,  $L_t$  la dotación de factor trabajo,  $K_t$  la dotación de capital y  $A_t$  un residuo al que Solow denominó "Productividad Total de los Factores". De hecho, en los últimos tiempos, el concepto "función de producción" ha cobrado un renovado protagonismo (especialmente la función Cobb - Douglas) por razones de carácter instrumental en materia de política económica.

En primer lugar, la función de producción es crecientemente utilizada en los análisis que tratan de determinar la posición cíclica de la economía, esto es, se emplea para estimar el output potencial (es decir, la máxima producción utilizando plenamente los factores disponibles) y el output gap (o brecha de la producción, es decir, la distancia entre la producción efectiva y la potencial). En el caso de la Unión Europea estos trabajos han cobrado gran importancia a raíz de la creación del Banco Central Europeo (BCE) y la unificación de la política monetaria en la zona euro<sup>4</sup>. En el caso de España, este fenómeno vino de la mano de la Ley General de Estabilidad Presupuestaria de 2006, que vincula el objetivo de déficit público contenido en los Presupuestos de las distintas Administraciones a la posición cíclica de la economía. A partir de ahí su empleo se ha popularizado en las investigaciones académicas, por ejemplo en Ortega, Ferraz y Hurtado (2007), Estrada, Hernández de Cos y Jareño (2004), Manrique y Marqués (2004), Izquierdo y Jareño (2007), Estrada y Hernández de Cos (2009). Y también en informes oficiales legalmente requeridos para la confección de los presupuestos y cuya elaboración es previa a éstos: es el caso del

<sup>2</sup> Una interesante revisión de estos trabajos puede encontrarse en Felipe y Fisher (2001) y Felipe y McCombie (2005), Felipe y Adams (2005).

<sup>3</sup> Robinson (1954).

<sup>4</sup> Véase, por ejemplo, Bouthevillain et al (2001) o Denis et al (2002, 2006).

denominado "*Informe sobre la Posición Cíclica de la Economía Española*" elaborado de forma conjunta por el Banco de España, el Ministerio de Economía y Hacienda (MEH) y el Instituto Nacional de Estadística (INE) [véase artículo 8.2 del Texto Refundido de la Ley General de Estabilidad Presupuestaria].

En segundo lugar, y muy ligado a la obra de Solow, la "Nueva Escuela del Crecimiento Endógeno" (véase Mankiw et al., 1992) revitalizó el interés por el estudio de los elementos que contribuyen al crecimiento económico, para determinar en qué medida es la productividad o la dotación de factores lo que alimenta el proceso. Con este tipo de análisis se pretende contribuir a focalizar reformas estructurales en aquellos mercados de factores cuya aportación al crecimiento no sea satisfactoria [véase Freire – Serén (2001), Estrada, Hernández de Cos y Jareño (2004), Sosvilla – Rivero y Alonso Meseguer (2005) y Estrada y Hernández de Cos (2009) para el caso español].

Asistimos en definitiva a la resurrección de la tradición metodológica impulsada por Solow (1956, 1957), conocida como "Teoría Neoclásica del Crecimiento", que hace caso omiso a las innumerables objeciones de que ha sido objeto el manejo de la función de producción en general y de la función Cobb – Douglas en particular.

Efectivamente, esta proliferación de aplicaciones prácticas de la función Cobb - Douglas choca con la imposibilidad teórica de construir una función de producción agregada: la inviabilidad de medir y por tanto agregar capital, la imposibilidad de agregar microfuciones de producción y de separar las productividades marginales imputables a cada factor, así como las restrictivas condiciones que debería cumplir para explicar la retribución de los factores muestran que a nivel teórico las funciones de producción agregadas son simplemente una ficción algebraica. Ficción que puede conducir a interpretaciones erróneas de la realidad: así, por ejemplo, al calcular  $A_t$  como un residuo, éste recoge en realidad los errores debidos a la mala especificación de un modelo forzado con supuestos no realistas y su sesgo se proyecta sobre el cálculo de la renta potencial. Por tanto, no puede dársele a esta variable una interpretación unívoca, ni utilizarse legítimamente para interpretar las causas del crecimiento.

Aún así, algunos autores advierten de la posibilidad de que algunas estimaciones econométricas del modelo  $y_t = A_t \cdot L_t^\alpha \cdot K_t^{(1-\alpha)}$  ofrezca resultados aparentemente satisfactorios. Varios de ellos [Phelps Brown (1957), Shaikh (1974, 1980, 1987), Felipe y McCombie (2005)] han apuntado la posibilidad de que tales estimaciones capturen una mera identidad contable (la distribución de renta entre factores), y no la función de producción en sí, lo cuál tiene graves consecuencias cuando se trata de realizar ejercicios de inferencia, tales como, estimar ganancias de renta al cambiar la dotación de alguno de los factores productivos. En particular han señalado que cualquier matriz de datos que incluya  $(y_t, L_t, K_t)$  permite una buena estimación de una función Cobb – Douglas siempre que se cumplan dos condiciones: que las participaciones de los factores en la renta sean constantes, y que los precios de los factores crezcan a una tasa constante. Es decir, podría darse el caso en que al hacer una regresión de  $y_t$  sobre el par  $(L_t, K_t)$  obtengamos una buena estimación econométrica, ajustada a la forma funcional Cobb – Douglas, pero esa estimación, aún correspondiendo al

esquema de función Cobb - Douglas, *no es una función de producción*. Mientras la función de producción  $y = f(L, K)$  recoge una relación técnica (máximo producto que se puede conseguir con una combinación dada de factores), el uso de factores recoge una identidad contable correspondiente a su retribución:  $y = w \cdot L + r \cdot K$ . Dados un precios de los factores productivos  $(w, r)$ , la identidad contable siempre se cumple, porque simplemente nos informa de cuál sería la renta necesaria para retribuir a los factores, así que siempre podemos encontrar un valor de  $y$  que no es sino la valoración monetaria de cualquier par  $(L, K)$  que propongamos. Pero no sucede al contrario: cualquier  $y$  no siempre es la máxima producción que podemos lograr con un par  $(L, K)$  porque la economía no siempre está funcionando competitivamente (de hecho lo normal es que no lo haga) y los factores de producción no son retribuidos según su productividad marginal. De este modo, cuando construimos series temporales del trinomio  $(y_t, L_t, K_t)$  podemos garantizar que corresponden a la identidad contable  $y = w \cdot L + r \cdot K$ , pero no necesariamente que pertenezcan a la función  $y = f(L, K)$ . De modo que las regresiones estimadas a partir del trinomio  $(y_t, L_t, K_t)$  no tienen por qué corresponderse a una función de producción.

Esto tiene una grave repercusión cuando tratamos de utilizar las estimaciones de la función de producción para interpretar las fuentes del crecimiento económico, ya que al realizar cálculos de la contribución al crecimiento, los cálculos del tipo  $\frac{dy}{dx}$  no son incrementos de la renta que podamos esperar a causa del crecimiento en la dotación del factor  $x$ , sino el gasto marginal necesario para retribuirlo, dados los precios de los factores, lo cual no es en modo alguno idéntico salvo que la función de producción sea linealmente homogénea y la economía funcione competitivamente.

La posibilidad de que, a pesar de su inconsistencia teórica, podamos encontrar estimaciones econométricas razonables del modelo  $y_t = A_t \cdot L_t^\alpha \cdot K_t^{(1-\alpha)}$  es lo que nos anima a hacer nuestra propia investigación empírica. Si, para el caso español es posible encontrarlas, cabe plantearse si se trata de una verdadera función de producción, o de la función contable subyacente. Si no la encontramos, sería una prueba adicional de la invalidez de dicho concepto.

En lo que sigue nuestro trabajo se estructura de la siguiente manera. En el apartado segundo presentamos la metodología general utilizada en las investigaciones sobre el crecimiento potencial y la posición cíclica de la economía española; en el apartado tercero analizamos empíricamente la pertinencia de la función Cobb - Douglas; en el apartado cuarto discutimos la trascendencia de las limitaciones y sesgos que esa metodología impone y, finalmente, presentamos las conclusiones.

## PRODUCCIÓN POTENCIAL: METODOLOGÍA GENERAL DE LA FUNCIÓN DE PRODUCCIÓN

La producción potencial de una economía no es una variable observable. En consecuencia, su estimación depende de cómo la definamos, de qué función matemática específica y de qué datos empleemos. Distintas definiciones, distintas

funciones matemáticas, o incluso la misma función recurriendo a datos distintos, arrojarán resultados distintos. Por la misma razón el output gap, que es una variable definida en relación al producto potencial, puede arrojar distintos resultados según el método empleado para su obtención. Y otro tanto sucede con el análisis de las aportaciones de los factores productivos al crecimiento.

Los múltiples enfoques que existen para calcular la producción potencial pueden ser agrupados en dos grandes familias: los *métodos estadísticos* y los *métodos analíticos*.

Los *métodos estadísticos* se limitan a procesar los datos de producción observada mediante algún filtro que se considere óptimo. El más popular es el Filtro Hodrick – Prescott, si bien el filtro Baxter – King tiene una difusión creciente<sup>5</sup>. Sus principales ventajas son tres. En primer lugar, está incorporado a los paquetes informáticos estadísticos y econométricos; en segundo lugar, sólo emplea datos de la propia variable de referencia (producción observada) y, en tercer lugar, no requiere la construcción de ningún modelo subyacente de teoría económica. Tales características lo convierten en una herramienta muy accesible y ampliamente utilizada en los análisis económicos de las principales instituciones nacionales (bancos centrales) e internacionales (FMI, OCDE, Comisión Europea, etc.). En el caso de España, éste es un procedimiento utilizado por el Ministerio de Economía y Hacienda (MEH) en su aportación al ya citado "*Informe sobre la Posición Cíclica de la Economía Española*" (en adelante, "*Informe*"). Sus principales defectos devienen de su sencillez. En primer lugar, ofrecen un tratamiento muy mecánico de las series de datos y no tienen en cuenta cambios estructurales ni información muy relevante procedente de series de datos distintas de la variable de referencia filtrada, ni expectativas. En segundo lugar, presentan el llamado "*sesgo de punto final*" ("*end – point bias*") especialmente problemático cuando lo que nos interesa no es el comportamiento histórico del ciclo sino la identificación de la posición cíclica reciente o actual de la economía: los resultados de este filtro son menos fiables cuanto más reciente es el periodo al que lo aplicamos.

Los *métodos analíticos* o *métodos basados en la teoría económica* reconstruyen la producción a partir de hipótesis acerca del funcionamiento de la economía. Su pretendida ventaja reside en estar soportados por alguna teoría o conjunto de teorías generalmente aceptadas. Ello permitiría no sólo estimar el output potencial sino determinar los factores que dan lugar a sus variaciones, enriqueciendo el análisis de la estructura de cualquier economía. Esta metodología -aportada por el Banco de España- también la incluye el MEH en el citado "*Informe*" y la principal ventaja que se esgrime frente a los métodos estadísticos es precisamente su capacidad explicativa de los factores que contribuyen al crecimiento<sup>6</sup>.

---

<sup>5</sup> Una comparación entre las propiedades de ambos filtros puede encontrarse en Flores Pizarro (2000) o en Guay y St – Amant (1997).

<sup>6</sup> Una aplicación al análisis de la productividad en los países de la Unión Europea puede consultarse en Comisión Europea (2007). Para el caso español véase, por ejemplo, Estrada, Hernández de Cos y Jareño (2004).

El *método analítico estándar* para la determinación del output potencial parte de la famosa Función de Producción Cobb – Douglas linealmente homogénea:

$$y_t = A_t \cdot L_t^\alpha \cdot K_t^{(1-\alpha)} \quad (1)$$

siendo  $y$  el PIB real observado,  $L$  el factor trabajo,  $K$  el factor capital y  $A$  un indicador de escala de la *Productividad Total de los Factores*. Esa misma expresión en logaritmos suele utilizarse como:

$$\log y_t = a_t + \alpha \cdot \log L_t + (1-\alpha) \cdot \log K_t \quad (2)$$

Se supone que  $\alpha$  y  $(1-\alpha)$  son las participaciones relativas de cada factor  $[L, K]$  en la distribución del PIB, es decir, que los mercados son completamente competitivos y que los cambios tecnológicos son neutrales en el sentido de Hicks. Los valores de estos coeficientes se toman a partir de la Contabilidad Nacional, como media aritmética de un periodo tan prolongado como sea posible. En resumen, las variables *observadas* de las que disponemos son:  $y_t, L_t, K_t$ . Hecho este supuesto, se procede a estimar la variable  $A_t$  o "*Productividad Total de los Factores*" como un residuo:

$$A_t = \frac{y_t}{L_t^\alpha \cdot K_t^{(1-\alpha)}} \quad (3)$$

En el caso español la variable  $L$  puede obtenerse de la Encuesta de Población Activa (EPA), o de la Contabilidad Nacional, ambas fuentes elaboradas por el Instituto Nacional de Estadística (INE); mientras que la serie  $K$  se construye por el procedimiento de inventario permanente. Obtenida la estimación de  $A_t$  se le aplica un filtrado Hodrick – Prescott obteniendo la serie  $\tilde{A}_t$ . La estimación del PIB potencial ( $\bar{y}_t$ ) se realiza finalmente como:

$$\bar{y}_t = \tilde{A}_t \cdot \bar{L}_t^\alpha \cdot \bar{K}_t^{(1-\alpha)} \quad (4)$$

Y el output gap:

$$gap_t = \frac{y_t - \bar{y}_t}{\bar{y}_t} \cdot 100 \quad (5)$$

Para la estimación de (4) se requieren unos supuestos adicionales. En las publicaciones antes citadas, es habitual imponer que en una situación de corto plazo el capital siempre está plenamente empleado de modo que  $K_t$  toma directamente el valor de Contabilidad Nacional: no hay capacidad instalada desocupada<sup>7</sup>. Sin embargo no sucede así con el nivel de empleo: el cálculo de la ecuación (4) requiere disponer de  $\bar{L}_t$ , es decir, el nivel de ocupación de pleno empleo. El procedimiento más habitual es imponer que este nivel corresponde a aquel que resulta compatible con la tasa de

<sup>7</sup> Aunque esta es la estrategia empleada en las investigaciones citadas, no es la opción original. Solow (1957, p. 314) indica de modo expreso que es el capital utilizado ( $K_t^u$ ) y no el capital instalado ( $K_t$ ) lo que debe utilizarse en los cálculos. A tal fin propone aplicar la tasa de paro ( $U_t$ ) al capital instalado de modo que  $K_t^u = K_t(1-U_t)$ .

desempleo Nairu<sup>8</sup>. Esta opción admite a su vez varias versiones y las investigaciones publicadas por el Banco de España muestran la Nairu calculada utilizando un VAR estructural (SVAR), la Curva de Phillips o un filtro BP. Aunque no se suelen aplicar a estos análisis, también existen estudios de tasas de desempleo de equilibrio alternativas a la Nairu, como por ejemplo las basadas en la Ley de Okun [véase Murillo y Usabiaga (2003)].

Esta metodología es plenamente coherente con la Teoría Neoclásica del Crecimiento, cuyos supuestos son muy restrictivos: competencia perfecta, pleno empleo, rendimientos constantes a escala, cambio técnico neutral, etc. Tales supuestos no son compatibles con la realidad de la economía española.

## APLICACIÓN AL CASO DE LA ECONOMÍA ESPAÑOLA

Hemos procedido a realizar un conjunto de pruebas econométricas que nos permitan discernir hasta qué punto son admisibles algunos de los supuestos que incorpora la metodología explicada. Comenzamos por el modelo (2) para la economía española en el periodo 1960 – 2010. Aunque no se trata exactamente del modelo de Solow (1957), sobre el que volveremos más adelante, nuestra atención en él se justifica porque es el modelo empleado en las investigaciones antes citadas. En realidad el modelo (2) no puede estimarse econométricamente ya que, por construcción, se trata de una mera identidad en la que la variable  $A_t$  no sólo no es observable sino que simplemente es una construcción teórica a la que se llega mediante la expresión (3) y a la que arbitrariamente se la denomina "Productividad Total de los Factores". Por ello podemos tratar de comprobar si la economía española se comporta de acuerdo con algún tipo de función que cumpla los requisitos básicos de la función Cobb – Douglas: ser linealmente homogénea, contener los factores trabajo y capital, y que sus coeficientes sean no negativos.

En los cuadros 1, 2 y 3 aplicamos el test ADF de raíces unitarias para conocer el orden de integración de las variables  $[y_t, L_t, K_t]$  expresadas en logaritmos. Puede comprobarse que las variables del modelo son no estacionarias de orden I(1).

---

<sup>8</sup> En los últimos años han proliferado investigaciones sobre la Nairu aplicadas a España, las cuales han cobrado especial impulso con la entrada en vigor de la reforma de la Ley de Estabilidad Presupuestaria. Por orden cronológico podríamos citar entre otras De Lamo y Dolado (1993); Bellod Redondo (1999); Estrada, Hernando y López – Salido (2000); Gómez García y Usabiaga Ibáñez (2001); Estrada, Hernández de Cos y Jareño (2004); Manrique y Marqués (2004); Izquierdo y Regil (2006). Dada esta diversidad de estimaciones, en nuestro trabajo recurriremos a la estimación de la Nairu que de forma sistemática ofrece Ameco Database (ver nota 15).

**Cuadro 1**

Test de Raíz Unitaria.					
Variable: $\text{Log}(y_t)$					
Valor del estadístico					
Test		$x_t$	$\Delta x_t$	$\Delta^2 x_t$	$I(d)$
ADF	$\mu$	-1,981	-3,266	---	I(1)
	$\mu, \lambda$	-2,261	-3,605	---	I(1)

Muestra: 1960 – 2010. Regresión  $\Delta x_t = \mu + \lambda \cdot \text{time} + \beta \cdot x_{t-1} + \sum_{i=1}^p \Delta x_{t-i}$ .

Valores críticos test ADF: incluyendo media y tendencia [-4,156 (1%), -3,504 (5%), -3,181 (10%)]; incluyendo sólo media [-3,571 (1%), -2,922 (5%), -2,599 (1%)].

**Fuente:** elaboración propia a partir de datos de anexo.

**Cuadro 2**

Test de Raíz Unitaria.					
Variable: $\text{Log}(L_t)$					
Valor del estadístico					
Test		$x_t$	$\Delta x_t$	$\Delta^2 x_t$	$I(d)$
ADF	$\mu$	-1,404	-3,355	---	I(1)
	$\mu, \lambda$	-2,319	-3,596	---	I(1)

Muestra: 1960 – 2010. Regresión  $\Delta x_t = \mu + \lambda \cdot \text{time} + \beta \cdot x_{t-1} + \sum_{i=1}^p \Delta x_{t-i}$ .

Valores críticos test ADF: incluyendo media y tendencia [-4,156 (1%), -3,504 (5%), -3,181 (10%)]; incluyendo sólo media [-3,571 (1%), -2,922 (5%), -2,599 (1%)].

**Fuente:** elaboración propia a partir de datos de anexo.

**Cuadro 3**

Test de Raíz Unitaria.					
Variable: $\text{Log}(K_t)$					
Valor del estadístico					
Test		$x_t$	$\Delta x_t$	$\Delta^2 x_t$	$I(d)$
ADF	$\mu$	-1,485	-2,932	---	I(1)
	$\mu, \lambda$	-3,535	---	---	I(0)

Muestra: 1960 – 2010. Regresión  $\Delta x_t = \mu + \lambda \cdot \text{time} + \beta \cdot x_{t-1} + \sum_{i=1}^p \Delta x_{t-i}$ .

Valores críticos test ADF: incluyendo media y tendencia [-4,156 (1%), -3,504 (5%), -3,181 (10%)]; incluyendo sólo media [-3,571 (1%), -2,922 (5%), -2,599 (1%)].

**Fuente:** elaboración propia a partir de datos de anexo.

A partir de estos datos procede analizar la existencia de una relación estable (cointegración) entre tales variables. Dado que las tres variables analizadas son integradas del mismo orden ( $d=1$ ) realizamos un análisis de cointegración (Johansen). Comenzamos estimando el orden del retardo con el que cada variable diferenciada entrará en el modelo: en el Cuadro 4 hemos presentado un resumen que indica el retardo óptimo según distintos criterios habituales, resultados que apuntan a que el retardo sería de 2 o 3 periodos. Para evitar un exceso de retardo hemos examinado la autocorrelación de los residuos del modelo VEC, confirmándose que dos retardos son suficientes para garantizar que los errores no están autocorrelacionados (véase Cuadro 5).

**Cuadro 4**

Retardo óptimo del modelo VEO. Variables: $\text{Log}(y_t)$ , $\text{Log}(L_t)$ , $\text{Log}(K_t)$ (Muestra 1960 – 2010)						
Retardo	LogL	LR	FPE	AIC	SC	HQ
0	89,59136	NA	5,04e-06	-3,684739	-3,566644	-3,640299
1	468,9297	694,1085	7,22e-13	-19,44382	-18,97144	-19,26606
2	502,8058	57,66143	2,52e-13	-20,50237	-19,67571*	-20,19130*
3	514,4444	18,32457*	2,28e-13*	-20,61465*	-19,43371	-20,17026
4	521,1433	9,692032	2,58e-13	-20,51674	-18,98151	-19,93902

\* indica el orden del retardo seleccionado por el criterio con una significatividad del 5%.

LR: estadístico LR; FPE: Error de Predicción Final; AIC: criterio informacional de Akaike; SC: criterio informacional de Schwarz; HQ: criterio informacional de Hannan – Quinn.

**Fuente:** elaboración propia con datos de anexo.

**Cuadro 5**

Test de auto-correlación de los Residuos del Modelo VEC (Portmanteau). H0: no hay autocorrelación por encima de "h"					
Retardo "h"	Estadístico Q	Prob.	Estadístico A ajustado	Prob.	Grados Libertad
1	1,259056	NA*	1,285845	NA*	NA*
2	3,276562	NA*	3,391068	NA*	NA*
3	13,43285	0,1440	14,22444	0,1146	9
4	23,16933	0,1842	24,84606	0,1292	18
5	27,58487	0,4326	29,77504	0,3244	27
6	34,02372	0,5629	37,13372	0,4166	36

7	36,58057	0,8101	40,12711	0,6781	45
8	43,87894	0,8358	48,88514	0,6714	54
9	52,15297	0,8334	59,06856	0,6172	63
10	57,96106	0,8848	66,40510	0,6638	72
11	61,21309	0,9505	70,62396	0,7881	81
12	67,66362	0,9621	79,22465	0,7845	90

\* Este test solo es valido para retardos mayores que el del VAR.

**Fuente:** elaboración propia con datos de anexo.

Determinado el orden óptimo de los retardos que vamos a introducir en el modelo, en el Cuadro 6 y en el Cuadro 7 mostramos los resultados del test de cointegración (el primero no contiene tendencia determinista y el segundo sí). En ambos casos se concluye la existencia de dos relaciones de cointegración, pero ninguna de ellas corresponde al modelo Cobb – Douglas: en el modelo uniecuacional se obtiene un coeficiente normalizado negativo para el factor trabajo (-2,75 o -2,55 según esté ausente o no el término tendencia), lo cual viola una de las características básicas de toda función de producción, también de la Cobb – Douglas. El modelo biecuacional tampoco es satisfactorio: el factor  $K_t$  queda fuera de la función de producción, y en su conexión con el factor  $L_t$  no resulta estadísticamente significativo.

**Cuadro 6**

TEST DE COINTEGRACIÓN				
Variables: $Log(y_t), Log(L_t), Log(K_t)$				
Muestra: 1963 – 2010				
Retardos: 2. No incluye tendencia lineal.				
Test de Rango No Restringido (Traza)				
Hipótesis: No. ecuaciones cointegrantes	Autovalor	Estadístico	Valor Crítico	Prob.**
Ninguna *	0,422218	43,09336	29,79707	0,0009
Como mucho 1 *	0,294722	16,76251	15,49471	0,0321
Como mucho 2	5,63e-05	0,002703	3,841466	0,9560

El test de traza indica 2 ecuaciones de cointegración al 5%.

\* Indica rechazo de la hipótesis al 5%.

\*\* MacKinnon – Haug – Michelis (1999) p – valores.

Test de Rango No Restringido (Máximo autovalor)				
Hipótesis: No. ecuaciones cointegrantes	Autovalor	Estadístico	Valor Crítico	Prob.**
Ninguna *	0,422218	26,33085	21,13162	0,0085
Como mucho 1 *	0,294722	16,75981	14,26460	0,0197
Como mucho 2	5,63E-05	0,002703	3,841466	0,9560
El test de máximo autovalor indica 2 ecuaciones de cointegración al 5%.				
* Indica rechazo de la hipótesis al 5%.				
** MacKinnon – Haug – Michelis (1999) p – valores.				
1 Ecuación de cointegración:		Log likelihood:	517,5967	
Coeficientes normalizados de cointegración (entre paréntesis la desviación típica)				
$Log(y_t)$	$Log(L_t)$	$Log(K_t)$		
1,000000	2,756030	-2,814646		
	(0,72614)	(0,36313)		
2 Ecuaciones de cointegración:		Log likelihood	525,8896	
Coeficientes normalizados de cointegración (entre paréntesis la desviación típica)				
$Log(y_t)$	$Log(L_t)$	$Log(K_t)$		
1,000000	0,000000	-0,664203		
		(0,03533)		
0,000000	1,000000	-0,780269		
		(0,08939)		

**Fuente:** elaboración propia a partir de datos de anexo.

### Cuadro 7

TEST DE COINTEGRACIÓN				
Variables: $Log(y_t)$ , $Log(L_t)$ , $Log(K_t)$				
Muestra: 1963 – 2010				
Retardos: 2. Incluye tendencia lineal.				
Test de Rango No Restringido (Traza)				
Hipótesis: No. ecuaciones cointegrantes	Autovalor	Estadístico	Valor Crítico	Prob.**
Ninguna *	0,506873	66,84497	42,91525	0,0000
Como mucho 1 *	0,402766	32,90950	25,87211	0,0056
Como mucho 2	0,156478	8,168116	12,51798	0,2382
El test de traza indica 2 ecuaciones de cointegración al 5%.				
* Indica rechazo de la hipótesis al 5%.				
** MacKinnon – Haug – Michelis (1999) p – valores.				

Test de Rango No Restringido (Máximo autovalor)				
Hipótesis: No. ecuaciones cointegrantes	Autovalor	Estadístico	Valor Crítico	Prob.**
Ninguna *	0,506873	33,93547	25,82321	0,0034
Como mucho 1 *	0,402766	24,74138	19,38704	0,0075
Como mucho 2	0,156478	8,168116	12,51798	0,2382
El test de máximo autovalor indica 2 ecuaciones de cointegración al 5%.				
* Indica rechazo de la hipótesis al 5%.				
** MacKinnon - Haug - Michelis (1999) p - valores.				
1 Ecuación de Cointegración:		Log likelihood	521,175	
Coeficientes normalizados de cointegración (entre paréntesis la desviación típica)				
$Log(y_t)$	$Log(L_t)$	$Log(K_t)$	@TREND(61)	
1,000000	0,255595 (0,04409)	-1,307848 (0,06721)	0,014645 (0,00280)	
2 Ecuaciones de Cointegración:		Log likelihood	533,7992	
Coeficientes normalizados de cointegración (entre paréntesis la desviación típica)				
$Log(y_t)$	$Log(L_t)$	$Log(K_t)$	@TREND(61)	
1,000000	0,000000	-1,007472 (0,13316)	0,011313 (0,00504)	
0,000000	1,000000	-1,175200 (0,56890)	0,013036 (0,02153)	

**Fuente:** elaboración propia a partir de datos de anexo.

Alternativamente, podemos realizar todo este análisis econométrico ateniéndonos al procedimiento original de Solow (1957), llegando a resultados análogos. Solow parte de la ecuación  $q_t = A_t \cdot f(k_t, 1)$ , siendo  $q_t = \frac{y_t}{L_t}$  (productividad media del trabajo) y  $k_t = \frac{K_t}{L_t}$  (relación capital - trabajo). Propone concretamente estimar las cinco especificaciones siguientes:

$$\frac{q_t}{A_t} = \alpha + \beta \cdot k_t \tag{6}$$

$$\frac{q_t}{A_t} = \alpha + \beta \cdot \text{Log}(k_t) \tag{7}$$

$$\frac{q_t}{A_t} = \alpha - \frac{\beta}{k_t} \tag{8}$$

$$\text{Log}\left(\frac{q_t}{A_t}\right) = \alpha + \beta \cdot \text{Log}(k_t) \tag{9}$$

$$\text{Log}\left(\frac{q_t}{A_t}\right) = \alpha - \frac{\beta}{k_t} \tag{10}$$

Al hacer una regresión de  $\frac{q_t}{A_t}$  respecto a  $k_t$ , Solow pretendía aislar la función de producción "subyacente", ya que cuando observamos la evolución temporal de  $y_t$  en sus cambios se confunden las variaciones tecnológicas y las variaciones en la dotación de factores.

Hemos reproducido las estimaciones econométricas de Solow (1957) con los mismos datos de USA para el periodo 1909 - 1949, por el mismo procedimiento original (MCO) pero aportando el estadístico Durbin - Watson (ver Cuadro 8). Solow se limitó a aportar el estadístico R<sup>2</sup> como prueba de la calidad de sus estimaciones<sup>9</sup>, concluyendo expresamente en dicho artículo que éstas eran correctas y con un alto poder explicativo, abriendo la puerta al uso de su metodología para la estimación de funciones de producción agregadas a cualquier economía.

**Cuadro 8**

Modelo de Solow (muestra 1909 - 1949, USA)				
	$\alpha$	$\beta$	R <sup>2</sup>	Durbin - Watson
$\frac{q_t}{A_t} = \alpha + \beta \cdot k_t$	0,445 (42,0)	0,089 (22,4)	0,928	0,116
$\frac{q_t}{A_t} = \alpha + \beta \cdot \text{Log}(k_t)$	0,452 (50,1)	0,238 (25,5)	0,943	0,146
$\frac{q_t}{A_t} = \alpha - \frac{\beta}{k_t}$	0,919 (103,1)	-0,618 (-26,9)	0,949	0,205
$\text{Log}\left(\frac{q_t}{A_t}\right) = \alpha + \beta \cdot \text{Log}(k_t)$	-0,722 (-52,8)	0,351 (24,8)	0,940	0,131
$\text{Log}\left(\frac{q_t}{A_t}\right) = \alpha - \frac{\beta}{k_t}$	-0,032 (-2,45)	-0,914 (-27,1)	0,949	0,181

(\*): Entre paréntesis el estadístico "t".

**Fuente:** elaboración propia a partir de datos contenidos en Solow (1957, página 315).

Efectivamente todas las regresiones presentan un elevadísimo R<sup>2</sup> pero el estadístico Durbin - Watson es simultáneamente muy próximo a 0. Ésta es una muestra clara de que estamos ante una correlación espuria, debido al carácter no estacionario de las variables utilizadas. A partir de esta evidencia realizamos un análisis de estacionariedad y cointegración de las variables  $\left[\frac{q_t}{A_t}, k_t\right]$  que mostramos en el Cuadro 9 y en el Cuadro 10. Los resultados son demoledores para quienes pretenden validar econométricamente la función de producción: en el Cuadro 9, el test de raíces unitarias ADF demuestra que estas variables son no estacionarias de orden I(1); en los

<sup>9</sup> Obviamente no es responsabilidad de Solow, ya que cuando éste realiza su trabajo el estadístico Durbin - Watson no había alcanzado la difusión que tiene hoy.

Cuadro 10 y 11 se confirma la ausencia de relación de largo plazo entre ellas<sup>10</sup>. En otras palabras, las regresiones de Solow (1957), pese al elevado valor de  $R^2$ , carecen de valor probatorio alguno, al menos en el periodo analizado por Solow<sup>11</sup>.

**Cuadro 9**

Tests ADF de Raíz Unitaria Modelo de Solow – USA				
Variable	$x_t$	$\Delta x_t$	$\Delta^2 x_t$	$I(d)$
$q_t / A_t$	-1,844	-4,261	---	$I(1)$
$k_t$	-1,874	-4,148	---	$I(1)$

Muestra: 1909 – 1949, Estados Unidos.

**Fuente:** elaboración propia a partir de datos de Solow (1957, p. 315).

**Cuadro 10**

ANÁLISIS DE COINTEGRACIÓN DE JOHANSEN Modelo de Solow: variables $q_t / A_t$ , $k_t$ (sin tendencia) (muestra 1909 – 1949, USA)				
Test de Traza				
Hipótesis: Número de ecuaciones	Autovalor	Traza Estadístico	Valor Crítico Al 5%	Prob.**
Ninguna	0,096761	4,752516	15,49471	0,8345
Como mucho 1	0,019891	0,783574	3,841466	0,3760

El test de traza indica que no existe cointegración al nivel del 5%.  
\*indica rechazo de la hipótesis al nivel del 5%.  
\*\*MacKinnon – Haug – Michelis (1999) p – valores.

Test de Máximo Autovalor				
Hipótesis: Número de ecuaciones	Autovalor	Estadístico máximo autovalor	Valor crítico al 5%	Prob.**
Ninguna	0,096761	3,968942	14,26460	0,8626
Como mucho 1	0,019891	0,783574	3,841466	0,3760

El test de máximo autovalor indica que no existe cointegración al 5%.  
\* indica rechazo de la hipótesis al nivel del 5%.  
\*\*MacKinnon – Haug – Michelis (1999) p – valores.

<sup>10</sup> Aunque no se ha incluido por razones de espacio, en este caso el retardo óptimo del VAR es 1.

<sup>11</sup> Antrás (2004), en una estimación más actualizada, ha examinado empíricamente el caso de Estados Unidos para el periodo 1948 – 1998, concluyendo que la función Cobb – Douglas no funciona.

**Fuente:** elaboración propia a partir de datos de Solow (1957, p. 315).

**Cuadro 11**

ANÁLISIS DE COINTEGRACIÓN DE JOHANSEN				
Modelo de Solow: variables $q_t / A_t, k_t$ (con tendencia)				
(muestra 1909 - 1949, USA)				
Test de Traza				
Hipótesis: Número de ecuaciones	Autovalor	Traza Estadístico	Valor crítico al 5%	Prob.**
Ninguna	0,253116	14,60635	25,87211	0,6073
Como mucho 1	0,079350	3,224357	12,51798	0,8488
El test de traza indica que no existe cointegración al nivel del 5%.				
* indica rechazo de la hipótesis al nivel del 5%.				
** MacKinnon - Haug - Michelis (1999) p - valores.				
Test de Máximo Autovalor				
Hipótesis: Número de ecuaciones	Autovalor	Estadístico máximo autovalor	Valor crítico al 5%	Prob.**
Ninguna	0,253116	11,38199	19,38704	0,4747
Como mucho 1	0,079350	3,224357	12,51798	0,8488
El test de máximo autovalor indica que no existe cointegración al 5%.				
* indica rechazo de la hipótesis al nivel del 5%.				
** MacKinnon - Haug - Michelis (1999) p - valores.				

**Fuente:** elaboración propia a partir de datos de Solow (1957, p. 315).

Para el caso de España, hemos realizado un análisis análogo aplicado al periodo 1961 - 2010. En el Anexo se detalla el proceso de construcción de las variables y los datos empleados y obtenidos. Como se aprecia en el Cuadro 12, el resultado de aplicar el modelo de Solow a la economía española ofrece unos resultados igualmente decepcionantes: elevados valores para  $R^2$ , y reducidos para Durbin - Watson. En el Cuadro 12 se ofrecen los datos del test ADF de raíz unitaria, concluyendo que ambas series son integradas de orden  $I(1)$ . A pesar de ello, como nos confirma el Cuadro 14 y el Cuadro 15, no existe relación de largo plazo entre ambas variables<sup>12</sup>.

<sup>12</sup> Aunque no se ha incluido por razones de espacio, en este caso el retardo óptimo del VAR es 3.

**Cuadro 12**

Modelo de Solow (muestra 1961 – 2010, España)				
	$\alpha$	$\beta$	R2	Durbin - Watson
$\frac{q_t}{A_t} = \alpha + \beta \cdot k_t$	0,008 (61,9)	0,103 (70,4)	0,99	0,396
$\frac{q_t}{A_t} = \alpha + \beta \cdot \text{Log}(k_t)$	0,035 (116,3)	0,007 (62,4)	0,98	0,350
$\frac{q_t}{A_t} = \alpha - \frac{\beta}{k_t}$	0,023 (78,8)	-0,000 (-24,1)	0,92	0,095
$\text{Log}\left(\frac{q_t}{A_t}\right) = \alpha + \beta \cdot \text{Log}(k_t)$	-2,89 (-279,3)	0,469 (118,3)	0,99	1,300
$\text{Log}\left(\frac{q_t}{A_t}\right) = \alpha - \frac{\beta}{k_t}$	-3,694 (-279,9)	-0,027 (-33,8)	0,95	0,157

(\*): Entre paréntesis el estadístico "t".

**Fuente:** elaboración propia a partir de datos relacionados en el anexo.

**Cuadro 13**

Test ADF de Raíz Unitaria – ESPAÑA					
Variables: $q_t / A_t$ ; $k_t$					
Valor del estadístico					
Variable		$x_t$	$\Delta x_t$	$\Delta^2 x_t$	$I(d)$
$q_t / A_t$	$\mu$	-0,591	-5,038	---	I(1)
	$\mu, \lambda$	-1,730	-4,986	---	I(1)
$k_t$	$\mu$	-0,224	-3,308	---	I(1)
	$\mu, \lambda$	-3,110	-3,232	-5,839	I(2)

Muestra: 1960 – 2010. Regresión  $\Delta x_t = \mu + \lambda \cdot \text{time} + \beta \cdot x_{t-1} + \sum_{i=1}^p \Delta x_{t-i}$ .

Valores críticos test ADF: incluyendo media y tendencia [-4,156 (1%), -3,504 (5%), -3,181 (10%)];  
incluyendo sólo media [-3,571 (1%), -2,922 (5%), -2,599 (1%)].

**Fuente:** elaboración propia a partir de datos de anexo.

**Cuadro 14**

ANÁLISIS DE COINTEGRACIÓN DE JOHANSEN				
Modelo de Solow: variables $q_t / A_t, k_t$ (sin tendencia)				
(muestra 1965 – 2010, España)				
Test de Traza				
Hipótesis: Número de ecuaciones	Autovalor	Traza Estadístico	Valor Crítico Al 5%	Prob.**
Ninguna	0,243601	12,87688	15,49471	0,1194
Como mucho 1	0,000746	0,034317	3,841466	0,8530
El test de traza indica que no existe cointegración al nivel del 5%.				
* indica rechazo de la hipótesis al nivel del 5%.				
**MacKinnon – Haug – Michelis (1999) p – valores.				
Test de Máximo Autovalor				
Hipótesis: Número de ecuaciones	Autovalor	Estadístico máximo autovalor	Valor crítico al 5%	Prob.**
Ninguna	0,243601	12,84256	14,26460	0,0828
Como mucho 1	0,000746	0,034317	3,841466	0,8530
El test de máximo autovalor indica que no existe cointegración al 5%.				
* indica rechazo de la hipótesis al nivel del 5%.				
**MacKinnon – Haug – Michelis (1999) p – valores.				

**Fuente:** elaboración propia a partir de datos de Solow (1957, p. 315).

**Cuadro 15**

ANÁLISIS DE COINTEGRACIÓN DE JOHANSEN				
Modelo de Solow: variables $q_t / A_t, k_t$ (con tendencia)				
(muestra 1965 – 2010, España)				
Test de Traza				
Hipótesis: Número de ecuaciones	Autovalor	Traza Estadístico	Valor Crítico al 5%	Prob.**
Ninguna	0,258413	24,08138	25,87211	0,0822
Como mucho 1	0,201121	10,32911	12,51798	0,1130
El test de traza indica que no existe cointegración al nivel del 5%.				
* indica rechazo de la hipótesis al nivel del 5%.				
** MacKinnon – Haug – Michelis (1999) p – valores.				

Test de Máximo Autovalor				
Hipótesis: Número de ecuaciones	Autovalor	Estadístico máximo autovalor	Valor crítico al 5%	Prob.**
Ninguna	0,258413	13,75227	19,38704	0,2712
Como mucho 1	0,201121	10,32911	12,51798	0,1130

El test de máximo autovalor indica que no existe cointegración al 5%.

\* indica rechazo de la hipótesis al nivel del 5%.

\*\* MacKinnon – Haug – Michelis (1999) p – valores.

**Fuente:** elaboración propia a partir de datos de Solow (1957, p. 315).

En síntesis, las pruebas econométricas anteriores demuestran que el procedimiento general detallado en la sección 2 de este artículo, pese a su creciente utilización, carece de respaldo econométrico.

## PROBLEMÁTICA EN EL USO DE LA FUNCIÓN DE PRODUCCIÓN

Las pruebas anteriores muestran que en el caso de la economía española la función de producción Cobb – Douglas no representa adecuadamente el vínculo entre actividad económica y factores productivos (tampoco para la estadounidense en la versión original de Solow): o bien no es posible establecer una relación de largo plazo entre las variables del modelo o bien tal relación, caso de existir, no se ajusta a las características de la función Cobb – Douglas. Por ello la variable  $A_t$ , lejos de representar (como Solow pretendía) la contribución del cambio técnico al crecimiento, no es más que un residuo, una amalgama de elementos no recogidos por la errónea especificación de la ecuación (1). En consecuencia no puede tener una interpretación económica unívoca como la que se pretende al darle el nombre de “Productividad Total de los Factores”.

No es posible que imponiendo a una variable una estructura de comportamiento falsa obtengamos estimaciones correctas ni de dicha variable ni de otras variables que se deriven de ella. Necesariamente serán falsas (o al menos sesgadas) la medición del output gap y la medición de la contribución de los factores productivos al crecimiento.

Y, sin embargo, la función de producción Cobb – Douglas tiene una presencia creciente, como antes mostrábamos, en las investigaciones que se publican por prestigiosas instituciones (particularmente el Banco de España).

Hay al menos tres razones que explican por qué los defensores de esta metodología insisten en su utilización.

En primer lugar, este esquema permite una explotación (aparentemente) más rica del análisis de PIB que los métodos puramente estadísticos como el filtro Hodrick – Prescott, porque (aparentemente) permite indagar en el papel de los factores productivos en el crecimiento económico. Esta ventaja es falaz, porque si la ecuación

(1) no representa fielmente la función de producción agregada de la economía española (y no lo hace), el análisis de las modificaciones en las variables explicativas que contiene conduce a resultados carentes de sentido.

En segundo lugar, su utilización permite vincular el estudio del ciclo y de la producción potencial al concepto Nairu, un concepto hegemónico en la teoría económica actual en relación con el mercado de trabajo. Porque, atendiendo a la literatura revisada, es la Nairu y no otra medición alternativa del desempleo, la variable utilizada en conjunción con la función de producción Cobb - Douglas. La función Cobb - Douglas y la Nairu se refuerzan mutuamente como conceptos claves del pensamiento económico, al ser proyectados sobre la comunidad científica en las publicaciones - investigaciones patrocinadas por instancias oficiales (Banco de España, FMI, Comisión Europea) como si se tratase de conceptos - herramientas de utilidad contrastada. Sirven, siguiendo a Joan Robinson, a la estrategia de mala educación del pensamiento económico burgués.

Y, en tercer lugar, como demuestra la historia del pensamiento económico, los economistas son renuentes a deshacerse de teorías, conceptos o herramientas erróneas salvo que dispongan de alternativas tangibles. Como indica Blaug (1985, p. 821), *"los economistas detestan un vacío teórico tanto como la naturaleza detesta un vacío físico, y en economía, como en las otras ciencias, las teorías se abandonan por teorías mejores, no sólo por hechos contradictorios"*<sup>13</sup>.

El empleo de la función Cobb - Douglas en unión a la Nairu no resulta inocuo en modo alguno cuando tratamos de analizar la producción potencial y el ciclo económico.

El análisis de la posición cíclica y los desequilibrios de la economía española es un caso especialmente útil para entender el riesgo que entraña su utilización. Al introducir la Nairu como herramienta para señalar el ciclo se produce un cambio en el propio concepto de ciclo económico: éste se entiende ahora como la sucesión de desviaciones inflacionistas y deflacionistas respecto a un nivel de referencia (la producción potencial) construido a partir de la Nairu. Este no es el concepto tradicional de ciclo (procesos de aceleración y desaceleración de la actividad [Burns y Mitchell, 1946]), ni las tradicionales ondas largas y cortas (Juglar, Kitchin, Kondratief). Y en consecuencia el ciclo así estimado cae fuera del ámbito del análisis clásico de la Teoría de Ciclos, porque los movimientos recurrentes de la actividad económica carecen de interés para la teoría económica hegemónica actual, en la que sólo se reconocen las oscilaciones debidas a perturbaciones aleatorias.

Esto tiene un importante impacto en materia de política económica. Dado que en España las estimaciones de la posición cíclica sirven, en otras cosas, para definir la política presupuestaria (máximo déficit público admisible), vincula dicha política a las presiones inflacionistas o deflacionistas. Ciertamente una inflación sostenida es un desequilibrio que puede acabar minando el crecimiento económico, pero también es posible que el crecimiento sea desequilibrado, y por tanto abocado a una situación crítica, a pesar de registrarse una inflación reducida. En este caso, determinar la

---

<sup>13</sup> Es lo que A. O. Hirschman (1977, p. 71) denominó "Lema Streeten - Kuhn".

posición cíclica vía Nairu puede desviar peligrosamente la atención de otros desequilibrios en los que pudiera estar incurriendo la economía.

Esto es precisamente lo que ha pasado en los años previos a la actual crisis económica: la reducida inflación de finales de los 1990s (véase Gráfico 1) condujo a valores decrecientes de la Nairu, de modo que el output gap llegó incluso a ser negativo o prácticamente inexistente (años 2003, 2004 y 2005, véase gráfico 2) a pesar de la frenética actividad económica provocada por la especulación inmobiliaria. De hecho, la economía española estaba creciendo por encima de sus posibilidades, lo cual se traducía en un endeudamiento y en un déficit exterior crecientes que han acabado por minar el crecimiento. La participación de España en la Unión Económica y Monetaria ha permitido que las presiones por el lado de la demanda no se tradujesen, como era tradicional, en inflación, ya que el tipo de cambio era fijo (desaparecen tanto las devaluaciones como las expectativas de devaluación respecto a nuestros principales socios comerciales) facilitando el acceso al endeudamiento externo. En síntesis, desde finales de los años 90 el déficit exterior relevó a la inflación como principal desequilibrio asociado al crecimiento económico y, por ello, la medición de la posición cíclica basada en la Nairu falsea la realidad.

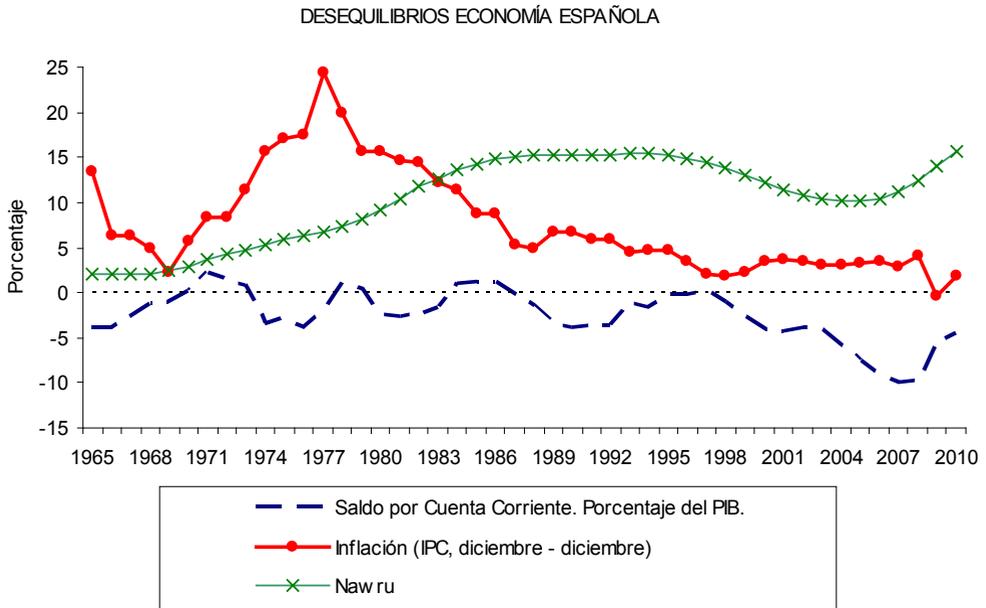
Esto puede comprobarse en el Gráfico 1, en el que registramos los datos del saldo de la Balanza por Cuenta Corriente (SCC), la Nawru<sup>14</sup> y la inflación. A partir de 1997 se produce una intensa y larga fase de crecimiento económico basada en la actividad inmobiliaria. Sin embargo, esa expansión no se traduce en presiones inflacionistas: los cálculos oficiales de precios indican un comportamiento bastante estable<sup>15</sup>. Lo que sí se produce es un deterioro considerable de las Balanzas de Pagos que pasa de un superávit de 0,1% en 1997 a un déficit histórico del -10% del PIB en 2007, año en que precisamente se inicia el cambio de ciclo. Pero si atendemos al gap de renta calculado con la metodología Cobb - Douglas - Nairu, el crecimiento en el periodo 1999 - 2007 fue aparentemente muy equilibrado como se aprecia en el Gráfico 2 ya que el output gap se reduce desde 2001 hasta 2005 y crece con mucha moderación en los años siguientes. Por desgracia hoy somos conscientes de que el enorme déficit exterior y su correlativo endeudamiento han sido un ingrediente fundamental de la actual crisis.

En síntesis, la experiencia reciente de la economía española indica que la utilización conjunta de la función de producción Cobb - Douglas y la Nairu distorsiona peligrosamente la percepción de los desequilibrios que amenazan al crecimiento económico.

<sup>14</sup> La Nairu (o Non-Accelerating Inflation Rate of Unemployment) es una variable teórica clave de la macroeconomía dominante. Un concepto muy similar -aunque no idéntico- es la Nawru (Non-accelerating wage inflation rate of unemployment). Dado que no disponemos de estimaciones oficiales de la Nairu pero sí de la Nawru, suministradas por la Comisión Europea homogéneamente para un amplio abanico de países, la opción que hemos tomado es utilizar estas estimaciones que pueden considerarse como una aproximación a la Nairu.

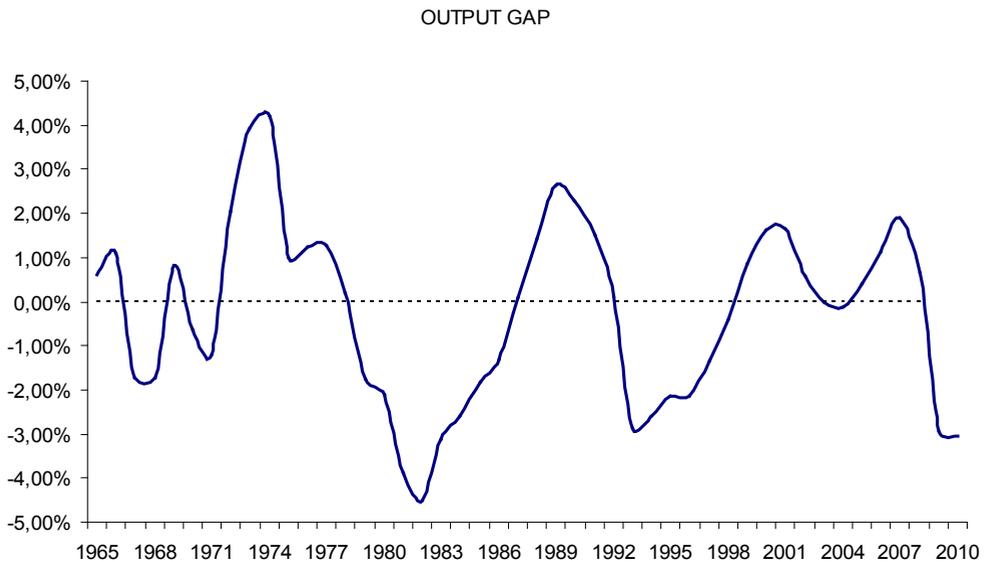
<sup>15</sup> No se debe perder de vista que la evolución del precio de la vivienda, que en estos años llega a registrar hasta un 18%, no forma parte del cálculo oficial de la inflación. Véase al respecto Bellod Redondo (2009).

**Gráfico 1**



**Fuente:** Ameco Database, Comisión Europea

**Gráfico 2**



**Fuente:** elaboración propia a partir de datos de Anexo

## CONCLUSIONES

La utilización de la función de producción Cobb – Douglas tiene un protagonismo creciente en las investigaciones acerca de la posición cíclica de la economía española. Tales investigaciones han recibido un importante impulso de manos de la Ley General de Estabilidad Presupuestaria, así como del interés por los factores que afectan al crecimiento potencial. Los investigadores que la emplean suelen hacerlo en combinación con la variable Nairu. Este creciente protagonismo contrasta con el descrédito que el concepto “función de producción agregada” había acumulado ya en los años 60, tanto a nivel teórico como empírico.

Hemos procedido a exponer de modo sintético el uso dado a la función de producción Cobb – Douglas en tales investigaciones. Posteriormente hemos realizado una serie de pruebas econométricas tanto al modelo de Solow original como a la versión que emplean tales investigaciones. Tales pruebas demuestran que la función de producción Cobb – Douglas no refleja válidamente la conexión entre nivel de producción y factores productivos. Es más: su uso combinado con la Nairu ofrece una visión distorsionada del curso de la actividad económica española ya que estaban dando una falsa apariencia de crecimiento equilibrado.

## BIBLIOGRAFÍA

Antrás, Paul (2004): “Is the US Aggregate Production Function Cobb – Douglas? New Estimates of the Elasticity of Substitution”, *Contributions to Macroeconomics*, vol. 4, nº 1.

Arrow, K. J.; Chenery, H. B.; Minhas, B. S. y Solow, R. M. (1961): “Capital – Labor Substitution and Economic Efficiency”, *Review of Economics and Statistics*, Vol. 43, p. 225 – 250.

Banco de España (2007): “La Respuesta a la Consulta del Ministerio de Economía y Hacienda en Cumplimiento del Artículo 8.2 de la Ley General de Estabilidad Presupuestaria y la Difusión de las Proyecciones Macroeconómicas del Banco de España”, *Boletín Económico*, abril.

Bellod Redondo, José Francisco (1999): “Prueba de Causalidad y Determinación de la NAIRU”, *El Trimestre Económico*, nº 264, pp. 663 – 692.

Bellod Redondo, José Francisco (2009); “El Precio de la Vivienda y la Inflación en España”, *El Trimestre Económico*, Vol. LXXVI (2), nº 302, abril – junio, pp. 379 – 405.

Blaug, Mark (1985): *Teoría Económica en Retrospección*, Fondo de Cultura Económica, Madrid.

Bouthevillain, C.; Cour – Thimann , P.; Van Den Dool, G.; Hernandez de Cos, P.; Langenus, G.; Mohr, M.; Momigliano, S. y Tujula, M. (2001); "Cyclically Adjusted Budget Balances: An Alternative Approach"; *European Central Bank Working Paper* nº 77.

Burns, Arthur y Mitchell, Wesley (1946): *Measuring Business Cycles*, National Bureau of Economic Research.

Cassel, Gustav (1918): *Theoretische Sozialökonomie*; Leipzig: C. F. Winter.

Cobb, C. W. y Douglas, P. H. (1928): "A Theory of Production"; *American Economic Review*, vol. 18, pp. 139 – 165.

Comisión Europea (2007); *European Economy*, nº 8.

Cubel, Antonio y Palafox, Jorge (2002): "El Stock de Capital Productivo de la Economía Española, 1900 – 1990", Working Paper EC 2002 – 06, IVIE.

De Lamo, A. R. y Dolado, J. J. (1993); "Un Modelo del Mercado de Trabajo y la Restricción de Oferta en la Economía Española"; *Investigaciones Económicas*, Vol. XVII (1), pp. 87 – 118.

Denis, C.; Mc Morrow, K. y Röger, W. (2002): "Production Function Approach to Calculating Potential Growth and Output Gaps – Estimates for the EU Member States and the US", *Economic Papers*, nº 176, septiembre.

Denis, C.; Grenouilleau, D.; Mc Morrow, K. y Roeger, W. (2006): "Calculating Potential Growth Rates and Output Gaps — a Revised Production Function Approach", *European Economy — Economic Papers*, No 247, Economic and Financial Affairs DG of the European Commission.

Douglas, Paul (1948): "Are there Laws of Production?", *American Economic Review*, vol. 38, pp. 1 – 41.

Douglas, Paul (1976): "The Cobb – Douglas Production Function Once Again: Its History, Its Testing, and Some Empirical Values", *Journal of Political Economy*, vol. 84, pp. 903 – 115.

Estrada, Ángel; Hernández de Cos, Pablo y Jareño, Javier (2004): "Una Estimación del Crecimiento Potencial de la Economía Española", *Documentos Ocasionales*, nº 0405, Banco de España.

Estrada, Ángel y Hernández de Cos, Pablo (2009): "El Precio del Petróleo y su Efecto sobre el Producto Potencial", *Documentos Ocasionales*, nº 0902, Banco de España.

Estrada, Ángel; Hernando, Ignacio y López – Salido, José David (2000): "Measuring the Nairu in the Spanish Economy", *Documento de Trabajo* nº 0009, Banco de España.

Felipe, Jesús y Adams, F. Gerard (2005): "The Estimation of the Cobb – Douglas Function: a Retrospective View", *Eastern Economic Journal*, vol. 31, nº 3, summer, pp. 427 – 445.

Felipe, Jesús y Fisher, Franklin (2001): "Aggregation in Production Functions: What Applied Economists Should Know", *Metroeconomica*, Volume 54, Issue 2 - 3, May 2003, pp. 208 - 262.

Felipe, Jesús y McCombie, John Stuart Landreth (2005): "La Función de Producción Agregada en Retrospectiva"; *Investigación Económica*, vol XIV, nº 253, julio - septiembre, pp. 43 - 88.

Fisher, F. M. (1969): "The Existence of Aggregate Production Functions", *Econometrica*, vol 37, nº 4, pp. 553 - 577.

Flores Pizarro, María (2000): "El Filtro Baxter - King, Metodología y Aplicaciones", Documento de Trabajo DIE - NT - 01 - 2000, Banco Central de Costa Rica.

Flux, Alfred William (1894): "Review of P. H. Wicksteed's Essay", *Economic Journal*, vol 4, pp. 305 - 308.

Freire - Serén, María Jesús (2001): "Human Capital Accumulation and Economic Growth"; *Investigaciones Económicas*, vol. XXV (3), pp. 585 - 602.

Gómez García, Francisco y Usabiaga Ibáñez, Carlos (2001): "¿Dónde Está Situada la Nairu de la Economía Española?", *Boletín Económico de ICE*, nº 2690, abril - mayo, pp. 9 - 18.

Guay, Alain y St - Amant, Pierre (1997): "Do the Hodrick-Prescott and Baxter-King Filters Provide a Good Approximation of Business Cycles?", Working Paper nº 53, Bank of Canada.

Hirschman, Albert (1977): *Salida, Voz y Lealtad*, Fondo de Cultura Económica, México.

Hobson, John Atkinson (1909): *The Industrial System*; London: Longmans.

Izquierdo, Mario y Regil, Ana (2006): "Actualización de las Estimaciones de la Tasa de Desempleo Estructural de la Economía Española", *Boletín Económico*, septiembre, pp. 57 - 62, Banco de España.

Izquierdo, Mario y Jareño, Javier (2007): "Estimaciones del Crecimiento Potencial de la Economía Española", *Boletín Económico*, enero, pp. 75 - 80, Banco de España.

Klein, Lawrence (1946 a): "Macroeconomics and the Theory of Rational Behavior", *Econometrica*, Vol.14, No.2 (April), pp. 93 - 108.

Klein, Lawrence (1946 b): "Remarks on the Theory of Aggregation", *Econometrica*, Vol.14, No.4 (October), pp. 303 - 312.

Leontief, Wassily (1941): *The Structure of the American Economy: 1919 - 1939, an empirical application of equilibrium analysis*, Harvard University Press.

Mankiw, G.; Romer, D. y Weill, D. N. (1992): "A Contribution to the Empirics of Economic Growth", *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 102, pp. 407 - 437.

Manrique, Marta y Marqués, José Manuel (2004): "Una Aproximación Empírica a la Evolución de la Tasa Natural de Interés y el Crecimiento Potencial", *Documento de*

*Trabajo*, nº 0416, Banco de España.

Murillo, Inés y Usabiaga, Carlos (2003): "Estimaciones de la Tasa de Paro de Equilibrio de la Economía Española a partir de la Ley de Okun", *Papeles de Trabajo*, 15/03, Instituto de Estudios Fiscales, Madrid.

Ortega, Eva; Ferraz, Eva y Hurtado, Samuel (2007): "Actualización del Modelo Trimestral del Banco de España", *Boletín Económico*, junio, pp. 57 - 65, Banco de España.

Phelps Brown, E. H. (1957), "The Meaning of the Fitted Cobb - Douglas Function", *Quarterly Journal of Economics*, vol. 71. pp. 546 - 560.

Robinson, Joan (1954): "La Función de Producción y la Teoría del Capital", *Review of Economic Studies*, vol XXI, n 55 [edición española en *Ensayos Críticos*, editorial Orbis, 1988].

Shaikh, Anwar (1974): "Laws of Production and Laws of Algebra: The Humbug Production Function", *Review of Economics and Statistics*, Vol. LVI, pp. 115 - 120.

Shaikh, Anwar (1980): "Laws of Production and Laws of Algebra: Humbug II", In Edward J. Nell (ed.), *Growth, Profits and Property, Essays in the Revival of Political Economy*; pp. 80 - 95, Cambridge: Cambridge University Press.

Shaikh, Anwar (1987): "Humbug Production Function", in Eatwell, J., Milgate, M. and Newman, P. (eds) *The New Palgrave. A Dictionary of Economic Theory and Doctrine*; London: Macmillan.

Solow, Robert Merton (1956): "A Contribution to the Theory of Economic Growth"; *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 70 (1), pp. 65 - 94.

Solow, Robert Merton (1957): "Technical Change and the Aggregate Production Function", *Review of Economics and Statistics*, Vol. 39, pp. 312 - 320.

Sosvilla - Rivero, Simón y Alonso Meseguer, Javier (2005): "Estimación de una Función de Producción MRW para la Economía Española, 1910 - 1995", *Investigaciones Económicas*, vol. XXIX (3), pp. 609 - 624.

Wicksteed, Philip Henry (1894): *An Essay on The Co - Ordination of the Law of Distribution*; MacMilland and Co, London.

## ANEXO

A continuación se ofrece una lista con las principales variables utilizadas y sus fuentes. Todos los datos proceden de Ameco Database (Comisión Europea).

$y_t$ : PIB a precios constantes. Miles de millones de euros a precios del año 2000.

$L_t$ : población ocupada según Contabilidad Nacional. Miles de personas.

$N_t$ : Población activa. Miles de personas.

$K_t$ : Stock neto de capital a precios constantes. Miles de millones de euros a precios del año 2000.

$U_t$ : tasa de paro.

$U_t^N$ : NAWRU. Los datos están disponibles a partir de 1965.

$\alpha_t$ : participación de las rentas del trabajo en el PIB. Media del periodo 1960 - 2010: 0,476648. Fuente: AMECO Database.

$1-\alpha_t$ : ídem rentas del capital. Media del periodo 1960 - 2010: 0,523352.

DATOS DE LA FUNCIÓN DE PRODUCCIÓN: ESPAÑA							
año	Stock de Capital (miles de millones de € del año 2000)	Ocupados (miles de personas)	PIB (miles de millones de € del año 2000)	Participación rentas trabajo	Participación rentas capital	PTF	Filtro Hodrick - Prescott
	$K_t$	$L_t$	$y_t$	$\alpha_t$	$1-\alpha_t$	$A_t$	$\tilde{A}_t = hp(A_t)$
1960	373,773	12368,163	124,5911	0,4033	0,5967	0,0629	0,0667
1961	381,845	12393,434	139,3398	0,4000	0,6000	0,0695	0,0704
1962	392,112	12498,731	152,3045	0,4015	0,5985	0,0746	0,0742
1963	404,884	12562,962	165,6442	0,4138	0,5862	0,0796	0,0778
1964	420,457	12628,107	175,8933	0,4197	0,5803	0,0826	0,0814
1965	440,626	12690,835	186,8926	0,4268	0,5732	0,0855	0,0847
1966	464,678	12752,197	200,4347	0,4398	0,5602	0,0890	0,0879
1967	491,417	12854,747	209,1342	0,4503	0,5497	0,0898	0,0910
1968	519,94	12962,867	222,9306	0,4405	0,5595	0,0926	0,0938
1969	552,045	13073,298	242,7883	0,4402	0,5598	0,0973	0,0965
1970	584,249	13159,877	253,0962	0,4508	0,5492	0,0982	0,0990
1971	613,175	13228,7	264,8629	0,4628	0,5372	0,0999	0,1013
1972	649,52	13269,152	286,447	0,4789	0,5211	0,1047	0,1033
1973	693,402	13533,094	308,7575	0,4844	0,5156	0,1080	0,1051
1974	740,745	13627,869	326,1053	0,4908	0,5092	0,1099	0,1066
1975	782,763	13406,061	327,873	0,5094	0,4906	0,1082	0,1079
1976	822,431	13262,743	338,7052	0,5207	0,4793	0,1094	0,1089

1977	860,351	13170,615	348,3212	0,5209	0,4791	0,1103	0,1097
1978	895,495	12941,603	353,4155	0,5219	0,4781	0,1105	0,1104
1979	925,545	12723,048	353,564	0,5202	0,4798	0,1095	0,1111
1980	955,434	12336,027	358,1624	0,5130	0,4870	0,1107	0,1117
1981	981,974	12040,596	357,6841	0,5130	0,4870	0,1103	0,1123
1982	1007,682	11937,004	362,1418	0,5049	0,4951	0,1106	0,1131
1983	1030,573	11895,727	368,5566	0,5015	0,4985	0,1114	0,1138
1984	1047,474	11629,705	375,1291	0,4752	0,5248	0,1137	0,1147
1985	1066,906	11510,314	383,8372	0,4645	0,5355	0,1158	0,1156
1986	1093,165	11777,132	396,3272	0,4595	0,5405	0,1168	0,1165
1987	1127,556	12341,384	418,3114	0,4621	0,5379	0,1186	0,1173
1988	1171,765	12773,808	439,6206	0,4653	0,5347	0,1202	0,1180
1989	1225,997	13236,708	460,8441	0,4708	0,5292	0,1209	0,1186
1990	1284,971	13739,87	478,2786	0,4881	0,5119	0,1203	0,1191
1991	1343,733	13945,9	490,4432	0,5006	0,4994	0,1197	0,1195
1992	1395,337	13729,81	495,0055	0,5061	0,4939	0,1193	0,1197
1993	1434,36	13320,78	489,9005	0,5109	0,4891	0,1181	0,1199
1994	1473,587	13290,15	501,5747	0,4964	0,5036	0,1193	0,1201
1995	1519,278	13571,8	515,405	0,4886	0,5114	0,1195	0,1203
1996	1565,341	13791,5	527,8624	0,4900	0,5100	0,1195	0,1204
1997	1614,472	14293,6	548,2838	0,4964	0,5036	0,1201	0,1205
1998	1675,233	14930,3	572,782	0,4952	0,5048	0,1205	0,1205
1999	1745,955	15614,3	599,9658	0,4956	0,5044	0,1209	0,1204
2000	1822,704	16399,1	630,263	0,4953	0,5047	0,1213	0,1203
2001	1903,081	16920	653,255	0,4917	0,5083	0,1211	0,1201
2002	1985,022	17328,7	670,9204	0,4872	0,5128	0,1203	0,1197
2003	2072,783	17874,5	691,6947	0,4835	0,5165	0,1195	0,1192
2004	2164,963	18494	714,2912	0,4769	0,5231	0,1187	0,1187
2005	2265,856	19249,5	740,108	0,4741	0,5259	0,1178	0,1180
2006	2376,532	19998,4	769,8502	0,4720	0,5280	0,1174	0,1173
2007	2491,3	20604,1	797,3668	0,4767	0,5233	0,1169	0,1165
2008	2588,704	20532,6	804,2231	0,4883	0,5117	0,1158	0,1157
2009	2644,486	19165,7	774,2854	0,4904	0,5096	0,1139	0,1149
2010	2718,967	18729,2	773,1724	0,4789	0,5211	0,1133	0,1141

**Notas:** elaboración propia,  $\lambda_i = 100$ .

ESTIMACIÓN DEL OUTPUT GAP CON FUNCIÓN DE PRODUCCIÓN						
año	PIB (miles de millones de € del año 2000) $y_i$	Población Activa (miles de personas) $N_i$	Nawru $U_i^N$	Ocupados con tasa de paro Nawru (miles de personas) $N_i \cdot (1 - U_i^N)$	Producción Potencial (miles de millones de € del año 2000) $y_i^p$	Output Gap
1965	186,8926	13022,235	2,00%	12.761,6	185,7	0,62%
1966	200,4347	13034,297	2,00%	12.773,4	198,3	1,09%
1967	209,1342	13244,447	2,00%	12.979,4	212,8	-1,73%
1968	222,9306	13355,867	2,10%	13.074,9	226,9	-1,73%
1969	242,7883	13402,298	2,39%	13.081,5	240,8	0,81%
1970	253,0962	13505,977	2,91%	13.112,7	254,8	-0,65%
1971	264,8629	13687,6	3,62%	13.191,6	268,1	-1,19%
1972	286,447	13659,052	4,22%	13.083,2	280,8	2,03%
1973	308,7575	13890,094	4,77%	13.227,2	297,1	3,92%
1974	326,1053	14057,869	5,31%	13.312,0	312,9	4,21%
1975	327,873	14028,061	5,86%	13.206,4	324,6	1,00%
1976	338,7052	13944,743	6,32%	13.062,9	334,5	1,25%
1977	348,3212	13911,915	6,78%	12.968,7	344,0	1,27%
1978	353,4155	13937,203	7,38%	12.908,3	352,7	0,20%
1979	353,564	13962,548	8,13%	12.827,8	359,9	-1,75%
1980	358,1624	13960,127	9,19%	12.676,8	365,9	-2,11%
1981	357,6841	14053,996	10,44%	12.587,4	372,1	-3,87%
1982	362,1418	14232,204	11,71%	12.566,3	379,3	-4,52%
1983	368,5566	13900,027	12,55%	12.155,4	380,4	-3,11%
1984	375,1291	13960,205	13,61%	12.060,3	385,1	-2,59%
1985	383,8372	14012,014	14,34%	12.003,2	391,0	-1,83%
1986	396,3272	14272,532	14,77%	12.165,1	401,6	-1,30%
1987	418,3114	14827,884	15,02%	12.600,9	418,0	0,08%
1988	439,6206	15172,708	15,16%	12.872,1	433,5	1,42%
1989	460,8441	15378,608	15,16%	13.047,0	449,0	2,64%
1990	478,2786	15774,27	15,19%	13.378,3	467,6	2,29%
1991	490,4432	15991,9	15,20%	13.561,1	483,2	1,51%
1992	495,0055	16040,91	15,27%	13.590,7	494,4	0,13%
1993	489,9005	16209,58	15,47%	13.701,3	504,4	-2,87%
1994	501,5747	16382,15	15,46%	13.850,1	514,9	-2,59%
1995	515,405	16528	15,22%	14.011,7	526,8	-2,16%
1996	527,8624	16720,6	14,93%	14.225,0	539,5	-2,15%
1997	548,2838	17078,7	14,43%	14.615,0	555,8	-1,35%
1998	572,782	17475	13,77%	15.068,4	575,1	-0,40%

1999	599,9658	17773,5	12,95%	15.472,4	594,9	0,85%
2000	630,263	18378,7	12,16%	16.143,3	620,2	1,62%
2001	653,255	18796,8	11,41%	16.652,1	642,5	1,67%
2002	670,9204	19423,8	10,88%	17.311,1	667,1	0,57%
2003	691,6947	20048,1	10,42%	17.958,9	691,7	0,00%
2004	714,2912	20637,8	10,17%	18.539,9	715,1	-0,11%
2005	740,108	21162	10,13%	19.018,2	737,2	0,39%
2006	769,8502	21835,5	10,48%	19.546,7	761,2	1,14%
2007	797,3668	22438	11,15%	19.936,7	782,4	1,91%
2008	804,2231	23123,2	12,33%	20.272,6	799,1	0,64%
2009	774,2854	23315,2	14,07%	20.035,9	797,8	-2,94%
2010	773,1724	23361,6	15,58%	19.722,9	797,5	-3,05%

**Notas:** elaboración propia,  $\lambda_i = 100$ .

# DEL AUGE AL COLAPSO. EL MODELO FINANCIERO-INMOBILIARIO DE LA ECONOMÍA ESPAÑOLA (1995-2010)<sup>1</sup>

Emmanuel Rodríguez López

Isidro López Hernández

Observatorio Metropolitano de Madrid<sup>2</sup>

*Fecha de recepción: enero de 2011*

*Fecha de aceptación de la versión final: junio de 2011*

## **Resumen**

El crecimiento de la economía española durante los años comprendidos entre 1995 y 2007 ha tenido unas bases completamente anómalas desde la perspectiva de los análisis ortodoxos. Más allá de la centralidad del *boom* de la construcción, el modelo de crecimiento español ha estado basado en una política de reconstrucción de la demanda agregada por la vía de la revalorización de los activos inmobiliarios en manos de las familias. Sin salir de una economía basada en la demanda, esta posición patrimonial de las economías domésticas ha trasladado el *deficit spending* del Estado a las familias, quienes han soportado fuertes aumentos del consumo y nuevas rondas de endeudamiento. Es en este sentido, en el que la crisis se muestra como un cuello de botella de difícil solución. De este modo, al tiempo que se extiende el deterioro social agravado por las propias consecuencias de la creciente capilaridad social de la financiarización, las políticas públicas se muestran incapaces de recomponer un nuevo ciclo de crecimiento, siendo sometidas, a su vez, a una creciente presión por parte de los grandes agentes corporativos y financieros.

**Palabras clave:** *financiarización, ciclo inmobiliario, burbuja patrimonial, acumulación de capital, crisis.*

## **Abstract**

From the point of view of orthodox analysis, the growth pattern of the spanish economy between 1995 and 2007 is completely abnormal. Besides the centrality of real estate, the Spanish growth model has been based on a set of policies aimed at the reconstruction of aggregate demand through the appreciation of real state assets owned by the families. Without leaving a demand-based economy, this real state wealth position of domestic economies has operated a shift in deficit spending from the

<sup>1</sup> El presente artículo resume los principales resultados del trabajo de investigación realizado en el marco del Observatorio Metropolitano de Madrid, publicado con el título Fin de ciclo. Financiarización, territorio y sociedad de propietarios en la onda larga del capitalismo hispano (1959-2010), Madrid, Traficantes de Sueños, 2010. En tanto inevitable simplificación, nos referimos a este volumen para los desarrollos más sistemáticos de los argumentos aquí sólo esbozados.

<sup>2</sup> El Observatorio Metropolitano de Madrid ([www.observatoriomropolitano.net](http://www.observatoriomropolitano.net)) es un espacio autónomo de investigación, formado por investigadores y activistas de colectivos sociales y políticos de esta ciudad

state to the families, which have endured strong rises in consumption and new rounds of indebtedness. It is in this sense that the crisis shows itself as a bottleneck of difficult overcoming, at the time that social deterioration extends due to the very consequences of the social penetration of financialization, public policies are incapable of recomposing a new growth cycle, being submitted to growing pressures stemming from the big corporate and financial agents.

**Key Words:** *financialization, housing cycle, asset bubble, capital accumulation, crisis.*

## INTRODUCCIÓN

Los años que median entre 1995 y 2007 registraron unos resultados macroeconómicos espectaculares. Un crecimiento anual del PIB cercano al 4 %, siete millones de nuevos puestos de trabajo, un notable y sostenido crecimiento de la demanda doméstica, una tasa de inflación baja y un incremento espectacular del crédito: todos los indicadores estándar parecían encajar en unos modelos económicos contruidos bajo el presupuesto triunfalista de un crecimiento ilimitado. No obstante, y más allá del estruendoso desplome a partir de 2007, y muy especialmente de 2008 ¿qué nos puede explicar esta larga fase alcista?

En este artículo se pretende dar cuenta de la importancia de los factores patrimoniales en estos resultados, pero también de la función de las políticas públicas en la prolongación y estabilización del ciclo inmobiliario que parece sostener toda la etapa de crecimiento. La peculiaridad, en este terreno, del "modelo español" radica en el hecho de que elementos que, desde las perspectivas tradicionales del ciclo económico basadas en la lógica schumpeteriana de la innovación y la competitividad serían considerados como lastres para el crecimiento, han pasado a ubicarse en el centro de las soluciones financieras surgidas de la reestructuración capitalista española posterior a la crisis de la década de 1970.

Por lo tanto y a efectos de explicar la anomalía española se valora: (1) la larga marcha de la especialización de esta economía en sectores como el turístico e inmobiliario que sale reforzada tras el primer ciclo inmobiliario-financiero de 1985-1991 (Naredo 1986), así como de la coyuntura que abre la crisis de 1992-1993; (2) los elementos que consideramos centrales en la articulación del ciclo 1995-2007: a) la facilidad crediticia a nivel nacional e internacional, b) la fuerte revalorización patrimonial basada en la expansión de los activos inmobiliarios, c) el papel de las políticas públicas en tal expansión y d) los efectos en el consumo doméstico de la "burbuja" inmobiliaria sobre la premisa, siempre paradójica, de un fuerte control del gasto público y de una larga fase de estancamiento salarial; y (3) la específica articulación del "régimen" de acumulación español sobre las bases estudiadas en 1 y 2. La debilidad de las mismas a largo plazo es lo que explicaría, en definitiva, la difícil recuperación de la economía española a partir de la coyuntura de contracción que se abre en 2007

## HISTORIA RECIENTE DEL MODELO DE CRECIMIENTO ESPAÑOL: DE LA ENTRADA EN EUROPA A LA CRISIS DE 1992

El ciclo económico que nos ocupa (1995-2007) es difícil de entender si no se considera dentro de una perspectiva histórica que efectivamente lo conecte e integre en la onda larga del capitalismo hispano. Por ser extremadamente sintéticos, aquí al menos es preciso mencionar la modalidad del "fordismo" franquista, los graves déficits de la estructura industrial española y su colapso definitivo durante la larga fase de crisis y reestructuración de las décadas de 1970 y 1980; así como también el notable peso del sector inmobiliario y turístico que se construye ya a partir de la década de 1960 como resultado de la rápida urbanización del país y de las estrategias de reequilibrio de la balanza de pagos.

Este particular legado del desarrollismo franquista, encontró una vía de recomposición, por precaria que sea, en lo que se puede considerar como el primer ciclo de crecimiento económico tras la larga crisis de la década de 1970. Los años que median entre 1986-1991 son, en efecto, especialmente significativos porque en ellos se anuda el primer experimento de crecimiento por la vía de una fuerte revalorización de los activos financieros e inmobiliarios. Dicho de forma sintética, en estos años se concatenan tres procesos: (1) la integración en el mercado común europeo, que refuerza a medio plazo el proceso de reconversión y desmantelamiento de un buen número de sectores industriales, clave en los tiempos del desarrollismo; (2) el rápido calentamiento de los mercados inmobiliarios y financieros españoles, alimentados por la afluencia de capitales europeos, que a su vez permiten, por medio de la multiplicación de las plusvalías financiero-inmobiliarias, un rápido crecimiento de la demanda doméstica, con inmediatos efectos en la ampliación del déficit exterior (Naredo, 1996); y (3) el reforzamiento de la posición oligárquica de las grandes entidades financieras e inmobiliarias, en tanto grandes beneficiarios de la euforia económica.

El ciclo 1985-1991 abrió así la economía española a lo que podríamos llamar los primeros estadios de la globalización financiera que se venían gestando desde los años setenta. No obstante, el crecimiento duró relativamente poco. La crisis del Sistema Monetario Europeo durante el verano de 1992 acabó dando la puntilla a esta breve primavera que ya mostraba síntomas de manifiesto agotamiento con el enfriamiento de la Bolsa de Madrid y de los precios inmobiliarios uno o dos años antes. De hecho, los fuertes ataques especulativos, que apostaban por la debilidad de la peseta, desvelaron los graves problemas estructurales de una economía que se mantenía con un alto déficit exterior, una tasa de paro del 20 % y un déficit público creciente. La respuesta del gobierno, basada en mantener el cambio de la peseta<sup>3</sup>, fue

<sup>3</sup> Una política de «prestigio» que, considerada retrospectivamente, se debe considerar como una temprana apuesta por la particular vía española a la financiarización: al mantener el atractivo de los activos financieros denominados en pesetas y en la medida en que se sometía a los sectores manufactureros exportadores a una enorme presión, esta política debe ser analizada como el complemento monetario a las políticas de desindustrialización.

perfectamente inútil a partir del verano de 1992, con las sucesivas devaluaciones que se prolongaron hasta 1995 (para una visión convencional de esos años y el despegue del ciclo véase: Malo de Molina, 2005).

La coyuntura del capitalismo español era, en ese momento, ciertamente delicada. La dinámica de revalorizaciones patrimoniales del ciclo anterior había enmascarado la larga caída de la tasa de beneficio. La causa de esta caída estaba precisamente en la fuerte destrucción de capital asociada a la desinversión productiva de los años anteriores, que a su vez tenía su razón de ser en la débil competitividad de los productos industriales españoles en Europa y en un contexto internacional marcado por la incorporación de los países asiáticos. Por otra parte, a la muy profunda caída de la productividad del capital se le añadía una caída del Excedente Bruto de Explotación provocada por las subidas salariales que acompañaron la pequeña ola de conflictividad marcada por los hitos de las huelgas generales de 1988 y 1991. Pero si durante los años de crecimiento 1985-1991, la atonía de los beneficios había permanecido oculta gracias a los ingresos obtenidos por las revalorizaciones de las acciones y de los precios inmobiliarios, evitando el conflicto distributivo con los trabajadores, el desplome de la burbuja dejó bruscamente al descubierto una situación de rentabilidad decreciente.

La crisis de 1992 se desarrolló, por lo tanto, en un clima de completa incertidumbre. Un panorama incierto que venía también determinado por la reescritura de las reglas de política económica que impuso el Tratado de Maastricht. El Tratado suponía la sanción oficial del triunfo del neoliberalismo en su versión europea y la específica respuesta europea a la enorme turbulencia de los tipos de cambio en aquellos años. Como se sabe, el Tratado diseñó una política de convergencia de todos los países miembros hacia tres objetivos clave de la *doxa* política neoliberal: el control de la inflación, la reducción del gasto público y la disminución de los tipos de interés. La estrategia subyacente apostaba, no obstante, por una amplia redistribución del ingreso hacia las distintas fracciones del capital y muy especialmente hacia los *capitalistas en dinero*<sup>4</sup>. De hecho, en esos años, la UE acabó por consolidarse como un club al servicio de las elites nacionales, reforzando su posición dentro de cada país y sellando, con marchamo de necesaria convergencia europea, políticas neoliberales que en muchos casos suscitaban, y suscitan, una fuerte oposición interna.

En un contexto de déficits fiscales de larga duración, el progresivo ascenso de las finanzas volvió a dictar desde el principio las normas acerca del gasto público, al igual que lo hizo en muchos otros aspectos. Desde la nueva perspectiva hegemónica, el déficit público significaba riesgo de inflación y, por lo tanto, pérdida de beneficios financieros. En un escenario muy similar al que se ha vivido en Europa a partir de la segunda mitad de 2009, los mercados financieros comenzaron a presionar a los

<sup>4</sup> Según la formulación marxiana clásica, la posición del capitalista industrial se define por el ciclo D-M-D', mientras que la posición del capitalista en dinero se define por el ciclo D-D', "es en el capital a interés donde la relación de capital toma su forma más externa y fetichista. Aquí nos encontramos con D-D' dinero que engendra más dinero, valor que se valoriza sí mismo, sin el proceso intermedio entre ambos extremos" (K. Marx, 1959, libro III, p. 373).

gobiernos para obtener un mayor tipo de interés sobre sus compras de bonos (Glyn, 2006). Como se sabe, esta presión política directa se tradujo a un lenguaje que enfatizaba la necesidad de dotar de «confianza» a los inversores, de dotar de estabilidad a las cuentas públicas y de imponer una urgente e inapelable disciplina económica a los gobiernos<sup>5</sup>. Pero los mercados financieros tenían algo más que decir acerca de la reducción del déficit: debería de obtenerse según los cánones de las economías de oferta. De las dos vías de posible reducción del déficit público, las subidas de impuestos y la reducción del gasto público, sólo debía utilizarse la segunda. En el camino hacia el Euro, la Unión Europea abrazó de lleno este tipo de argumentaciones.

## LOS ELEMENTALES NUCLEARES DEL CICLO 1995-2007

Los años noventa fueron, pues, testigos directos de la institucionalización de las recetas neoliberales, convertidas ahora en el *vademecum* normativo de las políticas económicas de la Unión Europea y de todos los Estados miembros. En ese terreno, la economía española se veía enfrentada a una difícil alternativa. La incorporación a la UE había obligado a un relativo desmantelamiento de su aparato industrial, especialmente de sus partes más obsoletas y menos competitivas, siempre en un contexto de amplio exceso de capacidad a nivel internacional. En segundo lugar, el pequeño ciclo 1985-1991 había reforzado la “especialización inmobiliaria española”. Por último, Maastricht, como se ha visto, obligó a aplicar un riguroso control sobre el gasto público, que añadido a la institucionalización del ataque “doméstico” sobre los salarios (reformas laborales, precarización, control salarial, etc.), tendían a hacer inviable toda política de activación de la demanda agregada, más allá de una solución exportadora que para el caso español tenía, como se puede imaginar, un recorrido limitado. Dicho en otras palabras, la coyuntura venía marcada por una contradicción fundamental: las políticas de control del gasto y de los salarios podían ser efectivamente un obstáculo insalvable, *a posteriori*, para la recuperación de los beneficios empresariales y por ende de la propia actividad económica.

Lo que sigue en este artículo es un intento de explicar precisamente como la demanda doméstica de la economía española, que ha sido el gran motor de crecimiento del ciclo 1995-2007, junto con la inversión en la construcción, encontró una vía de recomposición a través de mecanismos por completo imprevistos en la economía ortodoxa. Este logro es aún mayor, si cabe, porque como hemos dicho se produce sobre la base de dos condiciones claramente contrarias a la activación de la

---

<sup>5</sup> De este proceso no debe deducirse que este tipo de estímulos keynesianos desaparecieran durante los años ochenta o noventa. La reunificación alemana o el keynesianismo militar reaganiano son dos buenos ejemplos de programas masivos de expansión del gasto público.

demanda agregada y que se han mantenido durante todo el periodo que es objeto de estudio:

1. Un estricto control salarial manifiesto en el hecho de que entre 1995 y 2007 los salarios medios reales de los trabajadores residentes no sólo crecieron, sino que decrecieron en términos reales en un 10 %. Al mismo tiempo, las reformas laborales de la década de 1990 y 2000 profundizaron la precarización y flexibilización del empleo, con el efecto de mantener un alta tasa de temporalidad (en torno al 30 % para todo el periodo), con los consiguientes efectos disciplinarios. Si a estos elementos se añade el hecho de que según distintas fuentes (AEAT, Encuesta de Estructura Salarial), buena parte de los incrementos de la masa salarial se produjeron en favor del decil y el cuartil de mayores ingresos, el resultado sólo debiera haber sido, según los parámetros tradicionales, el de un fuerte estancamiento de la demanda interna.
2. Una moderada contracción del gasto público que termina con la fase de fuerte expansión del mismo de la segunda mitad de los años ochenta. De hecho, el peso del gasto público sobre el PIB, que a principios de los noventa se acercó al 45 %, se rebajará hasta poco más 35 % en los años centrales de la década de los dos mil. Aquí, los salarios indirectos fueron también paganos directos de las crisis de 1991-1993 y de las recetas de Maastricht. El gasto público en protección social (pensiones, vivienda, sanidad, paro, etc) disminuyó de un 22,8 % en relación al PIB en 1994 a un 20,8 % en 2006, convirtiendo a España en el país de la UE 15 que menos gastaba por persona en estas partidas en 2003 (4.186 euros frente a una media de 6.926). Igualmente, el gasto público en educación en relación al PIB perdió medio punto entre 1994 y 2006 (del 4,75 % al 4,28 %), siendo también una de las cifras de las más bajas de la UE (*Barómetro Social de España*, 2007).

¿De qué modo, entonces, podía la demanda doméstica convertirse en la dinamo de la economía española, en medio de esta retracción relativa del gasto público y del decrecimiento de los salarios medios? ¿Cómo se podía superar la fortísima contradicción que se deriva del ataque sobre los ingresos salariales (directos e indirectos) y la tensión que tal agresión genera sobre el proceso de acumulación, al reducir drásticamente la demanda de los estratos medios y bajos de la escala social?

Si la demanda doméstica no sólo no se contrajo sino que se expandió de forma considerable en esos años, fue debido a una particular cadena de elementos que acabó por adquirir un cierto carácter de equilibrio, sancionado institucionalmente. Esto es lo

que constituye, a nuestro modo de ver, el carácter «modélico» del crecimiento español, o si se quiere su particular modo de regulación<sup>6</sup>. Estos elementos son:

- a) La coyuntura internacional, marcada por la unificación monetaria europea y el fuerte decrecimiento de los tipos de interés entre 1992 y los primeros años dos mil. Justamente, ambos factores permitieron inyectar el fuel necesario para el rápido y fuerte endeudamiento de las familias.
- b) El propio ciclo inmobiliario español, que tiene su particular "fabrica" en la sobrerrepresentación de los sectores de la construcción y el turismo dentro de la economía española. La increíble burbuja patrimonial de esos años encontró su sustrato en el ciclo inmobiliario, esto es, en la multiplicación por tres del precio de la vivienda y en la ampliación del parque de viviendas en más de siete millones de unidades.
- c) El papel efectivo de regulación de las políticas públicas, como elemento central en la prolongación y expansión del ciclo inmobiliario.

El resultado, como se verá, ha sido muy parecido al buscado por las viejas políticas keynesianas (el aumento de la demanda agregada) pero con protagonistas e instrumentos completamente distintos.

### **a) Una coyuntura de bajos tipos de interés**

Elemento central en la gran expansión del crédito que permitió la financiación de la vorágine inmobiliaria de los años noventa y dos mil fue la fuerte bajada de los tipos de interés. Originado en gran medida por los juegos de fuerza en el escenario geoeconómico global que se desencadenaron a partir de 1992, y muy especialmente de 1995, el descenso de los tipos trajo consigo un nuevo escenario económico que terminará por trasladar el *deficit spending* del Estado a las empresas y a las familias por medio del recurso masivo al endeudamiento de estas últimas. Este giro decisivo en la política económica, además de cumplir con los requisitos doctrinales de Maastricht, amplió todo un campo de beneficios para el sector financiero, que si bien se conocía anteriormente, alcanzaría a partir de entonces una dimensión central en el ciclo económico: la deuda familiar y personal. En sí, esta transformación necesitó de un modelo propio de gobernanza en el que las políticas públicas jugaron el papel de avalistas del creciente flujo de crédito desde los operadores de mercado a los actores de la economía privada.

<sup>6</sup> Utilizamos este concepto en el mismo sentido que lo utilizaban los regulacionistas. Si hablamos, por lo tanto, de un modelo español de crecimiento, es en referencia a a su precario régimen de acumulación por la vía financiero-inmobiliaria (evidentemente mucho menos consistente que el fordismo que estudiaron los estudios clásicos de esta escuela). Con este concepto los regulacionistas designaba una cierta coherencia de los elementos estructurales que organizaban el proceso de acumulación. La organización de estos elementos tenía que ver principalmente con un entorno institucional preciso que comprendía la moneda (cambio, tipo de interés), la relación salarial (con los medios de producción y consumo), los marcos de competencia, la formación y composición de la demanda, las formas de adhesión al régimen internacional y la propia articulación del Estado. Elementos, todos ellos, que son los que precisamente tratamos aquí. Para una síntesis de la literatura regulacionista, véase R. Boyer (1992, y 2007).

A contracorriente de su propia historia, la incorporación de la economía española a este nuevo contexto se produjo de una manera mucho más rápida que en otros momentos. La progresiva desaparición de las diferencias entre los tipos de interés, se fue acompasando al ritmo de la incorporación a la moneda única europea. España inició así la larga marcha que la habría de llevar de una posición que presumía tener los tipos de interés más altos de Europa, a convertirse en el país con los mayores niveles de endeudamiento interno del continente: de los 14 puntos de los tipos españoles en 1990 se pasó a poco más de 3 en 1999, fluctuando en la horquilla 2-4 % durante los primeros 5 años de la siguiente década.

La contrapartida de este progresivo abaratamiento del coste del capital fue un alto crecimiento de los niveles de endeudamiento que alcanzaron umbrales nunca antes vistos en la economía española, y que se vieron estimulados a su vez por la "generosa" velocidad de tramitación del crédito por parte de las instituciones financieras. El resultado, desde una perspectiva histórica de medio alcance, fue el lanzamiento de un particular proceso de sustitución del endeudamiento del Estado por el endeudamiento privado. De hecho, el salvaje incremento de la deuda en los años del ciclo expansivo 1995-2007 es quizás el mejor indicador de la extensión y profundización de la financiarización de la economía española. Sólo el crédito hipotecario se multiplicó por un factor 11.

A la hora de considerar el cambio de actores del "exceso de gasto" entre el Estado y los agentes económicos privados, se debe observar que la deuda de los hogares y de las empresas se disparó hasta multiplicarse por tres entre 2000 y 2007, mientras que la del Estado se mantuvo estable e incluso logró moderados superávits presupuestarios entre 2005 y 2007. Las familias se constituyeron, por contra, como el sector con la curva de endeudamiento más acusado, hasta el punto de que a partir de 2003 llegaron a convertirse en demandantes netos de financiación. Según el Banco de España, de un superávit de 9.000 millones de euros en el año 2000 los hogares pasaron a tener unas necesidades de financiación de 23.000 millones de euros en 2007, esto significa entrar en la zona de ahorro negativo<sup>7</sup>.

Lo que se explicará en las próximas páginas es precisamente las funciones de este masivo endeudamiento de las familias dirigido, también de forma masiva, sobre los mercados inmobiliarios. Por decirlo brevemente, la revalorización de la vivienda en un país mayoritariamente propietario (en torno al 80 % de los hogares desde principios de los años noventa) es lo que permite explicar como el consumo de las familias juega un papel central en el crecimiento económico de 1995-2007 sobre una condición de partida marcada por el estancamiento de los salarios.

<sup>7</sup> La nueva posición de las economías domésticas supone toda una novedad dentro del marco de la teoría económica ortodoxa. En los aparatos teóricos, el ahorro de los hogares es normalmente la fuente de financiación que el sistema financiero canaliza, de forma más o menos eficiente, hacia el tejido empresarial. Pero más allá de estas pétreas bases ideológicas, lo cierto es que el crecimiento de la deuda familiar en este periodo tuvo dos pilares: por un lado, el crecimiento de la deuda hipotecaria y, por otro, el crecimiento agregado de los precios de los activos inmobiliarios, especialmente de la vivienda, que servía como «colateral» o garantía hipotecaria al crecimiento de la deuda.

### ***b) El ciclo inmobiliario y la revalorización de los activos patrimoniales***

El ciclo inmobiliario es el lugar donde se anuda toda la eficacia social y económica de estos años de crecimiento, y esto en la misma medida que la vivienda se posiciona como activo central de las familias. Desde el punto de vista del mercado inmobiliario, quizás la mayor diferencia específica en el modo en el que se desarrolló el ciclo 1995-2007, fue la perfecta consonancia con la que funcionaron tanto la actividad constructora como las espirales de crecimiento del precio de los inmuebles. Esto supuso la apertura de dos canales paralelos e interrelacionados para la obtención de beneficios inmobiliarios: la obra nueva y la capitalización del *stock* existente, o en otras palabras, la revalorización de lo ya construido. En relación con estas dos variables, otros países registraron también fuertes alzas de alguno de los dos elementos —o se dispararon los precios de la vivienda o se construyeron muchas viviendas— pero ninguno de ellos, salvo quizás Irlanda, alcanzó los niveles de concertación entre ciclo inmobiliario, reestructuración territorial y financiarización económica que ha experimentado España; hasta el punto de que cualquier análisis sobre el ciclo español que no se detenga con cierto nivel de detalle sobre la evolución de las variables de la «primera industria nacional» corre el riesgo de perder el centro sobre el que gravita el proceso de acumulación<sup>8</sup>.

En esta lectura, los precios de la vivienda se convierten en el mejor indicador del estado de salud económica del modelo de crecimiento. Para ello es preciso considerar que la vivienda no es una mercancía como las demás. El proceso de formación de los precios inmobiliarios difiere fundamentalmente de las mercancías que están sujetas a procesos productivos en los que interviene un capital fijo y un capital circulante y cuyo mercado está sometido a un grado determinado de competencia. Dado que el suelo no es una mercancía producida, sino que, como muchos otros activos naturales, se limita a «estar ahí», los aumentos del precio del suelo y, en consecuencia de la vivienda, no reflejan más que las expectativas de revalorización.

Desde 1994, gracias en gran parte a la acción de las políticas públicas, los factores de partida del ciclo de crecimiento de precios de la vivienda estaban ya dados. Por un lado, con la bajada de tipos de interés se pudo garantizar un mayor flujo de crédito a las familias. Por otro, a partir de 1993 se produce un nuevo recorte de la producción de vivienda de protección oficial que se suma al brutal descenso de la producción de este tipo de vivienda que se produjo entre 1984 y 1989. Dos elementos centrales de la animación de la demanda inmobiliaria estaban, así, ya presentes antes de la subida de precios: una masa de compradores expulsados al mercado libre de vivienda y unos menores costes del endeudamiento. A estos dos elementos se le suman al menos otros dos ya clásicos en el contexto español: la funcionalidad de las nuevas redes de transporte que se siguen construyendo durante toda la década y la reanimación de las

<sup>8</sup> Por ejemplo, sería difícil comprender el boom inversor en España sin mencionar los increíbles niveles de inversión del sector de la construcción. Tampoco serían comprensibles los bajos niveles de productividad del trabajo o la ralentización de la relación capital/trabajo sin tener en cuenta el ciclo de la construcción y su relación con el estallido del precio de los activos inmobiliarios.

entradas de ingresos por turismo impulsadas por la bajada de la peseta y la nueva reducción de los costes laborales.

En conjunto entre 1997 y 2007, estos factores entraron en resonancia en la bien conocida burbuja de los precios inmobiliarios. Así, si entre el primer cuatrimestre de 1998 y el cuarto de 2001 los precios cuatrimestrales de la vivienda crecieron a una media del 3,93 %, lo que suponía un crecimiento anual del 16 %; entre el primer cuatrimestre de 2002 y el segundo de 2006, fase central de la burbuja inmobiliaria, los precios de la vivienda crecieron a una media cuatrimestral del 7,86 % (más del 30 % anual).

Al mismo tiempo que los precios de la vivienda en España se multiplicaban, convirtiéndose en una de las inversiones más rentables de todo el planeta, las expectativas de ganancia produjeron efectos inmediatos del lado de la oferta: de una situación de poco más de 200.000 viviendas iniciadas en 1993, se pasó a 500.000 en 1999, más de 600.000 en 2003 y los valores récord de 729.000 y 863.800 en 2005 y 2006: cifras que superaban la suma de los otros cuatro grandes países de la UE juntos (Reino Unido, Francia, Italia y Alemania). Evidentemente el efecto euforizante de la entrada en el Euro, que alejó definitivamente el fantasma de las devaluaciones de la peseta por el déficit externo, contribuyó notablemente a acelerar la espiral de precios y de nuevas construcciones.

### ***c) El papel de las políticas públicas o un "keynesianismo vuelto del revés"***

¿Ha representado el Estado y las políticas públicas, en general, un papel de mero acompañante de este proceso, o bien han tenido funciones, que más allá del equilibrio y estabilización del ciclo inmobiliario, sirvieron para ampliar su intensidad y extensión? Aquí es preciso reconocer que el ciclo inmobiliario español no es una mera y simple burbuja financiera al estilo de las descritas por Minsky o Galbraith<sup>9</sup>, su expansión temporal (durante cerca de 15 años, entre 1995-2007), su enorme capilaridad social (que comprenden a casi todos los sectores sociales) y los activos que le sirven de soporte (suelo y vivienda), ha requerido de una arquitectura institucional, que va más allá de la simple colaboración de las políticas públicas. En este sentido, la especialización económica española en sectores como el turístico y el inmobiliario, y la posición oligárquica de su sector financiero, han jugado también un papel central a la hora de reforzar un conjunto de intervenciones públicas que «funcionan» como algo

<sup>9</sup> En su clásico *Breve historia de la euforia financiera*, J.K. Galbraith (1993) habla de las burbujas de precios de activos como explosiones de irracionalidad que se producen en el corazón de las economías monetarias capitalistas. Por su parte, la teoría de la inestabilidad financiera planteada por Hyman Minsky (1992, 2008) conceptualiza las burbujas de precio de activos como gigantescas pirámides de Ponzi en cuyo interior se acelera la creación descentralizada de deuda que, mientras dura el arreglo piramidal, funciona como dinero. Sin negar que existan elementos de ambos tipos en las burbujas de precio de activos, ambas posiciones pasan por alto el papel de las instituciones en la alimentación de este tipo de ciclos, en buena parte, porque cuando las formulan no están pensando en activos territorializados (como la vivienda). Estos últimos requieren de fuertes dispositivos institucionales para mantener subidas sostenidas y generalizadas de precios.

más que un mero lubricante de la enorme expansión urbanística y de la increíble revalorización del parque inmobiliario.

De hecho, si se habla de «keynesianismo», aunque sea «vuelto del revés» y a la contra de las recomendaciones del propio Keynes, es precisamente para remarcar el papel de la intervención pública en la expansión de la demanda agregada, pero esta vez por la vía de la escalada del valor patrimonial de los inmuebles en manos de las familias<sup>10</sup>. Si esta lectura tiene alguna base empírica, debiera ser posible reconocer el papel de la intervención pública en todas y cada una de las distintas partes del circuito inmobiliario: financiación, producción, revalorización, etc. De nuevo, desde esta perspectiva, la enorme paradoja de la financiarización, y de la ideología neoliberal que la sostiene, es que requiere no tanto una retirada del Estado, como una toma de control del mismo por parte de las élites financieras (e inmobiliarias), a fin de garantizar la estabilidad y la expansión de la escalada de los precios, al igual que de los activos que los soportan.

Por empezar con uno de los elementos más evidentes: la legislación de suelo. Desde la ley de suelo de 1956 hasta la ley de 1973, pasando por normas "excepcionales" como la Ley de Centros y Zonas de Interés Turístico Nacional de 1963, las políticas españolas de suelo han tenido una marcada orientación "productivista". Durante los años del ciclo 1995-2007, esta tendencia ha encontrado, sin embargo, nuevos medios de realización a través principalmente de la Ley de Suelo de 1998, más conocida como ley del «todo urbanizable» y de algunas leyes autonómicas, especialmente innovadoras, como la valenciana Ley Reguladora de la Actividad Urbanística (LRAU). Estas leyes, sin necesario acuerdo en cuanto la filosofía jurídica de fondo, han facilitado una enorme agilidad en la tramitación urbanística y la disposición de una gran cantidad de suelo para la urbanización.

Este carácter "productivista" de la legislación de suelo española, se ve considerablemente reforzado si se considera a la luz de una de las dimensiones menos consideradas en la *constituency* del modelo territorial del Estado. El ordenamiento constitucional español otorga, en efecto, a Comunidades Autónomas y Ayuntamientos competencias importantes, cuando no exclusivas, en medio ambiente, servicios urbanos, transportes e infraestructuras regionales o comarcales y urbanismo, a la vez que hace gravitar de una forma muy severa sus ingresos fiscales sobre fuentes patrimoniales asociadas a los valores inmobiliarios, o licencias de obra y venta de suelo público (hasta el 50 % de los ingresos directos de los Ayuntamientos durante la década

<sup>10</sup> En la obra que sirve de referencia a este artículo (López y Rodríguez, 2010), tomamos prestado el concepto de keynesianismo de precio de activos, de Robert Brenner (2003, y 2009) y de su explicación del dinamismo de la economía estadounidense a partir de una larga sucesión de burbujas financieras que comienzan a mediados de la década de 1990. En este libro, tratamos extensamente como, a pesar de que no existe todavía ninguna síntesis institucional y teórica, que recoja el papel del sector público en la "regulación" y ampliación de las "burbujas" patrimoniales como estrategia de recomposición de la demanda agregada, ésta es, sin embargo una práctica incorporada y asumida por las políticas públicas, especialmente sensibles a los intereses del sector inmobiliario y las entidades financieras. En este sentido, importa, pues, poco que se trata de un efecto "no reconocido". Lo fundamental es, efectivamente, que la expansión del entorno construido y el crecimiento del precio de la vivienda, con sus efectos, en el consumo de las familias, estén sostenidos por una buena colección de intervenciones públicas.

de 2000 han dependido de este tipo de fuentes). Esta posición de las entidades subestatales las acaba por conformar, según el modelo de J. Logan y H. Molotch (2007), en máquinas de crecimiento competitivas para las que el desarrollo inmobiliario ocupa un elemento central en el impulso de las haciendas locales, y a la postre de las economías urbanas. Su propia debilidad fiscal, y su enorme dependencia del desarrollo inmobiliario, se refuerza además por la "vocación turística" de muchas ciudades y pueblos, lo que realmente ha convertido a los gobiernos locales en promotores o *boosters* de su localidad. Sólo así se explica la fuerte orientación *pro-growth* de sus políticas, que en muchos casos ha acabado en las típicas espirales de inversión-endeudamiento-inversión (a través, entre otras cosas, de grandes infraestructuras, edificios emblemáticos y el "eventismo" deportivo y cultural), de tan pobre sostenibilidad en el tiempo, tal y como ha puesto de manifiesto el estallido de la crisis fiscal de muchas ciudades a partir de la entrada en barrena del ciclo expansivo de la construcción.

Tanta o igual importancia como las leyes de suelo, tienen las políticas de vivienda y la progresiva liberalización del mercado hipotecario español. Aquí, resulta imprescindible destacar que la histórica "propensión a la propiedad" de la sociedad española es realmente un resultado histórico reciente. Todavía en 1950 el alquiler era el régimen prioritario de tenencia de la vivienda principal de las familias españolas; en las grandes ciudades éste comprendía más del 70 % de las familias. No es aquí el momento de resumir la ingeniería social y política, sobre y por la que la dictadura franquista apostó por la vivienda en propiedad, ni de insistir en la célebre frase del primer ministro de Vivienda, José Lluís Arrese en 1956: "Queremos un país de propietarios no proletarios". Lo que sí merece ser destacado, es que la vivienda en propiedad tuvo también carácter de *target* principal de las políticas públicas en la época democrática. El Decreto Boyer de 1985 puede ser considerado *de facto* tanto la pieza central del ciclo 1986-1991 como del más reciente 1995-2007. Este decreto sancionó la liquidación del parque público vivienda, la marginación del alquiler y la subvención fiscal a la compra, confirmando las líneas maestras de intervención en vivienda durante los 25 años siguientes. Sin este tipo de intervenciones difícilmente podríamos explicar como el número de hogares con vivienda en propiedad pasó del 64 % en 1971, al 73 % en 1981, el 78 % en 1991, el 81 % en 2001 y el 87 % en 2007, la cifra de largo más amplia de la UE y de la OCDE. En este mismo terreno, se deben también nombrar la reforma hipotecaria de 1981 (que liberalizó sustancialmente el crédito hipotecario) y las innovaciones financieras posteriores que hicieron posible la expansión de la titulización en los mercados bancarios españoles (hasta cerca de 100.000 millones de euros emitidos en 2006 según el Banco de España). Dentro de este capítulo, es también necesario mencionar el reciente papel de formulas de expansión del crédito al consumo basadas en los valores inmobiliarios, como las llamadas hipotecas inversas o los *home equity loans*.

Otro importante campo en el que las políticas públicas son esenciales, es el que compete a la inversión en obras e infraestructuras de transporte. Éste ha sido objetivo prioritario de los sucesivos gobiernos durante los años de crecimiento, hasta el punto de que esta rúbrica del gasto público es mayor en España que en cualquier otro de los

grandes países de la UE y de que las redes españolas de autovías y de trenes alta velocidad son ya en 2011 las de mayor extensión de toda Europa. La inversión en obra pública además de cumplir ciertas funciones keynesianas bien conocidas, tiene también otras nuevas en el contexto de centralidad del precio de los activos inmobiliarios. La construcción de carreteras de alta capacidad y ferrocarriles como el AVE desarrolla una importante función motriz de lo que podemos denominar «valorización del territorio». Dicho de otro modo, las infraestructuras de conexión permiten la formación de las redes territoriales necesarias para la incorporación de una determinada parcela al proceso de formación de precios del suelo urbano, con la consecuente generación de «rentas de posición» y los conflictos distributivos asociados a las mismas. De hecho, las infraestructuras de transporte suponen la condición para la materialización de estos precios especulativos sobre el suelo nuevo.

Si a estos elementos añadimos una política especialmente laxa o generosa en materia de energía, consumo de agua y protección ambiental se cierra el círculo con el que se puede afirmar que las políticas públicas han sido capitales para que se hiciera efectiva la construcción de más de siete millones de viviendas entre 1995 y 2007, se promoviera una fuerte expansión del modelo de ciudad dispersa y las superficies artificiales (principal indicador del consumo de suelo) crecieran un 60 % entre 1986 y 2006 (Observatorio de la Sostenibilidad, 2006).

#### **d) La "recuperación" de la demanda: de los precios de la vivienda al consumo privado**

La particular mezcla de intervenciones públicas y el dinamismo del mercado inmobiliario sería, en cualquier caso, por completo ineficaz, dentro de esta lectura, si no consiguiese convertirse en un poderoso estímulo de la demanda agregada. Dicho de otro modo, lo que es aquí necesario clarificar es el vínculo central que conecta los precios de la vivienda, de un lado, y los niveles de consumo, de otro. Este vínculo se ha tratado en la literatura de los llamados "efectos riqueza". En la gran mayoría de los estudios del *wealth effect* se concluye que existe una relación directa entre los precios de los activos financieros e inmobiliarios y un fuerte descenso de las tasas de ahorro, lo que invariablemente redundará en un incremento del consumo (Case, Quigley y Shiller, 2001; Maki y Palumbo, 2001). En otras palabras, las burbujas bursátiles e inmobiliarias vienen acompañadas de fortísimos incrementos en el consumo de las familias.

Las primeras variantes del Efecto Riqueza lo analizan como una variable psicológica, bajo la forma de lo que los keynesianos denominan la *propensión a consumir*, provocado por la expectativa de revalorización de los precios de los activos financieros o de los precios de los activos inmobiliarios. No obstante, existen otros dos tipos de *wealth effect* específicamente relacionados con la subida de los precios de la vivienda. La aceleración de las transacciones que se produce en los momentos álgidos de los ciclos inmobiliarios genera fuertes ingresos derivados de la compraventa de propiedades inmobiliarias revalorizadas —en este proceso juegan un papel no poco importante las segundas, terceras y cuartas viviendas. Por otro lado, y quizás con una

importancia mayor en los últimos años del ciclo, es preciso destacar la fuerte correlación entre las burbujas de activos y las diferentes formas de crédito destinado al consumo. Este tipo de crédito crece en cuantía a medida que se incrementan los precios de la vivienda. El crecimiento nominal del patrimonio sirve así de estímulo y aval para nuevas rondas de endeudamiento destinadas ya directamente al consumo. De todas formas, tanto los ingresos por compraventa, muy dependientes de la estructura de incentivos fiscales a la adquisición de vivienda, como los créditos hipotecarios al consumo, ligados a las reformas en la legislación hipotecaria, se sitúan ya completamente en las dinámicas institucionales de generación de *efectos riqueza*.

En este proceso es preciso destacar, otra vez, el papel de la intervención pública. El problema central de este planteamiento reside en la conversión de la «riqueza» inmobiliaria en liquidez disponible para el consumo a partir del momento en el que el ahorro se ha lanzado por completo a la circulación inmobiliario-financiera. Las legislaciones hipotecarias y los créditos al consumo con garantía hipotecaria han cumplido así un papel central, incorporando a las entidades de crédito a la gobernanza del modelo de crecimiento. Otra forma de favorecer la conversión del patrimonio en renta consiste en mantener un alto nivel de transacciones en el mercado inmobiliario, de manera que en cualquier momento se puedan realizar las plusvalías que genera la compraventa de inmuebles<sup>11</sup>.

La combinación de estas vías en el caso español debe considerarse como el verdadero motor económico del ciclo 1995-2007. Dos elementos cruciales: (1) la profundidad de la dinámica de revalorización multiplicó por 3,5 el valor del patrimonio nominal de las familias en este periodo (Naredo, Carpintero y Marcos, 2008), alcanzando una cifra cercana a nueve veces el PIB español; y (2) más del 80 % del valor patrimonial de las familias estaba formado por viviendas, inmuebles y solares, al mismo tiempo que más del 80 % de las familias tenía una vivienda en propiedad. A partir de estas dos condiciones, se consiguió implicar a la inmensa mayoría de las economías domésticas al tiempo que se conseguía la prolongación del «efecto» durante más de una década<sup>12</sup>. El cambio contable que desplaza la medida de la riqueza de las familias desde las rentas, hacia el valor patrimonial, convirtió de un plumazo a amplias franjas de la población en «ganadoras» del ciclo inmobiliario, por precaria que fuera esta condición (véase por ejemplo la breve serie del Banco de España de la Encuesta Financiera a las Familias de 2002, 2005 y 2008).

En términos puramente contables, el rastro de los incrementos globales del consumo en España es fácil de detectar, tanto en la Contabilidad Nacional como en los datos de empleo. Por un lado, el crecimiento del consumo personal y familiar generó una fuerte sinergia con la recomposición del mercado de trabajo, disparando los niveles de empleo en los servicios de baja cualificación y baja remuneración. Por otro, entre 1997 y 2007, el consumo en España creció a un

<sup>11</sup> Esta es la forma central de efecto riqueza en la magistral explicación del ciclo inmobiliario 1985-1991 que hace José Manuel Naredo (1996). También se relaciona la primacía de este tipo de realización de los valores inmobiliarios con la entrada de capitales extranjeros en el sector inmobiliario que hacen que las transacciones inmobiliarias sean algo más que una mera transferencia del ahorro nacional y generen una dimensión patrimonial no registrada en el sistema de cuentas nacionales.

<sup>12</sup> La asociación ciclo inmobiliario / efecto riqueza ha mostrado mucha mayor solidez que las burbujas financieras. Efectivamente, en el caso de las burbujas de activos de los países anglosajones de la década de 1990, los efectos riqueza tendían a durar lo que duraba el ahorro y afectaban exclusivamente al 20 % más rico de la población.

ritmo mucho más rápido que en las economías más grandes de la OCDE (Eurostat, 2008). El consumo de los hogares creció un 91 %, y sólo Reino Unido, la otra economía ultrafinanciarizada de Europa, con un 87 % de crecimiento agregado, pudo acercarse a los niveles de España. Por comparar con otros países, en Alemania el consumo creció un 12 %, Francia e Italia registraron subidas agregadas cercanas al 40 % y Japón, todavía bajo los efectos del pinchazo de su propia burbuja inmobiliaria, tenía en 2007 los mismos niveles de consumo que en 1997.

En conjunto, el crecimiento de los valores nominales de los patrimonios domésticos tendió a estimular tanto el consumo como nuevas rondas de endeudamiento, con obvias consecuencias en la demanda agregada así como en los beneficios financieros. Dicho de otro modo, el doble «círculo virtuoso» del modelo financiero-inmobiliario se cierra sin necesidad ni de incrementar los salarios, ni aumentar el gasto público, animando el doble incremento de la demanda agregada y de los beneficios financieros.

## LA RECOMPOSICIÓN DEL PROCESO DE ACUMULACIÓN

La centralidad de los aspectos patrimoniales de la economía española, y de las dinámicas de revalorización de activos en el consumo, exige una completa revisión del aparato analítico ortodoxo. La insuficiencia de la información estadística no justifica que gran parte de lo que aportó el ciclo inmobiliario a la dinámica económica no forme ya parte de la explicación corriente del ciclo y que este factor haya permanecido, de manera probablemente voluntaria, como una suerte de sobreentendido. De hecho, toda la articulación económica de esta década se localiza en el inestable punto donde se encuentran el consumo privado, los precios de la vivienda, el empleo, la inversión y el crédito. Y esta conjunción, aunque rara vez se admita, es el verdadero objetivo del diseño político.

Para analizar adecuadamente esta articulación, es preciso revisar la *doxa* oficial. En los análisis ortodoxos, el crecimiento del empleo, que obedece a la buena salud de la formación de capital fijo, redundaba en el consumo y en una mayor circulación del ahorro hacia el mercado inmobiliario. En cierto modo, recuperando la explicación de Naredo (1996) para el ciclo 1985-1991, la Contabilidad Nacional se construye sobre la fórmula:

$$\text{Recursos} = \text{Va} + \text{M} = \text{C} + \text{I} + \text{X} = \text{Empleos}$$

Donde: Va es el Valor Añadido; M, las Importaciones; C, el Consumo; I, la Inversión; y X, las Exportaciones.

Desde la perspectiva patrimonial, siempre según Naredo (1996), el análisis cambia radicalmente. El peso de los ingresos obtenidos por la venta de activos se convierte en el principal dinamizador del consumo, de la inversión y por último del empleo. Superponiéndose y amplificando la dinámica de realización de las plusvalías asociada a la compraventa de vivienda, el crédito fluye hacia las familias y las empresas que

poseen activos inmobiliarios y financieros y con esto aumentan conjuntamente las tasas de beneficio, inversión y el consumo privado. Esto es:

$$\text{Recursos} = Ra + Va + M = C + I + X = \text{Empleos}$$

Donde Ra son los ingresos derivados de la revalorización de los activos inmobiliarios.

Es en este marco teórico en el que se explica que la inversión, o en términos técnicos la formación bruta de capital fijo, experimentase un fuerte crecimiento desde 1997 y, muy especialmente desde el año 2000, en pleno relanzamiento del ciclo inmobiliario. La inversión en España entre 2000 y 2007, tal y como reconoce Eurostat, aumentó más que en cualquier otro de los países europeos de tamaño similar, en un 45 % acumulado. Tan sólo Reino Unido, el otro gran feudo europeo de la financiarización, alcanzó valores semejantes con un 30 % para el mismo periodo<sup>13</sup>. Pero se trata de una inversión volcada sobre la construcción. De hecho, en los años centrales del ciclo (2003-2005) la inversión en vivienda rebasó todos los récords históricos, siendo con mucho el componente más dinámico en la formación bruta de capital, llegando a representar cerca del 40 % de la totalidad de las inversiones realizadas en 2005. Muestra de la sobreespecialización de la economía española en la construcción es que, en ese mismo año, la suma de la inversión en vivienda y en infraestructuras supuso la increíble cifra del 70 % de las inversiones totales.

Por otra parte, se descubre que la productividad del trabajo es también un requisito innecesario según los parámetros de este modelo de crecimiento. Así, si entre 1970 y 1985, España arrojaba las mayores tasas acumuladas de crecimiento de la productividad del trabajo de los grandes países de la OCDE (datos que se podrían enmarcar en un proceso de convergencia con los países industrializados). Durante el ciclo 1985-1991, la política de apreciación de la peseta y la primera burbuja inmobiliario-financiera disminuyeron notablemente la competitividad de la industria española, que acabó por marginar al sector manufacturero frente a los sectores volcados sobre el consumo, la construcción y la intermediación financiera. Una tendencia que se recupera con fuerza renovada a partir de 1994, cuando la productividad del trabajo se estanca durante toda la larga década siguiente, de tal modo que los niveles acumulados de productividad de los países centrales de la UE, como Francia y Alemania, volvieron a alcanzar y a superar a los españoles (OCDE, 2008).

En este sentido, y a pesar las lamentaciones acerca del problema de la baja productividad española, lo cierto es que su estancamiento durante el ciclo reciente parece haber servido más de empuje económico que de obstáculo al mismo. La originalidad del modelo español consiste en haber desarrollado soportes para un

<sup>13</sup> A la vez, los datos de las grandes potencias industriales de la OCDE, arrojaban tasas de crecimiento incomparablemente más bajas, lo que reflejaba, otra vez, la crisis de la vía de acumulación industrial saturada por el exceso de capacidad y la creciente competencia internacional. Para una exposición completa de los problemas de exceso de capacidad y industrial y competencia destructiva en el sector industrial, nos remitimos de nuevo a R. Brenner (2003, 2007).

altísimo crecimiento económico que no depende del aumento de la capacidad productiva de la hora de trabajo. Cuando se consideran las características del proceso de acumulación a escala global, el movimiento estratégico de España ha consistido en un manifiesto abandono del objetivo de alcanzar niveles más altos de productividad del trabajo a cambio de una exitosa especialización productiva en sectores de servicios y bienes no transables, altamente territorializados, como el inmobiliario y el turístico, que incorporan la revalorización de activos al centro de su dinámica económica.

Por último y en consonancia con todo modelo "basado en la demanda", el aumento del volumen de empleo constituye el propósito final del proceso de movilización del ahorro —interno y foráneo— y del crédito que depende de la revalorización de los activos inmobiliarios. Así, durante el periodo 1996-2007, España registró subidas de la tasa de empleo superiores a las de los principales países desarrollados. De hecho, entre 1996 y 2007, la tasa de empleo en España aumentó a un ritmo medio anual de casi el 3 %, lo que ha supuesto un 36 % para todo el periodo, y algo más de siete millones de puestos de trabajo en cifras absolutas.

Tomado en su conjunto, el modelo español se ha basado, por lo tanto, en la consolidación de importantes cambios en los patrones de acumulación de capital. Esta combinación de elementos dibuja un panorama de generación de rentabilidad sobre la base de la explotación masiva y extensiva del trabajo. Las pocas series disponibles sobre la evolución de la tasa de beneficio, a partir de 1994, parecen reconocer un notable crecimiento (Nieto, 2007) que sin embargo se produce en un contexto marcado por el estancamiento de la intensidad tecnológica y de la productividad del trabajo. En terminología marxista clásica, podríamos decir que el modelo capitalista español ha estado fundado en una estrategia de incremento de la plusvalía absoluta antes que relativa<sup>14</sup> acompañado por un fuerte aumento de la población activa que en 2007 rozó los 23 millones de personas, lo que obviamente ha redundado en el espectacular aumento de las horas totales de trabajo.

Y esto es tanto más significativo, en tanto que la centralidad del crecimiento del consumo se ha producido sobre la base de una posición de independencia relativa respecto de las rentas salariales. De hecho, la última condición de este modelo es que los salarios no proyecten ni siquiera una sombra de amenaza en el reparto general del ingreso social, basculado a favor de los beneficios empresariales y financieros. Con más fuerza aun que en las típicas economías industriales, que al fin y al cabo pueden distribuir algo de los aumentos de productividad sobre los salarios<sup>15</sup>, el modelo español, basado en uso intensivo de la fuerza de trabajo y un crecimiento extensivo —o por adición de unidades de consumo y empleo— sólo puede sostener una alta tasa

<sup>14</sup> «La plusvalía producida mediante la prolongación de la jornada de trabajo es la que yo llamo plusvalía absoluta; por el contrario la que se logra reduciendo el tiempo de trabajo socialmente necesario con el consiguiente cambio en cuanto a la proporción de magnitudes entre ambas partes de la jornada de trabajo, la designo con el nombre de plusvalía relativa». K. Marx (1958, Libro I, sec. IV, cap. X)

<sup>15</sup> Hay que recordar, en este sentido, que a pesar de lo frecuente que resulta entre los economistas ortodoxos y los sindicalistas oficiales pensar lo contrario, no hay ninguna ley económica transhistórica que vincule los aumentos de la productividad del trabajo a los aumentos salariales. Esta vinculación fue el territorio común que permitió el pacto estabilidad entre capital y trabajo, cuya naturaleza es absolutamente política, y que hoy conocemos como fordismo.

de beneficio por medio de una continua dilatación de las plusvalías absolutas. Este tipo de obtención de beneficios plantea un esquema de distribución del producto social mucho más cercano a un juego de suma cero que al juego de suma positiva propio del marco del capitalismo de postguerra, en el que los aumentos de la tasa de beneficio eran inducidos por el incremento de la productividad del trabajo.

## LA CRISIS ESPAÑOLA

Como se sabe, el modelo de crecimiento español comenzó a mostrar síntomas de enfermedad grave en 2006, para entrar directamente en la UVI durante el año siguiente. De forma inevitable, los ritmos de la crisis española están vinculados a la caída a cámara lenta de los mercados internacionales y, en no poca medida, comparten los rasgos de los países más financiarizados del mundo como Reino Unido, Irlanda o incluso Estados Unidos. No obstante, frente a otras economías financiarizadas que padecen una casi continua situación de desinversión en capital fijo, el volumen de inversión que ha podido absorber el crecimiento físico del stock de vivienda y de infraestructuras, lo que David Harvey (1982) denomina el circuito secundario de acumulación<sup>16</sup>, ha sido superior al de cualquiera de los grandes países desarrollados. A partir de esta peculiaridad, el fuerte parón del mercado inmobiliario español ha inducido tres grandes procesos que podemos resumir en los siguientes epígrafes:

### **a) La caída de la demanda: el efecto pobreza**

El estancamiento y luego la progresiva caída de los precios de la vivienda, ha enfrentado a la mayor parte de la población a los graves problemas de endeudamiento asumidos en los años anteriores, unos valores patrimoniales decrecientes y unas rentas del trabajo estancadas, cuando no directamente mermadas por las ejecuciones hipotecarias o extinguidas por el rápido aumento del desempleo<sup>17</sup>. En este contexto, cae la demanda de consumo y con ello aumenta el paro en los sectores directamente ligados al consumo interno. El paro aumenta la tensión sobre el pago de la deuda y dispara la morosidad. Podemos llamar *efecto pobreza* a esta fuerte contracción del consumo que surge de la evidencia repentina de que debajo de la riqueza financiero-inmobiliaria lo que existe en realidad es un régimen social polarizado y una situación

<sup>16</sup> Según David Harvey, cuando aparecen los problemas de exceso de acumulación en el proceso de acumulación, los capitales pasan del circuito primario de acumulación —la producción de plusvalor en esquemas de reproducción ampliada— al circuito secundario de acumulación —la circulación del capital en el entorno construido. Las configuraciones territoriales que puede tomar este desplazamiento de los excedentes de los ciclos productivos al circuito secundario van, desde las grandes obras públicas a la construcción de viviendas. El circuito secundario se compone así de una combinación típica de bienes de consumo colectivo y privado.

<sup>17</sup> Los contratos hipotecarios encierran una asimetría fundamental que sólo se puede leer en términos de poder de clase. En este sentido, Naredo (2009) apunta que “el riesgo que comportan estas ‘burbujas’ arranca de la distinta calidad de los activos y los pasivos generados. Ya que, mientras el valor de los compromisos de pago contraídos es inequívoco y hasta puede aumentar si lo hace el tipo de interés, no ocurre lo mismo con el de los activos, es decir, el de los pisos.”

de precariedad masiva. Las lecturas habituales de la crisis ignoran la dimensión de la fuerza de las ganancias patrimoniales, derivadas de las subidas de precios de la vivienda, en la formación de la demanda de consumo. Por eso mismo, difícilmente pueden considerar el hecho de que la boyante situación de la llamada economía real antes de los mecanismos de formación de la demanda por medios financieros era una mera ficción.

En la medida en que se trata de un fenómeno extraño al análisis *mainstream*, la reversión y la propia existencia del efecto riqueza no se hicieron visibles inmediatamente. Las primeras reacciones a la desaceleración de la construcción trataron de interpretar sus efectos en términos de una simple caída de la inversión con su correlato en forma de un fuerte desempleo sectorial. Los obreros de la construcción irían al paro y con ellos los de sus industrias auxiliares, pero se esperaba que la industria y los servicios fueran capaces de integrarlos. Esta lectura de la estructura económica española se volvió insostenible cuando los índices de producción industrial comenzaron a caer y le siguió una auténtica debacle del empleo en los servicios que daba ocupación a la gran mayoría de la fuerza de trabajo altamente precarizada en España.

### **b) Una política de "socialización de pérdidas"**

Algo antes de la crisis de las hipotecas *subprime*, las grandes inmobiliarias españolas ya habían empezado a experimentar los primeros síntomas de una profunda retracción de la demanda residencial. De hecho, ya en abril de 2007, se produjeron fuertes caídas de los valores bursátiles de las principales inmobiliarias, que venían precedidas por las subidas de los tipos de interés de los meses anteriores. En la medida, no obstante, en que la crisis se declaró como una caída de los mercados bursátiles, la solución política parecía relativamente fácil: negar la mayor para «evitar el pánico». Es decir, operar sobre las previsiones de futuro en su dimensión de elemento regulador de los precios de los activos financieros.

En cualquier caso, a pesar de que faltase tiempo para decir que no estaba sucediendo nada reseñable, la política de pasillos se activó como un resorte y se empezaron a buscar salidas a corto plazo para lo que evidentemente era ya un callejón sin salida. La diversificación de inversiones, que ya había empezado con la entrada de las grandes constructoras en las compañías eléctricas o en las concesiones de servicios urbanos, y la internacionalización de los capitales inmobiliarios españoles fue perfilándose como una estrategia posible.

A partir, no obstante, de septiembre de 2007, el proceso interno de descomposición de la máquina inmobiliaria española tuvo que acoplarse con la crisis de los mercados de crédito internacional. La crisis se aceleraba: a la caída de la demanda interna había que sumarle la desaparición de la demanda extranjera; ese «extra» que hacía que las dimensiones del mercado inmobiliario español no fueran comparables con las de ningún otro país europeo.

Una vez declarada oficialmente la crisis y, en las condiciones agónicas que imponía el desplome del sistema financiero internacional, se abrió un periodo en el que los principales agentes capitalistas acudieron al Estado para obtener por la vía de los fondos públicos una compensación a la demanda en caída libre y, en el caso de los bancos, unos balances de situación en quiebra técnica. Desde finales de 2007 hasta la fecha, los tres principales beneficiarios del ciclo inmobiliario —promotoras, constructoras y entidades inmobiliarias— han estado envueltos en una lucha competitiva por captar la única fuente de recursos que podía enjuagar sus déficit, los recursos públicos, en lo que se puede considerar como la versión española del programa de rescate europeo y estadounidense.

Cada una de las agencias capitalistas que conformaban el bloque hegemónico del modelo de crecimiento español, encontró así su propia vía de rescate estatal. En el caso de las constructoras, dedicadas principalmente a la producción de infraestructuras, la fórmula de intervención ha sido el recurso a los contratos de obra pública. Estos llegaron tanto por la vía de la aceleración de las licitaciones públicas, especialmente de los Ministerios de Fomento y Medio Ambiente, como de los dos Planes E sucesivos de 2009 y 2010.

La posición de las inmobiliarias resultaba, sin embargo, mucho más complicada y esto no sólo por sus relaciones con la demanda residencial y del propio precio de la vivienda, sino también por su fuerte vínculo con las entidades financieras. Bajo el permanente chantaje de la dependencia de los niveles generales de actividad del empleo en la construcción residencial, durante todo el año 2008 las promotoras amenazaron con el apocalipsis económico, si no se compensaba su enorme cantidad de viviendas sin vender en un mercado lanzado a la baja. Las facilidades a la posibilidad de convertir viviendas libres sin vender en viviendas con formulas de protección oficial y el intento de desarrollar promociones de rehabilitación en los centros urbanos fueron las vías centrales de rescate de los promotores inmobiliarios.

Como consecuencia de esta políticas de "subvención" del entramado constructor-inmobiliario, en junio de 2009, España ya era el país de la OCDE que más dinero público había destinado a salvar al sector inmobiliario, un 2 % de su PIB, cuatro veces más que Estados Unidos, el doble que Irlanda y seis veces más que el Reino Unido<sup>18</sup>.

El problema principal de esta operación de rescate a tres bandas se encontraba en el tercer agente capitalista, con mucho el de mayor peso político y económico: los bancos y las cajas de ahorros. El rescate de estas entidades se presentó como una pieza indispensable para poder volver a poner en marcha los mecanismos de formación de la demanda por vías financieras, una cuestión de vida o muerte para todo el modelo económico. Como ha sucedido en la mayoría de economías capitalistas, antes mismo de poder evaluar democráticamente las posibles alternativas, ya estaban en marcha los planes de salvamento de Bancos y Cajas.

Para entender el carácter de la crisis del sistema bancario español es necesario tener en cuenta que tiene un origen fundamentalmente doméstico. Los bancos

<sup>18</sup> Datos del Servicio de Estudios Económicos del BBVA. Cotizalia, 3 de junio de 2009.

españoles estaban relativamente a cubierto de la marea global de titulizaciones de hipotecas estadounidenses, cuyo valor había desaparecido en cuestión de días, pero tenían sus propias fuentes de riesgo causadas por los impagos de hipotecas y promotores. En el caso español, el sistema de titulizaciones, obliga al banco o a la caja que concede la hipoteca, a guardar en balance al menos la mitad de los riesgos asociados al impago de la misma. Frente al modelo de titulización estadounidense, sencillamente el sistema español concentra los efectos del impago en unas pocas entidades frente a la dispersión global de los riesgos del modelo estadounidense.

En esos años, las vías de corrosión de los balances bancarios no pararon de dispararse debido a la creciente morosidad y a las ejecuciones de suelo y viviendas en un momento de caída de su valor de mercado. El aumento de la morosidad, además de ser el detonante de los desahucios y las ejecuciones hipotecarias, tiene un efecto inmediato sobre los balances bancarios: hace descender el valor del activo, aumenta las ratios de endeudamiento y pone a los bancos en la necesidad perentoria de buscar liquidez. Algo semejante ha sucedido con las grandes bolsas de suelo urbanizable y de viviendas ejecutadas a los promotores inmobiliarios en un momento de tendencia a la caída de su precio de mercado. La línea de rescate político para esta acelerada corrosión de los coeficientes de caja de los bancos ha sido un brusco cambio regulatorio concedido por el Banco de España: la posibilidad de aprovisionar los balances contables con activos inmobiliarios.

Desde un punto de vista de intervención y gasto activo, la gran apuesta del gobierno, tras la puesta en marcha en 2008 de un fondo para la compra de activos titulizados a imitación del TARP estadounidense, dotado con 50.000 millones de euros, ha sido la puesta en marcha del FROB. Un plan de reestructuración de las cajas de ahorro que permite al gobernador del Banco de España inyectar dinero discrecionalmente por un valor que puede llegar hasta los 99.000 millones de euros.

### **c) El tutelaje financiero del gasto y las políticas públicas**

La consecuencia de las fuertes intervenciones para la recomposición del beneficio de los agentes capitalistas en el periodo 2007-2009 fue un crecimiento exponencial de los gastos de todos los niveles de las Administraciones. Junto a estas intervenciones, se pudo comprobar cómo el mecanismo de generación de demanda por vías financiero-inmobiliarias estaba incrustado en las propias cuentas del Estado, la caída del mercado inmobiliario y el *efecto pobreza* que ésta generó se tradujo en una fulminante caída de los ingresos no financieros del Estado: un 10 % en 2009 respecto a 2008 y un 16 % respecto a 2007. El aumento del déficit, sin alcanzar los niveles absolutos de deuda pública de otros momentos históricos, si fue extraordinariamente rápido.

Cerrada ideológicamente la vía de la reforma fiscal, la salida a esta situación deficitaria se fue a buscar en los mercados de capitales. El recurso masivo al endeudamiento público en los mercados de capital no es un fenómeno exclusivamente español, el polo deficitario de producción de plusvalor de la economía mundial, es decir, buena parte de los países europeos y Estados Unidos, se han lanzado a la

obtención de crédito por esta vía. La consecuencia, no obstante, es que se ha abierto un doble proceso de competencia por la deuda: entre los países entre sí y entre las emisiones de bonos de deuda pública, por un lado, y las de deuda privada de las empresas, por otro. En este conflicto, las agencias de *rating* se han convertido en auténticos árbitros, actuando *de facto* como punta de lanza política de los intereses financieros, en el intento, casi siempre exitoso, de reconducir la mayor cantidad posible de dinero público hacia los operadores de las finanzas globalizadas (Marazzi, 2009). Por medio de la constante publicación de informes de las agencias de calificación, provocados por la propia erosión de las fuentes del beneficio financiero, éstas han ido respondiendo a cada dato y a cada nueva previsión, oficial o extraoficial, con reducciones o amagos de reducción de las calificaciones, imprimiendo una presión sobre las políticas públicas mucho más fuerte que la de los viejos guardianes del orden presupuestario.

El resultado es paradójico: unas pocas empresas —Standard and Poor's, Fitch o Moody's— han llegado a adquirir un creciente poder sobre el precio del endeudamiento público, con capacidad incluso para determinar los ritmos de ampliación y contracción del gasto y, por consiguiente, del tipo de política económica posible. Los criterios de viabilidad para las nuevas políticas públicas son sencillos, cualquier línea política que pueda afectar a la captación de los beneficios capitalistas o que redunde en unas menores posibilidades de apropiación del producto social por parte del sector financiero será sancionada con fuertes recargos sobre las emisiones de deuda. Las políticas sociales son seguidas con especial atención y la privatización de bienes públicos es un horizonte siempre presente. No es difícil situar las últimas líneas de intervención política del gobierno del PSOE como la Reforma Laboral, las Medidas Contra el Déficit o la reforma de las pensiones, en este modelo de poder financiero.

Al considerar estos tres procesos, (1) la caída de la demanda por el "empobrecimiento" de las familias y el tope al sobreendeudamiento familiar en un momento de contracción del crédito y de paro de masas, (2) la utilización del presupuesto público como vehículo de rescate de los agentes corporativos y (3) el fuerte tutelaje financiero sobre las cuentas del Estado, no puede sorprender que Contabilidad Nacional refleje una fuerte recomposición de los beneficios empresariales, aun cuando la crisis social esté muy lejos de haber tocado fondo. En este sentido, es indispensable seguir la tendencia que se inicia a partir del primer cuatrimestre de 2010 cuando el margen de explotación (*profit share*) detiene la trayectoria descendente que inició en 2007 y arranca una nueva tendencia al alza que coincide con un drástico descenso de todos los indicadores de costes laborales y salariales y que, sin duda, tiene su motor principal en el paso de millones de trabajadores desde el empleo temporal al paro<sup>19</sup>. Por otro lado, es importante comprobar como la incipiente masa de

<sup>19</sup> Entre 2007 y 2009 el margen de beneficio estaba descendiendo a ritmo de un punto porcentual por año. Entre el último cuatrimestre de 2009 y el primero de 2010, el margen de beneficio pasó de un 16 % a un 18 %. De forma paralela, el crecimiento de los costes laborales unitarios experimentó un brusco bloqueo desde 2008, cuando se pasó de un crecimiento de 4,6% a un 0,4%, llegando a registrar valores negativos en el tercer y cuarto trimestre de 2009. En el caso de los costes salariales la tendencia también es descendente, pasando de un 5 % de crecimiento en 2008 a un 1,9 % en el primer trimestre de 2010.

ahorro familiar que se ha formado a partir de la disminución del consumo familiar ha ido, muy probablemente, a recomponer los balances bancarios por la vía del servicio de la deuda pendiente del ciclo anterior.

## CONCLUSIONES

De manera semejante a lo que ocurrió en el panorama económico mundial, los mecanismos de financiarización incrustados sobre el mercado inmobiliario han tratado de mantener con respiración artificial una dinámica económica cuya tendencia central era el estancamiento. La crónica de la caída de la demanda durante la crisis resume este movimiento de retorno, desde el gasto frenético propulsado por los precios de la vivienda, hacia lo que siempre estuvo por debajo del *boom*: unos salarios reales degradados, una precariedad feroz y unos salarios indirectos —por la vía de los servicios sociales— en descenso. En este sentido, es preciso reiterar que este cuadro socioeconómico no vino provocado por la crisis, sencillamente volvió a aparecer ante la completa ausencia de un régimen de crecimiento alternativo.

En un momento de caída de los beneficios financieros obtenidos por la gestión de la deuda privada, el sector financiero mundial se ha lanzado sin ambages al control del dinero público a nivel global. Las consecuencias de esta nueva tutela de las cuentas públicas, y por extensión del Estado, por parte de los agentes financieros es un agudización del conflicto distributivo que, de por sí, implica el modelo económico de la financiarización y que había quedado momentáneamente en un segundo plano debido al funcionamiento de los esquemas de este modelo de crecimiento.

La cuestión central que ahora se abre es eminentemente política, no económica. Y arranca de una premisa sencilla: no hay manera, al menos por ahora, de volver a reiniciar la máquina del crecimiento por vía de una nueva escalada patrimonial, debido tanto a los límites de un nuevo ciclo financiero a nivel global, como a los topes a nuevas rondas de endeudamiento privado y el agotamiento de las líneas de intervención política que actuaron sobre los mercados inmobiliarios. Ante esta ausencia de oportunidades de recomponer el beneficio *as usual*, los agentes corporativos y financieros han leído la coyuntura en clave de subordinación del gasto público y de extensión de la desposesión. Corresponde pensar y promover una oposición simétrica y contraria a esta presión, siempre dentro una fase de crisis que, al menos en el caso español, será más larga y prolongada, y más aguda y cruel en términos sociales, de lo que quizás todavía hoy somos capaces de imaginar.

## BIBLIOGRAFÍA

Banco de España (2007): «La titulización en España: principales características», *Boletín económico de diciembre de 2007*.

— (2009b): *Cuentas Financieras de la Economía Española*, 2009.

— *Encuesta Financiera de las Familias*, 2002 y 2005.

*Barómetro Social de España. Análisis del periodo 1994-2006*, Madrid, Traficantes de Sueños, 2007 ([www.barometrosocial.es](http://www.barometrosocial.es))

Boyer, R. (1992): *La teoría de la regulación. Un análisis crítico*, Valencia, Alfons el Magnànim.

— (2007): *Crisis y regímenes de crecimiento. Una introducción a la teoría de la regulación*, Buenos Aires, Ceil Piette-Conicet.

Brenner (2003): *La expansión económica y la burbuja bursátil*, Madrid, Akal. Cuestiones de Antagonismo.

— (2009): *La economía de la turbulencia global, Las economías capitalistas avanzadas de la larga expansión al largo declive, 1945-2005*, Madrid, Akal. Cuestiones de Antagonismo.

Case, E.; J. Quigley y R. Shiller (2001): «Comparing Wealth Effects, Stock Market versus Housing Market», *Cowles Foundation Discussion Paper*, núm. 1335, 2001

Etxezarreta, M. (coord.) (1991), *La reestructuración del capitalismo en España 1970-1990*, Madrid, Fuhem / Icaria.

Harvey, D. (1982): *Los límites del capitalismo y la teoría marxista*, México, FCE.

— (2004): «El Nuevo imperialismo: acumulación por desposesión», *Socialist Register*, 2004.

— (2007): *Espacios del capital*, Madrid, Akal. Cuestiones de Antagonismo.

Galbraith, J.K (1993) *Breve historia de la euforia financiera*, Barcelona, Ariel.

Glyn, A. (2006): *Capitalism Unleashed*, Oxford, Oxford University Press, 2006.

INSITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA, *Contabilidad Nacional*, serie 1995-2009.

Keynes, J. M. (1997), *Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero*, México, 1997.

Logan J, y H. Molotch (2007): *Urban Fortunes: The political economy of place*, University of California Press.

López Hernández, I. y Rodríguez López, E. (2010): *Fin de ciclo. Financiarización, territorio y sociedad de propietarios en la onda larga del capitalismo hispano (1959-2010)*, Madrid, Traficantes de Sueños.

Malo de Molina (2005): "Una larga fase de expansión de la economía española", *Documentos ocasionales* nº 0505, Banco de España.

Maki, D. y M. Palumbo (2001): "Disentangling the Wealth Effect: A Cohort Analysis of Household Saving in the 1990s", *FEDS Working Paper*, núm. 2001-21, 2001.

Marazzi, C. (2009), "La violencia del capitalismo financiero" en *La gran crisis de la economía global. Mercados financieros, luchas sociales y nuevos escenarios políticos*, Madrid, Traficantes de Sueños.

Marx, K. (1958): *El capital*, México, FCE.

Ministerio de Economía y Hacienda (2010), *Administraciones públicas. Serie 1995-2009*.

Minsky, H (1992) "The financial instability hypothesis" *Working paper n°74*, Jerome Levy Institute.

— (2008) *Stabilizing an unstable economy* Mc Graw-Hill.

Naredo (1996): *La burbuja inmobiliaria en la coyuntura económica reciente (1985-1995)*, Madrid, Siglo XXI.

— (2009): "La cara oculta de la crisis. El fin del boom inmobiliario y sus consecuencias", *Revista de Economía Crítica*, núm. 7.

Naredo J. M.; Carpintero, O. y Marcos, C. (2008): *Patrimonio inmobiliario y balance nacional de la economía española 1995-2007*, Madrid, FUNCAS.

Nieto, M. (2007): "Rentabilidad y distribución en el capitalismo Español (1954-2003)", *Laberinto*, núm. 24.

Observatorio de la Sostenibilidad (2006): *Cambios de ocupación del suelo en España. Implicaciones para la sostenibilidad. Estudio realizado a partir del proyecto Corine Land Cover*, Madrid, Ministerio de Fomento.

OCDE (2008), Productivity Database.

# EL MODELO PRODUCTIVO ESPAÑOL EN EL PERÍODO EXPANSIVO DE 1997-2007: INSOSTENIBILIDAD Y AUSENCIA DE POLÍTICAS DE CAMBIO

Albert Puig Gómez<sup>1</sup>

G.A.T.E. (Grupo de Análisis de la Transición Económica)  
Estudios de Economía y Empresa. Universitat Oberta de Catalunya

*Fecha de recepción: diciembre de 2010*

*Fecha de aceptación de la versión final: marzo de 2011*

## **Resumen**

España vivió, entre 1997 y 2007, un intenso período de crecimiento económico, el cual se basó en gran medida en una expansión del sector de la construcción resultado, a su vez, del hinchamiento de una espectacular burbuja inmobiliaria a lo largo de esos años. Todo ello condujo a la configuración de un modelo productivo que explotó en 2007 y cuyas consecuencias aun hoy –y lamentablemente por muchos años–, sufren, de muchas y muy diversas formas, la mayor parte de los ciudadanos españoles. En este trabajo pretendemos poner de manifiesto que a pesar de los buenos resultados en términos de crecimiento económico obtenidos por la economía española en la década referida, ya en esos años el persistente y creciente déficit exterior ponía de manifiesto que el modelo productivo sobre el que se apoyaba el crecimiento era insostenible. Sin embargo, esa fragilidad no fue considerada convenientemente por los *policymakers*, lo cual condujo a no implementar políticas de transformación productiva que permitieran gestionar la transición, durante el propio período expansivo, hacia otro modelo económicamente más sostenible.

**Palabras clave:** *modelo productivo español, insostenibilidad exterior, políticas de transformación productiva*

## **Abstract**

Spain lived an intense period of economic growth between 1997 and 2007, which was basically based on the expansion of the construction industry. This expansion was itself the result of the spectacular real estate bubble during those years. This construction configured a productive system that exploded in 2007 and which consequences suffer still now –and, lamentably for the next years– the majority of the Spanish citizens. In this work we argue that despite the good results in terms of economic growth obtained by the Spanish economy during this decade, along these years there was already a persistent and increasing foreign deficit. This deficit showed that the productive model on which growth was supported was unsustainable. However, this fragility was not properly taken into account by policymakers. Thus, measures to transform this

<sup>1</sup> apuiggo@uoc.edu

productive system towards a more economically sustainable productive model were not implemented during the expansive economic period.

**Key Words:** *Spanish productive model, foreign unsustainability, policies of productive transformation.*

## INTRODUCCIÓN

España vivió, entre 1997 y 2007, un intenso período de crecimiento económico, con tasas de variación del Producto Interior Bruto (PIB) que superaron la media de los países más avanzados de la Unión Europea (UE-15). En buena medida, este crecimiento económico se basó en una expansión del sector de la construcción la cual fue el resultado, a su vez, del hinchamiento de una espectacular burbuja inmobiliaria a lo largo de esos años. Todo ello condujo a la configuración de un modelo productivo que se manifestó claramente insostenible cuando, en 2007, explotó la crisis económica internacional y, con ella, la burbuja inmobiliaria española.

En este trabajo pretendemos poner de manifiesto que a pesar de los buenos resultados en términos de crecimiento económico obtenidos por la economía española en la década referida, ya en esos años el persistente y creciente déficit exterior ponía de manifiesto que el modelo productivo sobre el que se apoyaba el crecimiento era insostenible. Sin embargo, esa fragilidad no fue considerada convenientemente por los *policymakers*, lo cual condujo a no implementar políticas de transformación productiva que permitieran gestionar la transición, durante el propio período expansivo, hacia otro modelo económicamente más sostenible.

El orden argumental que seguiremos es el siguiente: en el segundo apartado presentamos los principales indicadores que definen el modelo productivo de la economía española durante el periodo 1997-2007; en el tercer apartado describimos como el persistente y creciente déficit exterior a lo largo de esos años constituya una evidencia, a menudo no considerada como relevante, de la insostenibilidad a largo plazo de ese modelo productivo; en el cuarto apartado analizamos la evolución de algunos indicadores que permiten identificar la sustancial ausencia de una estrategia en términos de Política Económica orientada al cambio productivo y al aumento de la sostenibilidad económica del modelo; finalmente cerramos el trabajo con un apartado de conclusiones.

## CRECIMIENTO ECONÓMICO Y MODELO PRODUCTIVO

Desde el año 1997 y hasta 2007 España vivió un intenso crecimiento económico, con tasas de variación del PIB real que superan el 3% en todos los años del período mencionado. Estas tasas de crecimiento fueron superiores a las de los países más

avanzados de la Unión Europea; más de un punto porcentual anual por encima de la media de la UE-15 y por encima de la tasas de Alemania, Francia o Países Bajos

Esta dinámica permitió a la economía española converger en términos de renta per cápita respecto a los países centrales de la Unión Europea, permitiendo incluso que el PIB per cápita español superara al de Italia y se acercase al de Francia.

Este crecimiento económico durante el período 1997-2007 se basó en un significativo aumento de la importancia relativa del sector de la construcción dentro del PIB (tabla 1), resultado a su vez de las elevadas tasas de crecimiento que presenta este sector durante este mismo período en relación al resto de sectores productivos, incluyendo los servicios (tabla 2).

**Tabla 1.** Estructura del PIB a precios corrientes (en %)

Agricultura, ganadería y pesca	4,6	2,5
Energía	3,3	2,4
Industria	17,0	13,2
Construcción	6,5	10,6
Servicios	60,2	61,0
Impuestos netos sobre productos	8,4	10,3

**Fuente:** INE

**Tabla 2.** Tasa promedio de variación anual de los sectores productivos (en %)

Agricultura, ganadería y pesca	2,7
Energía	3,9
Industria manufacturera	5,2
Construcción	10,6
Servicios	7,3

**Fuente:** INE

En gran medida este crecimiento económico sustentado en el sector de la construcción es el efecto derivado del hinchamiento de una espectacular burbuja inmobiliaria, especialmente desde finales de los años noventa, momento a partir del cual los precios de la vivienda libre en España empezaron a ser netamente superiores a los del índice general de precios (tabla 3).

**Tabla 3.** Evolución del precio de la vivienda libre

	Euros m2 vivienda libre	% variación interanual	IPC
1995	692,7		4,7
1996	694,4	0,24	3,6
1997	702,8	1,20	2,0
1998	756,7	7,66	1,8
1999	829,2	9,58	2,3
2000	893,3	7,73	3,4
2001	992,7	11,12	3,6
2002	1164,6	17,31	3,5
2003	1380,3	18,52	3,0
2004	1618,0	17,22	3,0
2005	1824,3	12,75	3,4
2006	1990,5	9,11	3,5
2007	2085,5	4,77	2,8
2008	2018,5	-3,31	4,1
2009	1892,3	-6,66	-0,3

**Fuente:** INE y elaboración propia

Esta dinámica de precios puede ser debida a diferentes causas y no en todas ellas podríamos hablar de presencia de una burbuja. Para que se pueda hablar de "burbuja" en un mercado, en el caso que nos ocupa el inmobiliario, hace falta que se den tres características (Shiller, 2009):

1. Que casi nadie percibe un riesgo de que los precios del activo –los inmuebles– bajen, sino que se tiene la expectativa que los precios siempre subirán. Se genera, de esta manera, una visión –ilusión– sobre los futuros aumentos de precios, exagerada e incluso se llega a cuestionar que en algún momento los precios hayan bajado, interpretando los episodios históricos en que esto haya podido pasar como excepciones que no se repetirán.
2. Que los compradores se muestran poco impresionados por los precios del activo que pretenden adquirir. Por elevados que sean éstos, piensan que sus futuros valores los compensarán sobradamente. Incluso aquellos que han comprado la vivienda para habitarla, o aquellos que habitan una en propiedad, subconscientemente se comportan como inversionistas (hacen cálculos de qué valor tendrá en el futuro su inmueble).
3. Aparecen comportamientos puramente especulativos en ese mercado, buscando rendimientos elevados y rápidos que a menudo requieren además el "apalancamiento" para la compra de solares y pisos con el convencimiento de que los futuros y seguros aumentos de precios producirán una sustanciosa rentabilidad. Es decir, una buena parte de la demanda de inmuebles no responde a una necesidad de servicios de vivienda para ser usada sino que procede de una voluntad de adquisición de inmuebles ante una exagerada expectativa de revalorización del mismo.

Estas tres características estuvieron presentes en el mercado inmobiliario español durante el período 1998 - 2006, pudiendo hablarse, por lo tanto, de la presencia de una burbuja inmobiliaria, a pesar que desde diversos estamentos se negaba su existencia y se decía que el aumento de los precios de la vivienda respondía a "causas objetivas" (aumento de la renta per cápita, aumento del empleo, nuevos residentes procedentes de la inmigración o del "baby boom",...)².

Los principales factores coyunturales que explican la existencia de esta burbuja inmobiliaria en España, especialmente desde 1998, son los siguientes³:

### a) Las facilidades crediticias

La sociedad española, se instaló a partir de la segunda mitad de los años noventa, en una dinámica de progresivo aumento del endeudamiento privado (tabla 4).

**Tabla 4.** Tasas de variación del volumen de crédito vivo por finalidades (%)

	A actividades productivas	A hogares	A hogares. Adquisición de vivienda	A hogares. Bienes duraderos
1993	-2.4	14.2	22.2	-1.9
1994	-0.8	11.7	18.9	2.0
1995	4.7	10.9	13.4	3.4
1996	5.0	11.4	12.8	4.2
1997	12.1	18.2	21.8	16.8
1998	14.8	20.3	18.2	29.3
1999	13.2	18.3	18.1	13.3
2000	17.1	17.7	22.0	15.0
2001	9.5	15.6	16.5	23.0
2002	11.5	13.6	14.0	5.0
2003	11.8	16.2	17.1	1.1
2004	17.2	18.7	20.5	9.2
2005	23.9	24.0	27.1	14.5
2006	29.4	21.5	22.6	12.0
2007	20.7	12.7	13.8	9.9
2008	7.8	3.8	5.2	-4.2
2009	-2.5	-0.7	-0.5	-9.1

**Fuente:** Banco de España

<sup>2</sup> Ver <http://www.burbuja.info/inmobiliaria/burbuja-inmobiliaria/66764-los-que-negaron-la-burbuja-inmobiliaria.html>. En esta página se recogen declaraciones y artículos de políticos, académicos, etc. que negaron la existencia de burbuja inmobiliaria en España en algún momento u otro del período considerado.

<sup>3</sup> Para un análisis de los elementos estructurales del modelo inmobiliario español, es muy recomendable el trabajo de José Manuel Naredo, *El modelo inmobiliario español y sus consecuencias*, que se puede encontrar en [www.sinpermiso.com](http://www.sinpermiso.com). En este artículo, por ejemplo, el autor discute el supuesto "gen" hispánico acerca de la preferencia por la propiedad frente al alquiler, poniendo de manifiesto las causas (históricas, institucionales,...) de esa preferencia, ciertamente evidente en las últimas décadas, pero no en períodos anteriores.

Una de las principales causas de este importante proceso de endeudamiento entre 1997 y 2006, y que según datos del Banco de España se tradujo en un endeudamiento familiar que pasó del 55% al 130% de la renta disponible, fue que los tipos de interés reales se mantuvieron muy bajos, e incluso algunos años negativos, durante todo el período (tabla 5)<sup>4</sup>.

**Tabla 5:** Tipos de interés (Ti) nominales y reales (en %)

	Ti nominales	IPC	Ti reales
1998	4,3	1,8	2,5
1999	3,5	2,3	1,2
2000	5,1	3,4	1,7
2001	3,6	3,6	0
2002	3,3	3,5	-0,2
2003	2,2	3	-0,8
2004	2,2	3	-0,8
2005	2,3	3,4	-1,1
2006	3,6	3,5	0,1
2007	3,7	2,8	0,9
2008	2,1	4,1	-2
2009	0,2	-0,3	0,5

*Fuente:* Elaboración propia a partir de datos del Banco de España y del INE

Sin embargo, este factor por si solo no explica el por qué el destino del endeudamiento privado fue el sector inmobiliario. Los motivos deberemos buscarlos en otros aspectos, resumidos en los tres puntos siguientes.

### **b) La Ley del Suelo de 1998.**

El régimen de suelo establecido en la ley de 1992 mantenía una estricta regulación administrativa, determinando el número de metros cuadrados que se podían edificar en función de la demanda previsible. Por su parte, la ley de 1998, a pesar de clasificar el suelo en urbano, urbanizable y no urbanizable, parte de que todo el territorio es, en principio urbanizable (carácter residual del suelo). En este sentido, el texto aprobado y siguiendo la doctrina establecida por el Tribunal Constitucional, cede a las Comunidades Autónomas las competencias en materia de planificación del suelo y ordenación urbanística, lo cual significa que son éstas las que en última instancia tienen la potestad de prohibir la urbanización de un terreno en razón de sus valores agrícolas, forestales, ganaderos, paisajísticos, históricos, arqueológicos, científicos, ambientales o culturales. Con esta ley, el Gobierno del Partido Popular esperaba, al

<sup>4</sup> En los diez años anteriores a la introducción del euro (1989 - 1999), los tipos de interés reales en España se habían mantenido, en promedio, en un 5,85% y, entre 1987 y 1992 (los cinco años previos a la firma del Tratado de Maastricht) en un 8,15%.

menos oficialmente, que a medio plazo los precios del suelo y de la vivienda se redujeran<sup>5</sup>.

Posteriormente el Real Decreto Ley 4/2000, de Medidas Urgentes de Liberalización en el Sector Inmobiliario y Transportes, ahondó en esa tendencia endureciendo las condiciones para que el suelo fuese considerado como no urbanizable.

El gobierno del Partido Popular pues, fue configurando un marco regulatorio en este ámbito, especialmente a lo largo de la primera legislatura en la que gobernó (1996-2000), que supuso una importante inyección de suelo urbanizable que si bien tenía como objetivo "oficial" reducir su precio, a la práctica contribuyó a aumentarlo, confirmándose de esta manera que el valor del suelo viene determinado por la cualificación que éste reciba y los usos que se permitan en él; no es el valor del suelo el que pone precio a la vivienda sino al contrario.

### **c) La reforma de la financiación local.**

La dinámica anterior de mayor disposición de suelo urbanizable fue alimentada también por algunas reformas legislativas que tuvieron lugar en el ámbito de los tributos locales y que agravaron los problemas de financiación de los ayuntamientos. Entre estos cambios destaca la ley 51/2002 por la cual se reformó el Impuesto de Actividades Económicas (IAE) y que supuso su exención para el 90% de los hasta ese momento contribuyentes del mismo (Mallado & Fresneda, 2003) y, en consecuencia, una pérdida del peso de este tributo sobre el total de los ingresos municipales -pasó de representar, en 1999, el 19% de los ingresos tributarios al 10% en 2006 (tabla 6)-.

**Tabla 6.** Ingresos tributarios municipales (en % del total de ingresos tributarios)

	1999	2006
IBI	48	50
ICIO	11	14
IIVTNU	7	10
IAE	19	10
IVTM	15	16
Total	100	100

**Nota:** Impuesto sobre Bienes Inmuebles (IBI), Impuesto sobre Construcciones, Instalaciones y Obras (ICIO) e Impuesto sobre el Incremento de Valor de los Terrenos de Naturaleza Urbana (IIVTNU).

**Fuente:** Poveda & Sánchez (2002) para los datos de 1999 y La Gaceta de los Negocios (8 de Noviembre de 2007) para los datos de 2006

Los ayuntamientos rápidamente intentaron compensar esta disminución a través de un aumento de las actividades urbanísticas, lo cual aumentó el peso de los tributos

<sup>5</sup> Así lo defendió el entonces Ministro de Fomento, Rafael Arias Salgado en su discurso de defensa de la mencionada ley ante el Pleno del Congreso el día 30 de Octubre de 1997.

municipales vinculados al suelo y a la vivienda dentro del conjunto de ingresos tributarios<sup>6</sup>, que pasaron de significar el 66% del total al 74% entre los dos años mencionados<sup>7</sup>.

Es decir, la constatación de que era en el ámbito de los impuestos vinculados al suelo y a la vivienda donde había mayor potencial para aumentar los ingresos municipales, estimuló la aprobación y ejecución de agresivos planes urbanísticos, lo cual, a su vez, generó una extensa red de corrupción (recalificaciones ilegales, dinero negro, extorsiones,...) en el entorno de los ayuntamientos<sup>8</sup>.

#### ***d) La explosión de la burbuja tecnológica.***

Se denominó "burbuja.com" a una fuerte corriente especulativa que tuvo lugar entre 1997 y 2000, en la cual las bolsas de los países occidentales aumentaron rápida y significativamente su valor debido al avance de las empresas vinculadas al sector de Internet y a la llamada Nueva Economía.

El período se caracterizó por un proceso de creación acelerado de empresas basadas en Internet (las llamadas puntocom), muchas de las cuales sufrieron espectaculares quiebras pocos años después. La combinación de un veloz aumento de precios de sus acciones, la especulación individual y la gran disponibilidad de capital de riesgo, crearon un ambiente de exuberancia que estalló en el año 2000.

De hecho, si ponemos como fecha de inicio de esta burbuja la salida a bolsa de America On Line en 1992, desde ese año hasta febrero de 2000, fecha cumbre de la burbuja, el Nasdaq, índice de referencia de los valores tecnológicos en la Bolsa de Nueva York, incrementó su valor en un 657 por 100 (Doncel & Sainz, 2004). Este incremento en el valor de los índices está directamente relacionado con las perspectivas de los inversores de ganancias rápidas en un mercado alcista y que respondía con velocidad ante la supuesta aparición de un nuevo paradigma económico que prometía crecimiento continuado sin inflación, gracias a ganancias persistentes de productividad que se distribuían por la totalidad de los sectores de la economía<sup>9</sup>.

Pero en cuanto aparecieron las primeras dudas en forma de sonadas quiebras, las expectativas pasaron de ser favorables a desfavorables y los capitales huyeron tan rápido como habían llegado, provocando una serie de fusiones, adquisiciones, cierres y despidos que llevó al índice, que había llegado a superar los 5000 puntos en el año

---

<sup>6</sup> Los impuestos municipales representan aproximadamente el 40% del total de ingresos. El resto proceden principalmente de las tasas y de las transferencias recibidas del Estado, Comunidades Autónomas y Diputaciones.

<sup>7</sup> El resto de ingresos impositivos procedían del Impuesto sobre Vehículos de Tracción Mecánica (IVTM) que mantuvo su importancia entre 1999 y 2006 alrededor del 15%

<sup>8</sup> Para un análisis detallado de estos elementos, nos remitimos nuevamente al artículo de José Manuel Naredo citado anteriormente.

<sup>9</sup> En España, el caso más ilustrativo fue la salida a bolsa de la empresa Terra, la filial de Internet de Telefónica, cuya revalorización en los primeros momentos de cotización fue enorme, llegando a alcanzar un valor de capitalización de 38.338 millones de euros, lo que la convertía en la tercera empresa con mayor capitalización de las integrantes del Ibex, tan sólo por detrás de su matriz, Telefónica, y del BBVA.

2000, a derrumbarse hasta un valor de 1300 puntos en octubre de 2002<sup>10</sup>. Todo ello generó el progresivo abandono del sector tecnológico por parte de ingentes cantidades de capitales especulativos que buscaron refugio en nuevos sectores y en nuevas burbujas donde seguir especulando y donde seguir generando "dinero ficticio". Uno de los destinos preferidos por parte de estos capitales fue el sector inmobiliario de diversos países (Estados Unidos, Irlanda, España,...).

### ***e) El blanqueo de dinero negro ante la entrada del euro.***

España es uno de los países de la Unión Europea en el que mayor dimensión tiene el volumen de dinero negro en circulación. A pesar de la dificultad de analizar este fenómeno, puesto que al tratarse de dinero no declarado queda al margen de las estadísticas oficiales, algunos hechos de los que si se tiene constancia, permiten tener una percepción de su dimensión y valorar su incidencia, entre otras cosas, en el hinchamiento de la burbuja inmobiliaria en España entre 1997 y 2006.

En la memoria del año 1999 –es decir, dos años antes de la entrada en circulación del euro- del Servicio Ejecutivo de la Comisión de Prevención del Blanqueo de Capitales e Infracciones Monetarias, dependiente del Banco de España, se calculaba que el 40% del efectivo en circulación (9 billones de pesetas) no estaba declarado (esto son, 3 billones). Ese dinero clandestino, que se encontraba principalmente en cajas fuertes de particulares o en cajas de seguridad de entidades bancarias, debía ser gastado antes de la entrada en circulación del euro<sup>11</sup> –lo que en la práctica significaba su blanqueo- o canjeado cuando la peseta dejase de ser moneda de curso legal.

Cuando el euro comenzó a circular el 1 de Enero de 2002 se estableció que sería posible realizar el cambio de pesetas a euros en las sucursales del Banco de España por tiempo ilimitado y que el Banco de España no pediría la identificación del interesado siempre que la cantidad a canjear no superase los 3.000 euros. Es decir, se permitió cambiar pesetas "negras" por euros "negros" puesto que era posible –de hecho, todavía lo es- cambiar diariamente cualquier cantidad inferior a 3000 euros sin necesidad de identificación y sin límite temporal alguno.

Con este procedimiento tan laxo, España dejó pasar una oportunidad histórica de hacer aflorar –y pagar impuestos, intereses de demora y sanciones- a esa inmensa cantidad de dinero negro. Además, si como es de suponer, la mayor parte de ese canje

---

<sup>10</sup> En España, el 10 de Abril del año 2000 se creó también un índice especial de referencia para los valores de las empresas tecnológicas (inicialmente diez), llamado "Nuevo Mercado", con un valor de 10000 puntos, que llegó hasta los 10.003 puntos el 2 de Mayo de ese mismo año, para iniciar seguidamente un espectacular desplome que le llevó hasta los 1.290 puntos el diez de Octubre del año 2002. Este índice fue definitivamente eliminado en noviembre de 2007.

<sup>11</sup> A partir de datos del Banco de España sobre dinero en circulación, el Sindicato de Técnicos del Ministerio de Hacienda (GESTHA) estimó que a lo largo de 2001 afloraron 10.970 millones de euros y que a finales de ese mismo año había 1,8 billones de pesetas menos en circulación que un año antes, a pesar del crecimiento económico, cayendo la emisión de dinero un 6,5% en relación al año anterior, en lugar de crecer a una tasa cercana a la que lo hacía el PIB nominal, como hubiese parecido más normal. Además, en 2001 aumentó un 20% la matriculación de coches de lujo y la marca Jaguar incrementó sus ventas en un 51,3%. En las subastas de arte los precios subieron un 40% en un año (El Periódico de Aragón, 13 de Junio de 2006).

se llevó a cabo entre los años 2002 y 2003, esas cantidades procedentes de operaciones fraudulentas quedaron automáticamente "legalizadas" entre 2007 y 2008 puesto que la ley establece que el derecho de la Administración para determinar la deuda tributaria prescribe a los cuatro años si no se ha iniciado una inspección. Por lo tanto, el proceso de conversión de pesetas a euros significó, en la práctica, una amnistía fiscal encubierta, como otras que se han realizado en España anteriormente<sup>12</sup>.

Por otra parte, a pesar que siempre es difícil discriminar qué parte del dinero en efectivo es negro y que parte es blanco, algunas informaciones recientes constituyen suficientes indicios para afirmar que España consolida su liderazgo en lo referente al volumen de economía sumergida en el seno de la Unión Europea. Por ejemplo, en 2007 había en España 112.000 millones de unidades de billetes de 500 euros (esto es casi 3 por español), que representaban un 65% del total de dinero en circulación. Además, era el país de la zona euro con más billetes de 500 euros, con casi el 27% del total, frente al 14% que representaban el total de monedas y billetes en circulación en España en relación al conjunto de la eurozona (El País, 9 de Abril de 2007).

Parece evidente que el sector inmobiliario fue, entre 1998 y 2006, el principal refugio de una buena parte de ese dinero negro, el cual circuló por todas y cada una de las distintas fases que conforman esta actividad: recalificación de terrenos, urbanización, promoción, construcción y venta. Según un informe del GESTHA, el fraude se concentró, en primer lugar, en las operaciones de compraventa en las que casi todas las inmobiliarias no sólo aceptan dinero negro sino que una buena parte de las mismas imponen esa forma de pago como requisito para la transacción. Y, en segundo lugar, en la construcción y rehabilitación de viviendas en las que es práctica habitual no hacer factura de IVA para ahorrarse parte del coste (Expansión, 10 de Marzo de 2010).

## DÉFICIT Y ENDEUDAMIENTO EXTERIOR

En este apartado tratamos de poner de manifiesto que la presencia persistente y creciente de déficit exterior durante el período expansivo ponía en evidencia que el modelo productivo español sobre el que se basó el crecimiento económico a lo largo de esos años era insostenible. El estallido de la crisis económica internacional en 2007 no hizo más que desenmascarar esa insostenibilidad.

El concepto de solvencia intertemporal está relacionado a la capacidad de endeudamiento de una economía y la posibilidad de llevar a cabo el pago en el futuro. Siguiendo a Krugman & Obstfeld (1994), un déficit de la cuenta corriente elevado y persistente se acabará traduciendo en un mayor nivel de endeudamiento externo, lo

---

<sup>12</sup> Entre ellas destaca la amnistía fiscal que tuvo lugar en 1991, cuando el Gobierno del PSOE orquestó un sistema de compra de bonos del Estado llamados Deuda Pública Especial que, con un tipo de interés irrisorio (un 2% en tiempos en los que los tipos rondaban el 13%) se convirtieron en un instrumento de blanqueo de dinero. El depósito era opaco fiscalmente, y había de mantenerse durante al menos seis años, con lo que en el momento de su salida, cualquier eventual delito fiscal habría prescrito.

cual podría conducir a problemas en la atención de su servicio. Aún más, en muchos casos, sin que los países experimenten problemas de deuda externa, los elevados desequilibrios en la cuenta corriente pueden generar dificultades temporales de liquidez externa e incertidumbre entre los agentes económicos, lo cual puede desatar un desajuste macroeconómico, especialmente cuando se presentan shocks externos o internos<sup>13</sup>.

En el caso de España, los datos relativos a su Balanza de Pagos, ponen de manifiesto el significativo aumento del déficit por cuenta corriente, especialmente a partir del año 2004, el cual alcanzó un valor equivalente del 10% del PIB en 2007 (tabla 7).

**Tabla 7.** La Balanza de pagos de la economía española (en % del PIB)

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
<b>Cuenta corriente</b>	<b>-4,0</b>	<b>-3,9</b>	<b>-3,3</b>	<b>-3,5</b>	<b>-5,3</b>	<b>-7,4</b>	<b>-9,0</b>	<b>-10,0</b>	<b>-9,5</b>
Mercancías	-6,4	-5,7	-5,0	-5,1	-6,4	-7,5	-8,5	-8,7	-8,0
Servicios	3,3	3,4	3,1	3,0	2,6	2,4	2,3	2,2	2,4
Turismo y viajes	4,1	4,0	3,5	3,5	3,2	2,9	2,8	2,6	2,6
Otros servicios	-0,8	-0,6	-0,4	-0,5	-0,6	-0,5	-0,5	-0,4	-0,1
Rentas	-1,2	-1,8	-1,7	-1,3	-1,4	-1,9	-2,1	-2,9	-3,1
Transferencias corrientes	0,3	0,2	0,3	-0,1	0,0	-0,4	-0,7	-0,7	-0,8
<b>Cuentas de capital</b>	<b>0,8</b>	<b>0,8</b>	<b>1,1</b>	<b>1,0</b>	<b>1,0</b>	<b>0,9</b>	<b>0,6</b>	<b>0,4</b>	<b>0,5</b>
<b>Cuenta financiera</b>	<b>3,1</b>	<b>3,2</b>	<b>2,1</b>	<b>2,3</b>	<b>4,1</b>	<b>6,7</b>	<b>8,7</b>	<b>9,6</b>	<b>8,7</b>
IED	-3,2	-0,8	0,9	-0,3	-3,4	-1,5	-6,0	-4,8	-0,7
Inversiones de cartera	-0,2	-2,8	0,6	-3,4	10,2	6,5	20,3	10,0	0,4
Otras inversiones	7,2	4,2	0,7	6,2	-1,0	1,9	-3,2	3,5	7,0

**Fuente:** Banco de España

Buena parte de este déficit se explica por los malos resultados de la balanza comercial (el déficit comercial supera el 5% del PIB en todos los años, superando el 8% del PIB entre 2006 y 2008), pero ello es reflejo de una tasa de crecimiento medio anual en términos nominales de las importaciones (10,73%) superior a la de las exportaciones (8,26%) (tabla 8). Es decir, a pesar del buen comportamiento de las exportaciones españolas, crecientes año tras año durante el período considerado, el aumento de las importaciones fue, en promedio, netamente superior.

<sup>13</sup> Aunque el equilibrio de la cuenta corriente es importante como indicador de la posición externa, ello no significa necesariamente que los déficit sean indeseables per se. Al constituir una fuente adicional de ahorro para la economía, puede ser de gran utilidad para aumentar la capacidad productiva o financiar el consumo en ciertos períodos. La situación en la cual no sería una decisión acertada de contar con un elevado déficit en Cuenta Corriente, es cuando su origen se debe a un persistente consumo elevado, ya sea como resultado de una política gubernamental o de un mal funcionamiento de la economía.

**Tabla 8.** Balanza comercial (en millones de euros)

	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
M	109468,9	122855,9	139093,4	169468	173210,1	175267,9	185113,7	208410,7	232954,5	262687,2	285038,3
X	93419,5	99849,7	104788,9	124177,5	129771	133267,7	138119	146924,7	155004,7	170438,6	185023,2
Saldo	-16049,4	-23006,2	-34304,5	-45290,5	-43439,1	-42000,2	-46994,7	-61486	-77949,8	-92248,6	-100015,1

**Nota:** M (Importaciones), X (Exportaciones)

**Fuente:** INE

Esta necesidad de financiación de la economía española, teniendo en cuenta que las transferencias recibidas con cargo a los presupuestos de la Unión Europea han ido disminuyendo en los últimos años y que el saldo de inversiones directas es negativo a lo largo de todo el período debido tanto a la disminución de recepción de este tipo de capital como al aumento de las inversiones españolas en el exterior, la única forma de cubrir la diferencia entre ingresos corrientes y gastos corrientes con el exterior ha sido a través del endeudamiento externo, el cual creció en la última década de forma espectacular. En el año 2002 la deuda externa total de España ascendía a alrededor de 700.000 millones de euros mientras que en el 2005 ya se encontraba cerca de los 1,2 billones de euros (esto es 1.200.000 millones de euros). En 2009, alcanzó la cifra de casi 1,6 billones de euros, equivalente a cerca del 170% del PIB (Informe económico de Esade de Abril de 2010 con datos del Banco de España).

El elemento diferencial de España en este sentido, sin embargo, no es tanto el aumento de la deuda externa –fenómeno bastante extendido en el conjunto de los países de la Unión Europea<sup>14</sup>- como que la mayor parte de la misma (el 86%) se encontraba, en 2009, en manos del sector privado, repartida de la siguiente manera: 39,76% hogares, 24,85% empresas no financieras y 21,92% instituciones financieras. En consecuencia, el Estado concentraba sólo el 13,74% del total de deuda externa del país. Otros países de la eurozona, por su parte, presentaban unos perfiles de deuda sensiblemente diferentes (tabla 9).

**Tabla 9.** Deuda externa total por sectores institucionales y países (2009) (en % sobre el total de deuda)

	Reino Unido	España	Francia	Italia	Alemania
Estado	11,08	<b>13,74</b>	23,70	33,89	25,18
Hogares	24,30	<b>39,76</b>	35,71	27,18	24,08
Empresas no financieras	21,53	24,85	14,28	13,42	22,62
Instituciones financieras	43,07	21,92	26,29	25,83	27,73

**Fuente:** FMI y McKinsey Global Institute

<sup>14</sup> Destaca, en este sentido, la deuda externa de Irlanda que, en 2009, ascendía al 1052,4% de su PIB. Por su parte el Reino Unido, el segundo país con mayor deuda externa en relación al PIB de la UE, mostraba una deuda equivalente al 413%. Holanda, el tercero –y segundo de la eurozona- alcanzaba el 310%. España, se situaba en el octavo puesto de esta clasificación.

## LAS POLÍTICAS DE TRANSFORMACIÓN PRODUCTIVA

En este apartado pretendemos poner de manifiesto, a partir del análisis de algunos indicadores ilustrativos al respecto, la ausencia de políticas estratégicas con el objetivo de transformar el modelo productivo para hacerlo más sostenible. En concreto, presentaremos datos en términos de gastos y resultados acerca de las políticas en Investigación y Desarrollo (I+D) y en formación llevados a cabo en España a lo largo del período considerado.

### a) Inversión en I+D:

En la tabla 10 observamos que, en promedio, los países de la UE-15 destinaron entre 1997 y 2007 un 1,90% de sus PIB a gastos en este ámbito, mientras que España lo hizo prácticamente en la mitad, un 1% del PIB español. En cambio, países como Suecia, Finlandia o Alemania destinaron porcentajes muy superiores (3,77%, 3,33%, 2,46%, respectivamente)<sup>15</sup>.

**Tabla 10:** Gastos en I+D (en % del PIB y en % del total)

	% PIB	Sector empresarial	AAPP	Universidad	Sector privado sin afán de lucro	Extranjero
UE-27	1,84	55,04	34,56	0,68	1,54	8,17
UE-15	1,90	55,55	34,18	0,68	1,57	8,22
Bélgica	1,91	62,03	23,38	2,52	0,46	11,61
Dinamarca	2,37	59,95	28,53	sd	2,85	8,40
Alemania	2,46	65,97	31,01	sd	0,38	2,66
Irlanda	1,18	61,71	27,37	1,42	0,34	9,13
Grecia	0,58	29,13	47,18	2,00	0,85	20,88
España	1,00	48,26	40,41	4,33	0,87	6,13
Francia	2,16	52,46	38,10	0,92	0,89	7,61
Italia	1,09	40,05	48,85	0,75	2,25	8,15
Luxemburgo	1,63	83,60	11,83	sd	0,10	4,50
Países Bajos	1,82	50,45	36,15	0,15	2,08	11,20
Austria	2,14	44,16	35,79	0,30	0,38	19,58
Portugal	0,78	30,88	60,72	1,10	2,20	5,11
Finlandia	3,33	68,23	26,64	0,21	0,91	4,01
Suecia	3,77	66,98	24,28	0,30	2,88	5,60
Reino Unido	1,76	45,22	30,78	1,03	4,59	18,34

**Fuente:** Eurostat

<sup>15</sup> Un caso ilustrativo en este sentido es que, en el año 2002, el 70% del dinero presupuestado para investigación y desarrollo por parte del Ministerio de Ciencia y Tecnología –ministerio creado en el año 2000 precisamente para estimular la inversión en estos elementos- no se gastó (El País, 2 de Mayo de 2002).

Por otra parte, una característica diferencial del gasto en I+D español respecto a los países más avanzados de la UE-15, es el significativo menor peso que tiene en España el gasto investigador en el sistema empresarial. Es decir, a pesar que muy a menudo, cuando se toman datos agregados sobre estos aspectos, parece que se responsabiliza exclusivamente a los gobiernos de los mejores o peores resultados que se presentan en cada país, indudablemente esta responsabilidad recae en el conjunto de los agentes que configuran el sistema productivo. Y, en este sentido, en España, sus diferentes gobiernos parece que, al menos en términos porcentuales, dedican un mayor esfuerzo a la I+D que otros países más avanzados como Alemania, el Reino Unido o Finlandia. Habría que ver, sobre lo cual no disponemos de datos, si existen, y cómo son los incentivos gubernamentales para estimular las inversiones en I+D realizadas por el sector empresarial.

Un efecto derivado de este escenario ha sido el reducido número de patentes registrado en España durante el período expansivo (tabla 11), lo que da una idea de la falta de estrategia encaminada a implementar un cambio estructural dirigido a potenciar los sectores más intensivos en tecnología y conocimiento.

**Tabla 11.** Número de patentes por millón de habitantes en términos promedios anuales

UE-27	101,59
UE-15	127,72
Alemania	255,79
Finlandia	240,81
Suecia	239,53
Países Bajos	196,70
Luxemburgo	175,29
Bélgica	123,16
Dinamarca	168,83
Austria	148,81
Francia	119,55
Reino Unido	89,35
Italia	69,67
Irlanda	54,68
España	21,78
Grecia	6,52
Portugal	5,27

**Fuente:** Eurostat

También en este sentido, cabría añadir que el hecho que la mayor parte de la I+D en España se realice desde el sector público (incluido las universidades) puede explicar este bajo número patentes puesto que su incentivo a patentar es inferior que en el caso de las empresas, las cuales recuperan los costes del esfuerzo realizado por esta vía.

**b) Esfuerzo en formación del factor trabajo**

España se encuentra en la cola de los países de la UE-15 en dos elementos muy relevantes. En primer lugar, en términos de inversión en educación y formación, medido a través del gasto dedicado a estos aspectos en relación al PIB, ocupa una de las últimas posiciones dentro del conjunto de países de la UE, hecho que se mantiene a lo largo del período considerado (tabla 12).

**Tabla 12.** Gasto en educación y formación (en % del PIB)

	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	Promedio
UE-27			4,86	4,88	4,99	5,1	5,14	5,06	5,04	5,04	4,98	5,01
UE-15	5,37	5,10	5,22	5,30	5,31	5,39	5,42	5,40	5,37	5,41	5,33	5,35
Bélgica					6	6,11	6,05	5,99	5,95	6	6,02	6,02
Dinamarca	7,92	8,3	8,11	8,29	8,44	8,44	8,33	8,43	8,3	7,98	7,83	8,20
Alemania	4,55	:	4,51	4,46	4,49	4,7	4,7	4,59	4,53	4,4	4,5	4,54
Irlanda	5,11	4,82	3,34	4,28	4,27	4,29	4,39	4,7	4,75	4,74	4,9	4,57
Grecia	3,46	3,48	3,25	3,39	3,5	3,57	3,58	3,82	4			3,51
España	4,48	4,42	4,38	4,28	4,23	4,25	4,28	4,25	4,23	4,28	4,35	4,34
Francia	6,03	5,95	5,81	6,03	5,94	5,88	5,9	5,79	5,65	5,58	5,59	5,85
Italia	4,46	4,65	4,47	4,55	4,86	4,62	4,74	4,58	4,43	4,73	4,29	4,60
Luxemburgo	4,13				3,74	3,79	3,77	3,86	3,78	3,41	3,15	3,74
Países Bajos	4,78	4,82	4,9	4,96	5,06	5,15	5,42	5,46	5,48	5,46	5,32	5,15
Austria	5,84	5,8	5,86	5,74	5,79	5,72	5,57	5,52	5,46	5,44	5,4	5,67
Portugal	5,36	5,36	5,43	5,42	5,61	5,54	5,57	5,29	5,39	5,25	5,3	5,40
Finlandia	6,51	6,26	6,08	5,89	6,04	6,21	6,42	6,42	6,32	6,14	5,91	6,27
Suecia	7,6	7,69	7,3	7,21	7,12	7,43	7,3	7,18	6,97	6,85	6,69	7,23
Reino Unido	4,97	4,77	4,47	4,46	4,57	5,11	5,24	5,16	5,37	5,48	5,39	5,01

**Fuente:** Eurostat

Y, en segundo lugar, España presenta uno de los menores porcentajes de población entre 20 y 24 años que haya completado al menos la enseñanza secundaria no obligatoria –en 2007 sólo Portugal lo tenía inferior- y además España no consiguió acercarse a la media comunitaria durante el período de expansión económica (tabla 13)<sup>16</sup>.

<sup>16</sup> En el caso del porcentaje de población que ha finalizado como mínimo la enseñanza secundaria no obligatoria, llama la atención que presenta un valor más elevado el conjunto de países de la UE-27 que los de la UE-15, lo cual muestra el alto nivel formativo que presentan, al menos, algunos de los países incorporados a la Unión Europea entre 2004 y 2007.

**Tabla 13.** Población entre 20 y 24 años que haya completado la enseñanza secundaria no obligatoria\* (en %)

	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
UE-27	-	-	-	76,6	76,6	76,7	76,9	77,1	77,5	77,9	78,1
UE-15	69,6	-	72,4	73,7	73,6	73,7	74,1	74,4	74,7	75,1	75,3
Bélgica	80,1	79,6	76,2	81,7	81,7	81,6	81,2	81,8	81,8	82,4	82,6
Dinamarca	73,6	76,3	73,2	72	78,4	78,6	76,2	76,2	77,1	77,4	70,8
Alemania	74,8	-	74,6	74,7	73,6	73,3	72,5	72,8	71,5	71,6	72,5
Irlanda	77,4	-	82	82,6	83,9	84	85,1	85,3	85,8	85,7	86,7
Grecia	76,8	76,4	78,6	79,2	80,2	81,1	81,7	83	84,1	81	82,1
España	63,7	64,6	65,2	66	65	63,7	62,2	61,2	61,8	61,6	61,1
Francia	76,3	78,9	80	81,6	81,8	81,7	81,5	81,8	83,4	83,3	82,5
Italia	62,4	65,3	66,3	69,4	67,9	69,6	71	73,4	73,6	75,5	76,3
Luxemburgo	53,1	-	71,2	77,5	68	69,8	72,7	72,5	71,1	69,3	70,9
Países Bajos	70,3	72,9	72,3	71,9	72,7	73,1	75	75	75,6	74,7	76,2
Austria	81,8	84,4	84,7	85,1	85,1	85,3	84,2	85,8	85,9	85,8	84,1
Portugal	47,1	39,3	40,1	43,2	44,4	44,4	47,9	49,6	49	49,6	53,4
Finlandia	85,9	85,2	86,8	87,7	86,1	85,8	85,3	84,5	83,4	84,7	86,5
Suecia	86,6	87,5	86,3	85,2	85,5	86,7	85,8	86	87,5	86,5	87,2
Reino Unido	65,8	-	75,3	76,7	76,9	77,1	78,6	77	78,1	78,8	78,1

\*Aunque esta información depende del modelo educativo de cada país, entendemos que en el caso español se refiere a las personas que han finalizado o bien el bachillerato o bien un ciclo formativo de grado medio y que en el resto de países se usa un criterio equivalente

Fuente: Eurostat

## CONCLUSIONES

El intenso proceso de crecimiento económico que tuvo lugar en España entre 1997 y 2007 se basó fundamentalmente en el sector de la construcción, el cual fue aumentando progresivamente su importancia relativa dentro del PIB y generó una gran parte de la nueva ocupación creada en el período.

Pero este modelo productivo presentaba serias fragilidades que lo convertían en insostenible. En este sentido, algunas señales permitían predecir que éste colapsaría en algún momento aunque ciertamente era difícil determinar con precisión cuando sucedería. Una de las señales más importantes de esta insostenibilidad, y que es la que hemos tratado en este trabajo, procedía de la generación de un persistente y creciente déficit en la cuenta corriente exterior y de su efecto derivado en la forma de un crecimiento exponencial del endeudamiento externo, especialmente del que se encontraba en manos del sector privado.

A lo largo de los años que duró la expansión, y a pesar que se alzaron algunas voces críticas con el modelo productivo, desde los poderes públicos y desde el

*establishment* académico no se diagnosticó ni pronosticó con acierto la insostenibilidad del mismo y, por lo tanto, tampoco se implementaron las más mínimas y básicas medidas para estimular un cambio organizado del modelo español de crecimiento.

De esta manera, se dejó pasar la oportunidad de afrontar un siempre lento proceso de cambio estructural, instalándose en una autocomplacencia propia de "nuevos ricos" que no ven más allá de unas supuestas señales de "éxito" que el tiempo –y una profunda crisis- se han ocupado de invalidar. Probablemente existían muchos intereses, a diferentes niveles (grandes corporaciones, especialmente de la construcción, sector financiero,...), en no romper con esa dinámica expansiva, aunque extraordinariamente cortoplacista.

En términos más generales, da la impresión que las economías capitalistas se encuentran atrapadas en un trade-off entre el corto y el largo plazo. El corto plazo exige, en los períodos expansivos, disfrutar del momento –sin pensar en el mañana- provocando que buena parte de los agentes económicos y sociales (incluyendo el poder mediático y el *establishment* académico) se instalen en ese "supuesto" buen momento, obviando cualquier señal que pudiese provocar un enfriamiento de la "euforia"<sup>17</sup>. Sin embargo, a nuestro parecer, la actual crisis pone de manifiesto la necesidad de diseñar estrategias para el largo plazo, las cuales deberían permitir realizar mejores diagnósticos y pronósticos, anticipar cambios e implementar medidas de transformación continua, aunque ello contradijera los intereses electorales del poder político o los intereses empresariales en su búsqueda rápida de beneficios. Y no debemos esperar que este planteamiento lo impulse ni lo determine el mercado sino que su diseño y dirección deben recaer en una mayor y mejor Política Industrial que la implementada en los últimos treinta años, tanto desde los propios Estados como desde la Unión Europea.

## BIBLIOGRAFIA

Doncel, L.M. & Sainz, J. (2004): "Burbujas financieras y su mecanismo de transferencia a los inversores individuales: el caso .com", *Información Comercial Española* nº 816, pp. 129-141.

Krugman, P. & Obsfeld, M. (1994): *Economía Internacional: Teoría y Política*, Editorial Mc. Graw Hill, segunda edición.

Mallado, J.A. & Fresneda, S. (2003): *La Nueva Ley de Haciendas Locales: Reflexiones sobre sus principales implicaciones*, Comunicación en las XIII Jornadas Hispano-Lusas de Gestión Científica celebradas en Santiago de Compostela.

<sup>17</sup> Cabría añadir que en los períodos recesivos también da la impresión que se instale en las sociedades una cierta visión que hay que vivirla con resignación aceptando cualquier medida que se proponga, la cual es justificada frecuentemente como "inevitable" o "técnica" -y por lo tanto incomprensible para la mayoría de los ciudadanos-, ante las exigencias de los mercados financieros, las "recomendaciones" de los gobiernos de países poderosos (Obama, Merkel,...) y de las instituciones internacionales (FMI, BM,...).

Albert Puig Gómez

Poveda, F. & Sánchez, A. (2002): "La financiación positiva municipal. Propuestas para su reforma", *Papeles de Economía Española* nº 92, pp. 101-119.

Puig, A. (2010): "Burbuja inmobiliaria y modelo productivo en España" en Hernando, M.; Mañé, A. & Sánchez, A. (Editores) *Alianza de civilizaciones: Rusia – España y los retos de la vecindad en la Unión Europea*, Universidad de Castilla La Mancha, pp. 71-78.

Shiller, R.J. (2009), *El estallido de la burbuja*, Editorial Gestión 2000.

# LA REFORMA LABORAL DE 2010 Y SUS EFECTOS ECONÓMICOS SOBRE EL FONDO DE GARANTÍA SALARIAL (FOGASA)

Remedios Ramón Dangla<sup>1</sup>

Dpto. Economía Financiera y Contabilidad  
Universidad Politécnica de Cartagena

*Fecha de recepción: octubre de 2010*

*Fecha de aceptación de la versión final: septiembre de 2011*

## **Resumen**

El Fogasa garantiza los créditos laborales de los trabajadores en caso del insolvencia del empleador. Al ser público y no estar sujeto a criterios de rentabilidad ha favorecido la mejora del bienestar y ha contribuido a flexibilizar el mercado de trabajo para las pequeñas empresas. La Reforma Laboral de junio de 2010 ampliará esta flexibilización obligando al Fogasa a subvencionar el despido en todas las empresas, incluso el despido improcedente, eso sí, maquillado como objetivo. Lo que provocará, entre otros, un abuso del Fogasa que podrá desembocar en déficit y aumento de su precio.

**Palabras clave:** *bienestar social, garantía salarial, flexibilización laboral, reforma laboral.*

## **Abstract**

Fogasa ensure the wage claims of employees in case of employer's insolvency. As it is a public institution and is not subject to criteria of profitability, it has led to improved welfare and has contributed to a more flexible labor market of small businesses. The Labor Reform of June 2010 will implement flexibility on the labor market. To do this, the Fogasa will be forced to subsidize dismissal in all companies including the unfair dismissal but disguised as a just objective. This will lead to an abuse of the Fogasa which would be one deficit and a rise in its price.

**Key Words:** *social welfare, labor reform, flexibility labor market, ensure wage.*

## **INTRODUCCIÓN**

La actual crisis económica ha provocado elevadas tasas de paro tanto en los países occidentales como, sobre todo, en España. La idea de que el desempleo es fruto de un mercado laboral demasiado rígido ha llevado al gobierno a flexibilizar las normas que

<sup>1</sup> remedios.ramon@ua.es; rramond@terra.es

protegen el empleo en materia de despido. Para ello se ha servido del Fondo de Garantía Salarial (Fogasa) que es un Organismo público cuyo objetivo es garantizar los créditos laborales de los trabajadores en caso de insolvencia del empleador y que, desde su creación, ha apoyado el mantenimiento empresarial y del empleo.

La Reforma Laboral de junio de 2010 se basa, en la ampliación de los supuestos de intervención del Fondo. La subvención de 8 días de despido para todas las empresas, independientemente del tamaño y, sobre todo, el acceso a dicha subvención sin obligatoriedad de justificar los despidos tendrá repercusiones tanto en el mercado de trabajo como en el funcionamiento del Fogasa. Para describirlo hemos dividido nuestro trabajo en tres grandes bloques. En el primero, se explican muy brevemente los motivos de la creación de las Instituciones de Garantía Salarial y el funcionamiento del Fogasa. En un segundo bloque, se analiza empíricamente cómo el Fogasa ha intervenido en el mercado laboral al mismo tiempo que ha colaborado en la distribución de la renta al ser una institución pública y no necesitar cumplir criterios de rentabilidad. En el tercer bloque se analiza matemáticamente cómo repercutirá la Reforma Laboral sobre el Fogasa tanto desde el punto de vista laboral como del social. Veremos cómo la ampliación de los supuestos de intervención directa puede modificar las conductas de los empresarios variando su curva de demanda lo que tendrá efectos sobre la tesorería del Organismo y su oferta.

## **EL FONDO DE GARANTÍA SALARIAL (FOGASA): UN INSTRUMENTO DE POLÍTICA ECONÓMICA.**

### **LA CREACIÓN DEL FOGASA: LA PROTECCIÓN DE LOS CRÉDITOS LABORALES.**

El Fondo de Garantía Salarial (Fogasa) nació en 1976. Es un Organismo Autónomo dependiente del Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, con personalidad jurídica y capacidad de obrar para el cumplimiento de sus fines (Art. 33 del Estatuto de los Trabajadores). Su función principal es la de abonar los salarios pendientes de pago y las indemnizaciones, a causa de insolvencia o concurso del empresario<sup>2</sup>.

Aunque los créditos salariales han estado tradicionalmente protegidos frente a la insolvencia empresarial mediante el privilegio salarial, este mecanismo se mostró insuficiente durante la grave crisis de los setenta<sup>3</sup>, lo que llevó a que la mayor parte de países europeos crearan instituciones de garantía salarial.

<sup>2</sup> Por salarios pendientes de pago, incluidos los de tramitación en caso de existir, el Fondo no podrá abonar un importe superior a la cantidad que resulte de multiplicar el triple (antes duplo) del salario mínimo interprofesional diario, incluyendo la parte proporcional de las pagas extraordinarias, por el número de días de salario pendiente de pago, con un máximo de ciento cincuenta días. Las indemnizaciones por despido están garantizadas con el límite máximo de una anualidad de salarios, sin que el salario diario, base de cálculo pueda exceder del triple (antes duplo) del salario mínimo interprofesional. Art. 33 del Estatuto de los Trabajadores actual.

<sup>3</sup> La Ley siempre ha situado a los créditos salariales a la cabeza en la tabla de preferencias de acreedores porque se entendía que el sueldo atendía a intereses primarios y de subsistencia, lo que merecía una protección especial. Artículo 592 de la Ley de Enjuiciamiento Civil de 1855. RIOS SALMERON, B. (1984)

En general, ante una situación de insolvencia, o próxima a ella, el deudor no suele tener suficientes bienes para satisfacer ni siquiera los créditos laborales, menos aún, para saldar las deudas con sus acreedores, quienes se enfrentarán a una reducción de liquidez provocada por estos impagos, lo que puede provocar un nuevo cierre y despido de más trabajadores abriendo un proceso de liquidación de empresas en cascada.

## **EL FUNCIONAMIENTO DEL FONDO DE GARANTÍA SALARIAL.**

### ***Los supuestos de intervención***

En España, la fórmula adaptada para la garantía de los créditos laborales consiste, básicamente, en la existencia de un fondo público (Fogasa) que se nutre de las aportaciones que realizan los empresarios y cuya función es garantizar los salarios e indemnizaciones por extinción de contrato de trabajo, en el caso de insolvencia del empleador. Posteriormente el Organismo tratará de recuperar lo abonado subrogándose en los derechos y acciones de los trabajadores frente al empresario, ya que estos créditos siguen manteniendo el carácter privilegiado que le confiere la ley. En este caso, se actúa de forma subsidiaria generando lo que se denominan las prestaciones por insolvencia.

Desde la entrada en vigor del Estatuto de los Trabajadores de 1980, el Fogasa asumió la responsabilidad directa en el pago de parte de las indemnizaciones por despido en el caso de empresas de menos de 25 trabajadores, lo que ha dado lugar a las prestaciones por regulación. No obstante, habría que separar dos periodos bien distintos para este supuesto. El primero iría desde 1980 hasta 1985, durante el cual se abonaron el 40% de las indemnizaciones por despido improcedente de empresas de menos de 25 trabajadores (Derogado Art. 56.4 del ET). La sobreutilización del Fondo por este precepto y la inconsistencia de que una institución pública apoyara económicamente, precisamente a aquellas empresas que no cumplían la legislación laboral en materia de despido, fueron las causas que provocaron una modificación en la regulación del Fogasa y, desde 1985, el despido que se cofinanció fue el motivado en causas objetivas (Art. 33.8 del ET).

### ***El modelo de financiación***

Cuando se creó el Fogasa se determinó que la captación de recursos líquidos estaría limitada por dos tipos de restricciones. El primer tope hacía referencia a la cuantía máxima que integraría el Organismo: un 1,5 por mil del volumen anual de remuneraciones de los asalariados. Esta cuantía sería el fondo económico del que el Organismo podía disponer para desarrollar su función. Se constituía por una sola vez y se tenía que ir reponiendo conforme se utilizaran sus recursos.

La reposición se realizaría a través de cuotas que estaban obligados a pagar todos aquellos que tuvieran a su servicio trabajadores por cuenta ajena, incluso quienes por su naturaleza están libres de la insolvencia, lo que se convierte en el segundo tope. Se

determinó que las contribuciones de los empresarios sería un 0,2 por ciento de los salarios que servían como base a la cotización de la Seguridad Social<sup>4</sup>. Los tipos de cotización serían establecidos anualmente por el Ministerio de Trabajo y dependerían de las necesidades del Fondo en cada momento.

De cara al reintegro de las cantidades adeudadas, se determinó que el Fondo podría concluir "convenios o acuerdos de devolución"<sup>5</sup> en los que se concretaban los aspectos relativos a las formas, los plazos y las garantías de la devolución de las cantidades abonadas conjugando la eficacia de la recuperación de cantidades, la continuidad empresarial y la salvaguardia del empleo<sup>6</sup>. La firma de acuerdos de devolución permitiría a las empresas posponer el coste del despido y fraccionarlo en cómodos y baratos plazos, convirtiendo así una deuda de cobro inmediato en una a devolver a largo plazo, lo que dará a la empresa la posibilidad de reestructurarse y mantener el empleo (Padilla, A. y Requejo, A. 1998) al mismo tiempo que se elevaba la probabilidad de cobro del Fogasa. No obstante, la principal fuente de financiación del Organismo siempre ha sido la que proviene de las cotizaciones.

## **ALGUNOS EFECTOS DEL FOGASA SOBRE LA ECONOMÍA: LA DISTRIBUCIÓN DE LA RENTA Y LA FLEXIBILIZACIÓN DEL MERCADO LABORAL**

### **LA DISTRIBUCIÓN SECTORIAL DE LA RENTA**

La intervención del Estado garantizando los créditos laborales no sólo ha cubierto un riesgo posible y evitado conflictos sociales sino que también ha apoyado a sectores económicos y pequeñas empresas con el objetivo de mantener su viabilidad y salvaguardar el empleo. Además, a través de los supuestos de intervención y del modelo de financiación y de gestión el Fogasa ha colaborado en la distribución empresarial de la renta.

La forma en la que se suministre un seguro de salarios a la sociedad repercutirá directamente en la mayor posibilidad de redistribuir la riqueza y, aunque un seguro de salarios podría ser suministrado por el sector privado, la provisión pública es más eficiente y equitativa que la privada por la existencia de fallos de mercado, por los costes de transacción, por la probabilidad de déficit de propio seguro de salarios en las fases de crisis económica, por el modelo de financiación y gestión y por la existencia

<sup>4</sup> Se determinó el 0,2 por 100 de los salarios que servían de base a la cotización de la Seguridad Social porque con este tipo de cotización se cubría la cuantía máxima del Fogasa del 1,5 por 1.000 del volumen anual de la remuneración de los asalariados. GARCÍA MURCIA, J. (1983:80).

<sup>5</sup> Regulados en el Art. 32 del Real Decreto 505/1985, de 6 de marzo.

<sup>6</sup> Esta posibilidad se completó con el artículo 275 de la Ley de Procedimiento Laboral, al establecer que si los bienes susceptibles de embargo se encuentran afectos al proceso productivo de la empresa deudora y ésta continúe su actividad, constatándose por el Fondo la imposibilidad de satisfacer los créditos sin incurrir en la extinción de las relaciones laborales subsistentes, se solicitará la declaración de insolvencia "a los solos efectos de reconocimiento de prestaciones de garantía salarial", lo que se denomina "insolvencia técnica" pero en caso de incumplimiento del empresario, el Fondo podrá resolver el contrato y se reabrirán las actuaciones que quedaron en suspenso.

de la información asimétrica y la selección adversa en el ámbito de los mercados de seguros<sup>7</sup>. Por ello, el Fogasa, al ser público y no estar sujeto a criterios de rentabilidad, se ha convertido en un buen instrumento para flexibilizar el mercado laboral y colaborar con el bienestar social.

Con el modelo de financiación ampliado y obligatorio del Fogasa la técnica del seguro de salarios se asemeja más a un fondo de solidaridad interempresarial que a un seguro privado<sup>8</sup>. Así, aunque son los trabajadores quienes reciben las prestaciones del Fondo, las empresas que recurren al Organismo también salen beneficiadas al disfrutar de una reducción en el coste de los despidos y/o una moratoria en el pago de esas deudas. Este ahorro nos permite hablar, tanto en los casos de insolvencia como en los de regulación, de una redistribución sectorial de la renta y de una flexibilización del mercado laboral.

Cuando el Fogasa actúa como seguro de salarios y sus prestaciones son por insolvencia, el empresario ve una forma de reducir los gastos por despido, sobre todo, en sectores que necesitan reestructurarse y no disfrutaban de ningún otro tipo de ayudas económicas para hacerlo<sup>9</sup>. Las manufacturas y la construcción, donde predomina la pequeña empresa, han sido los principales usuarios del Fondo. Más de dos tercios de las intervenciones del Organismo van destinadas a empresas de menos de 25 trabajadores y más de un tercio de las asistencias lo hacen en el sector manufacturero.

La necesidad de reducir las plantillas en sectores intensivos en mano de obra y con escasa capacidad financiera provocaba que las empresas tuvieran que abonar unos importes por despido que no solían disponer. La falta de liquidez llevaba asociada la insolvencia y, por extensión, el recurso al Fogasa.

**Cuadro 1:** Prestaciones del Fogasa por sectores económicos.

(% Sobre el total de prestaciones)			
	Manufacturas	Construcción	Manufacturas y construcción
1985	22,05%	13,22%	35,27%
1989	34,94%	10,17%	45,11%
1993	31,51%	7,31%	38,82%
1997	41,81%	8,17%	49,98%
2001	21,85%	11,52%	33,37%
2005	39,13%	11,00%	50,13%
2009	33,46%	23,98%	69,98%

**Fuente:** Memorias del Fondo de Garantía Salarial. Elaboración propia.

<sup>7</sup> Un análisis exhaustivo enfrentando la oferta pública con la oferta privada de seguros de salarios en RAMÓN DANGLA, R. (2008: 103 y sigs)

<sup>8</sup> La Exposición de Motivos del RD 505/1985 señala que con la reforma del Fondo se "acentúa el carácter de fondo de solidaridad, alejándose del esquema de seguro privado" MONTOYA MELGAR, A. (1985)

<sup>9</sup> Durante la crisis económica de los ochenta fue imprescindible realizar un reconversión de los sectores más afectados: La industria. Tenían que sustituirse los factores de producción que se habían encarecido: mano de obra y petróleo. Muchos sectores industriales tuvieron que reducir sus plantillas pero disfrutaron de planes de reconversión que les permitía acceder a recursos públicos para reorganizarse, sin embargo, hubo otros sectores industriales que necesitaban readaptarse a las nuevas condiciones económicas de los mercados y no disfrutaron de ningún plan. RAMÓN DANGLA, R. (2005), NAVARRO, M. (1989). YBARRA PEREZ, J.A (1982)

Las pequeñas empresas manufactureras y, en menor medida, de la construcción han visto en el Fogasa y la insolvencia, la manera obtener una "falsa subvención a fondo perdido" que les permite despedir a sus trabajadores al menor coste posible<sup>10</sup>. Por el contrario, otros sectores económicos, en los que predomina la gran empresa y la pública, no requieren de la actuación del Fondo, ya que suelen obtener otras ayudas estatales para afrontar las crisis (Navarro, M. 1989).

El distinto trato a la hora de obtener asistencia pública ha provocado que, con lo que se recaudaba de unas compañías pertenecientes a unos sectores que no utilizaban el Organismo, se pudiera financiar el redimensionamiento empresarial de otras.

**Cuadro 2:** *Empresas afectadas por el Fogasa clasificadas por el tamaño según el número de trabajadores. España*

	0-24	25-49	50-249	250-999	1000 y más	TOTAL	% de (0-24)
1985	16.006	1.476	902	142	19	18.545	86,3
1989	15.147	6.961	1.201	293	57	23.659	64,0
1993	20.934	1.768	1.672	2.535	1.479	28.388	73,7
1997	24.853	6.515	345	62	13	31.788	78,2
2001	19.686	4.983	322	70	10	25.071	78,5
2005	17.528	1.145	215	32	7	18.927	92,6
2009	49.295	1.039	640	95	14	51.083	96,5

**Fuente:** *Memorias del Fondo de Garantía Salarial. Elaboración propia.*

A lo largo de los años, el Fogasa ha ido trasvasando recursos desde las grandes empresas hacia las pequeñas, desde unas actividades económicas más rentables hacia otras menos florecientes, consiguiendo el mantenimiento empresarial, la salvaguarda del empleo y una redistribución sectorial de la renta.

## **LA REDUCCIÓN DEL COSTE DE DESPIDO: 25 AÑOS DE FLEXIBILIZACIÓN DEL MERCADO DE TRABAJO.**

El Fondo de Garantía Salarial también tiene la responsabilidad directa de abonar el 40 por ciento de las indemnizaciones a los trabajadores despedidos por causas objetivas y procedentes de empresas menores de 25 empleados. La extensión de la responsabilidad del Fogasa a las prestaciones por regulación busca ser un instrumento de política laboral destinado a facilitar la reasignación de los recursos en las pequeñas empresas, consiguiendo así, un segundo objetivo como es la solidaridad intersectorial. La ayuda a las pequeñas empresas se concibe dentro del ámbito de la eficiencia, en el

<sup>10</sup> El ahorro empresarial de una empresa que ha sido asistida por el Fogasa por una insolvencia es superior al 70% de lo que le costaría despedir a sus trabajadores sin intervención del Organismo. RAMÓN DANGLA, R. (2008)

sentido de protección de aquellas unidades productivas que por sus dimensiones tienen mayores dificultades en el mercado y son más débiles.

El ahorro en el coste del despido de una empresa de menos de 25 trabajadores que realiza una regulación de empleo es del cuarenta por ciento de la indemnización. Lo que representamos mediante una fórmula matemática ( $\Psi$ ) con las siguientes variables:

$$\left. \begin{array}{l}
 m = T_1 - T_0 \text{ días de antigüedad de la empresa} \\
 N \in \mathbb{N}, N < 25 \text{ Número de empleados de la empresa} \\
 X_i \text{ Trabajador } i\text{-ésimo } i = \{1, 2, \dots, N\} \\
 w_j \in \mathbb{R} \text{ salario diario del trabajador } i\text{-ésimo el año } j\text{-ésimo} \\
 a_i \text{ años de antigüedad del trabajador } X_i \\
 c_j \in \mathbb{R} \text{ Tipo de cotización al Fogasas por el trabajador } i\text{-ésimo en el mes } j\text{-ésimo}
 \end{array} \right\} \Psi$$

La indemnización del trabajador  $i$ -ésimo será ( $I_i$ ):

$$\text{INDEMNIZACIÓN TRABAJADOR: } I_i = 20w_{im} a_i \leq 365w_{im}^{11}$$

Si el Fogasa no interviniera por regulación (o nos encontrásemos ante una empresa de más de 25 trabajadores), la indemnización que el empresario tendría que abonar por un despido objetivo sería (IE):

$$\text{INDEMNIZACIÓN EMPRESA: } IE = 20w_{im} a_i$$

El montante total indemnizatorio de todos los trabajadores que haya decidido despedir (ITE) y suponemos que decide despedir  $N-1$  trabajador

$$\text{INDEMNIZACIÓN TOTAL EMPRESA: } ITE = \sum_{i=1}^{N-1} 20w_{im} a_i$$

$$ITE = 20 \sum_{i=1}^{N-1} w_{im} a_i \quad (I)$$

Si el Fogasa abona el 40 por ciento de esta cuantía el empleador estará obligado a pagar el sesenta restante. Esto es para cada trabajador despedido ( $IE_i'$ )

$$\text{INDEMNIZACIÓN EMPRESA CON ABONO DE FOGASA: } IE_i' = 60\%(20w_{im} a_i)$$

<sup>11</sup> Suponemos que ningún trabajador llega a cobrar el máximo de una anualidad de salarios. También suponemos que la vida de la empresa es inferior a 18,25 años. ( $20a < 365$ ) Así, la indemnización de todos los empleados despedidos estará por debajo de las 12 mensualidades de salario.

El total indemnizatorio a todos los trabajadores (ITE`):

$$\text{INDEMNIZACIÓN TOTAL EMPRESA CON ABONO FOGASA: } \text{ITE}' = 0,6 \sum_{i=1}^{N-1} 20w_{im}a_i$$

$$\text{ITE}' = 12 \sum_{i=1}^{N-1} w_{im}a_i \quad (\text{II})$$

Al comparar (I) y (II) se ve que, en realidad, la obligación directa del Fondo reduce el coste de despido para el empresario desde 20 días por año trabajado del trabajador a 12.

Por otra parte, sabemos que lo pagado por el empresario al Fogasa por todos los trabajadores despedidos es (CT: Coste Total)

$$\text{COSTE TOTAL: } \text{CT} < 0,01 \sum_{i=1}^{N-1} \sum_{j=1}^{365a_i} w_{im}^{12}$$

Operando y sacando factor común:

$$\text{CT} < 0,01 \sum_{i=1}^{N-1} 365w_{im}a_i$$

$$\text{CT} < 3,65 \sum_{i=1}^{N-1} w_{im}a_i \quad (\text{III})$$

Por una parte, operando en (I) y sustituyendo en (III)

$$\text{CT} < 3,65(\text{ITE}/20)$$

$$\text{CT} < 0,18 \text{ITE}$$

El coste de lo que se paga al Fondo por los trabajadores despedidos es menor del 18% de lo que le costaría la indemnización al empresario.

Para representar gráficamente realizamos las simplificaciones ( $\Gamma$ ):

$N \in \mathbb{N}$ . Número de empleados de la empresa. Suponemos que es fijo durante toda su vida y  $N < 25$

$a_i$ . Años de antigüedad del empleado  $X_i$ . Todos los empleados y la empresa tienen la misma antigüedad. Por tanto,

$$a_i = t$$

$w_j \in \mathbb{R}$ . Salario diario del trabajador  $i$ -ésimo el año  $j$ -ésimo. Suponemos que el

salario es el mismo para todos los empleados. Por tanto,

$$w_j = w$$

}  $\Gamma$

<sup>12</sup> Los tipos de cotización al Fogasa siempre han estado por debajo del 1% de los salarios que sirven de base para la cotización por contingencias accidentes de trabajo y enfermedad laboral.

De lo que se desprende que:

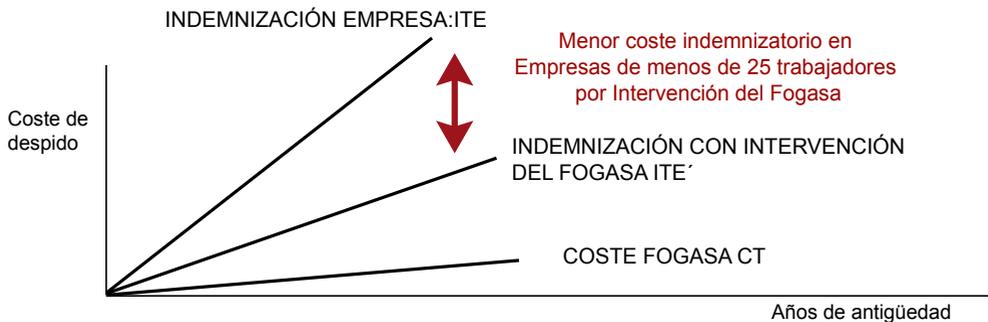
$$CT=0,01Nwt \quad Y \quad \left(\frac{\partial CT}{\partial t}\right)=0,01Nw$$

$$ITE = 20(N-1)wt \quad Y \quad \left(\frac{\partial ITE}{\partial t}\right) = 20(N-1)w$$

$$ITE' = 12(N-1)wt \quad Y \quad \left(\frac{\partial ITE'}{\partial t}\right)=12(N-1)w$$

La curva que representa ITE tiene mayor pendiente para cualquier (t) que la curva ITE'. La intervención directa del Fogasa permite un ahorro en el coste del despido de 8 días de salario por año trabajado, lo que facilitará el redimensionamiento empresarial, al mismo tiempo que favorecerá la solidaridad interempresarial.

**Figura 1:** Relación coste del Fogasa e indemnización en el caso de despido objetivo en empresas de menos de 25 trabajadores con y sin obligación directa del Fogasa



**Fuente:** Elaboración propia

Podemos decir que el Fondo de Garantía Salarial se ha consolidado en un instrumento público que interviene en el ámbito de la economía privada a través de la reducción los costes de despido de las pequeñas empresas favoreciendo así, su viabilidad. Además, mediante el mismo supuesto de intervención, se ha redistribuido la renta desde las grandes empresas hacia las más pequeñas apostando, claramente, por la solidaridad interempresarial y la flexibilidad laboral.

## **EL FOGASA Y LA NUEVA REGULACIÓN DE 2010: EFECTOS ECONÓMICOS Y LABORALES**

La crisis financiera y económica que afecta al mundo hoy en día ha obligado al gobierno de España a adoptar medidas en diversos ámbitos que contribuyan al mantenimiento y posterior crecimiento de nuestra economía. Se ha considerado que las elevadas tasas de paro, muy por encima de la media europea, se debían reducir a través de la flexibilización del mercado laboral. La tradicional segmentación de nuestro mercado de trabajo desde la implantación de la contratación temporal y la dificultad para despedir a contratados fijos, han sido considerados como los factores de rigidez desencadenantes de nuestro mayor diferencial de paro. La interpretación ha sido básica: reducir los costes de despido de los trabajadores fijos para mejorar las tasas de desempleo.

De ahí que con la nueva regulación del mercado laboral, se pretenda incentivar la utilización de una modalidad de contrato de trabajo que conlleva una cantidad indemnizatoria por despido improcedente más pequeña<sup>13</sup>. Pero además, con el objetivo de abaratar el despido se obligará al Fogasa a subvencionarlo en 8 días por año trabajado para cualquier tipo de despido: procedente o improcedente y para cualquier tamaño de empresa. Sólo será necesario intentar realizar un despido objetivo y, aunque la Autoridad Laboral lo desestime, la subvención estará concedida.

### **EFECTOS LABORALES DE LA REFORMA DE 2010: LAS TRES CUANTÍAS INDEMNIZATORIAS ASOCIADAS A LAS EXTINCIONES DE CONTRATOS DE TRABAJO.**

Las normas laborales que protegen el empleo mediante la limitación en materia de despidos pretenden compensar al trabajador del daño causado por un motivo no imputable a él mismo. Por ello, el Estado interviene regulando los despidos según causas y estableciendo los importes indemnizatorios que serán menores en los casos en los que existe una causa justa y mayores en los despidos injustos, introduciendo la idea de "castigo" para el empresario que los realice.

En España, los despidos improcedentes cuestan 25 días de salario más caros. Con la nueva regulación y para el contrato de fomento del empleo, este castigo se reduce y pasa a costar sólo 13 días de salario más caro que un despido objetivo. Pero lo más novedoso es la posibilidad de que cualquier empresa se pueda beneficiar de una reducción del coste del despido de 8 días. El único requisito es intentar alegar un despido objetivo y, aunque la Autoridad Laboral lo desestime, lo que hemos llamado "*Fallido despido objetivo*", la subvención está concedida y correrá a cargo del Fogasa quien, en ningún caso, podrá recuperarla al ser una prestación obligatoria y directa.

<sup>13</sup> El contrato de fomento del empleo existe desde la Reforma Laboral de 1997 y lleva asociada una indemnización por despido improcedente de 33 días de salario por año trabajado con un máximo de una anualidad mientras que, los contratos tradicionales llevan asociada una indemnización de 45 días por año de servicio con un máximo de 42 mensualidades.

Además, en el supuesto de despidos objetivos se amplía la obligación del Fogasa de abonar el 40% del coste del despido a todas las empresas, independiente del tamaño.

Seguimos con nuestra variables ( $a_i$ ) excepto  $N < 25$  y obtenemos la tabla resumen 1 en la que se recogen los distintos costes de despido antes y después de la reforma laboral de 2010.

**Tabla 1:** Comparativa de los distintos costes de despido antes y después de la Reforma Laboral de 2010

	a) Indemnización tradicional por despido improcedente (45 días)	b) Indemnización por despido improcedente en contratos de fomento del empleo (33 días)	c) Indemnización por despido objetivo (20 días)
Indemnización trabajador i-ésimo	$I_i = 45w_m a_i \leq 1260w_m$ <sup>14</sup>	$I_i = 33w_m a_i \leq 730w_m$ <sup>15</sup>	$I_i = 20w_m a_i \leq 365w_m$ <sup>16</sup>
Total Indemnizatorio despidiendo N-1 Trabajador	$IT = \sum_{i=1}^{N-1} 45w_{im}a_i$	$IT_{33} = \sum_{i=1}^{N-1} 33w_{im}a_i$	$IT = \sum_{i=1}^{N-1} 20w_{im}a_i$
Total indemnizatorio "Despido Objetivo Fallido" o subvencionado por regulación REFORMA 2010	$IT_{45}^{2010} = \sum_{i=1}^{N-1} 25w_{im}a_i$	$IT_{33}^{2010} = \sum_{i=1}^{N-1} 25w_{im}a_i$	$ITE' = \sum_{i=1}^{N-1} 12w_{im}a_i$ <sup>17</sup>
Ahorro en el coste del despido	17,7/%	24,2/%	40/%

**Fuente:** Elaboración propia

Para representar los tres costes indemnizatorios con y sin la subvención a fondo perdido del Fogasa impuesta por Reforma Laboral de 2010 recogemos nuestras simplificaciones descritas por ( $\Gamma$ ) y tendremos la tabla resumen 2 de la que se desprende que cualquier indemnización que lleve asociada un coste de menos días por año, siempre será representada por una curva con menor pendiente.

<sup>14</sup> Suponemos que ningún trabajador llega a cobrar el máximo de 42 mensualidades de salarios. También suponemos que la vida de la empresa es inferior a 28 años. ( $45a_i < 1260$ ).

<sup>15</sup> Suponemos que ningún trabajador llega a cobrar el máximo de 730 días de salarios. También suponemos que la vida de la empresa es inferior a 22 años. ( $33a_i < 730$ ) Así, la indemnización de todos los empleados despedidos estará por debajo de las 24 mensualidades de salario.

<sup>16</sup> Suponemos que ningún trabajador llega a cobrar el máximo de una anualidad de salarios. También suponemos que la vida de la empresa es inferior a 18,25 años. ( $20a_i < 365$ ) Así, la indemnización de todos los empleados despedidos estará por debajo de las 12 mensualidades de salario.

<sup>17</sup> Ampliación de la subvención a cualquier empresa independientemente del tamaño

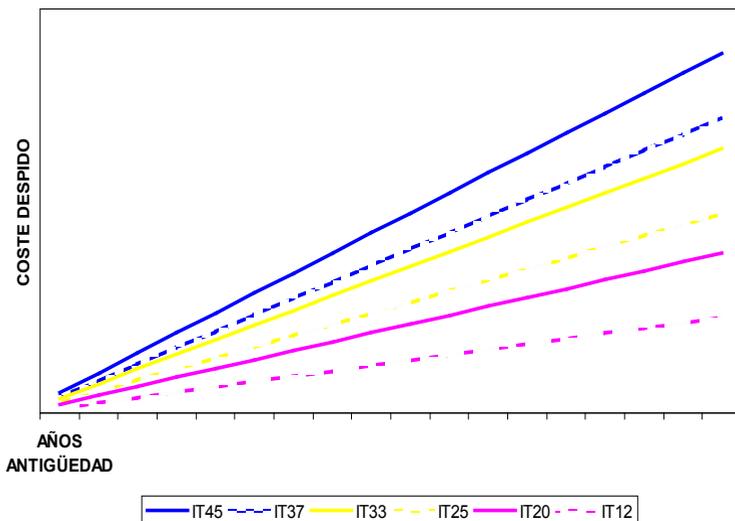
**Tabla 2:** Curvas de los distintos costes de despidos antes y después de la Reforma Laboral de 2010 y sus respectivas pendientes

	Coste de despido improcedente Tradicional (45 días)	Coste de despido improcedente Fomento Empleo (33 días)	Coste de despido objetivo (20 días)
Curva del coste del despido	$IT_{45} = 45(N-1)wt$	$IT_{33} = 33(N-1)wt$	$IT = 20(N-1)wt$
Pendiente de la curva	$(\frac{\partial IT_{45}}{\partial t}) = 45(N-1)w$	$(\frac{\partial IT_{33}}{\partial t}) = 33(N-1)w$	$(\frac{\partial IT}{\partial t}) = 20(N-1)w$
Curva del coste del despido con subvención del Fogasa (2010)	$IT_{45}^{2010} = 37(N-1)wt$	$IT_{33}^{2010} = 25(N-1)wt$	$ITE' = 12(N-1)wt$
Pendiente de la curva del coste de despido con la subvención del Fogasa (2010)	$(\frac{\partial IT_{45}^{2010}}{\partial t}) = 37(N-1)w$	$(\frac{\partial IT_{33}^{2010}}{\partial t}) = 25(N-1)w$	$(\frac{\partial ITE'}{\partial t}) = 12(N-1)w$

**Fuente:** Elaboración propia

Así, la curva que representa a los despidos improcedentes tradicionales es la azul de trazo grueso que tiene mayor pendiente porque representa un coste de despido de 45 días por año. En virtud de la subvención que ha de hacer el Fogasa desde 2010 para estos despidos del 17,7%, la curva disminuirá su pendiente pasando a ser la curva intermitente azul, lo que supone un coste indemnizatorio de 37 días por año. En el caso de los despidos improcedentes de trabajadores con contratos de Fomento del empleo, curva amarilla de trazo grueso, tiene menor pendiente que las referentes a los despidos improcedentes tradicionales (33 días por año) pero que, gracias a la subvención del Fogasa, tendrán una pendiente todavía más pequeña representada por la curva amarillo discontinua que supone un coste real del despido improcedente de 25 días por año trabajado. Lo mismo ocurre, en el caso de despidos objetivos. La subvención del 40% en el costo del despido hace reducir la pendiente de la curva desde la de color rosa y trazo continuo a la de trazo discontinuo que implica un coste del despido de 12 días por año.

**Figura 2:** Comparativa entre los costes de despido actuales y los futuros con la subvención del Fogasa. RDL 10/2010



**Fuente:** Elaboración propia

Al amparo de la Reforma Laboral de 2010 podemos extraer algunas conclusiones. En primer lugar que, la facilidad para realizar nuevos contratos de Fomento del Empleo irá desplazando del mercado laboral a los contratados indefinidos con una indemnización de 45 días por año trabajado. Este nuevo tipo de contrato conlleva un ahorro en el coste del despido de 12 días por año, lo que implicaría directamente una flexibilización del mercado laboral. La entrada en vigor de la nueva Ley incentivará la utilización de los contratos indefinidos de fomento del empleo y, los indefinidos históricos irán desapareciendo como consecuencia de la jubilación de sus titulares o bien, por el propio despido de éstos y su posterior contratación bajo otra modalidad contractual.

En segundo lugar, podemos decir que la posibilidad de realizar "Fallidos despidos objetivos" implica, una importante reducción en el coste de despido improcedente de cualquier empresa. Para el caso de trabajadores indefinidos históricos será de más de un 17% y para los nuevos indefinidos bajo la figura contractual de Fomento del Empleo el ahorro es mayor, suponiendo más de un 24%. Lo que podría abundar, aún más, en la sustitución de unos trabajadores indefinidos más caros por otros más baratos y, sobre todo en la sobreutilización del despido improcedente, ya que es más fácil, cómodo y rápido de realizar y, además, se beneficia de subvenciones por parte del Fogasa.

En tercer lugar, se financiará ocho días de indemnización para todos los despidos motivados en causas objetivas independientemente del tamaño empresarial, por lo que la discriminación positiva de la que se beneficiaban las pequeñas unidades productivas mediante el Fogasa y que estaba motivada por el aislamiento que sufrían a la hora de

obtener créditos, liquidez incluso otras ayudas, sobre todo en periodos de crisis, desaparecerá.

El acceso a la subvención del 40% del coste de despido procedente a todas las empresas, independientemente de su tamaño, romperá con la función que venía realizando el Fogasa de redistribución sectorial y empresarial de la renta. Ahora, no existirá diferencia entre pequeñas y grandes empresas, por tanto, los sectores manufactureros y construcción que solían ser los más beneficiados por el Fogasa perderán este privilegio y por contra, las grandes empresas de otros sectores destinatarias de otros tipos de ayudas y facilidades para redimensionarse ampliarán sus beneficios.

## **EFFECTOS ECONÓMICOS DE LA REFORMA LABORAL DE 2010 SOBRE EL FOGASA**

### ***Efectos sobre la demanda del Seguro de Salarios***

Con el objetivo de analizar mejor los efectos de la Reforma Laboral de 2010 sobre el Fogasa, vamos a dividir los nuevos supuestos de intervención en dos grandes bloques. El primero correspondería a la intervención que el Fondo ha de realizar para subvencionar los despidos improcedentes o "Fallidos despidos objetivos" y el segundo corresponderá a la ampliación a todas las empresas de la subvención por regulación.

En el primer caso, se trata de un supuesto de intervención nuevo que, al permitir un ahorro en el costo del despido improcedente de 8 días de salario por año trabajado, pensamos provocará un fuerte aumento de la demanda del Fogasa por este concepto, incluso en los periodos de expansión económica. Las empresas con necesidades de despedir trabajadores verán una expectativa de ganancia que se obtendría con el "maquillaje" de un despido improcedente, lo que elevará la probabilidad del fallido despido objetivo y el uso del Fogasa<sup>17</sup>

En general, podríamos decir que la demanda del Organismo por este nuevo concepto será independiente del precio del Fogasa aunque podrá depender de la fase del ciclo económico pero sobre todo, del número de días subvencionados. En periodos de crisis económica, cuando el crecimiento del PIB sea nulo o negativo se elevará el uso del Fogasa por este precepto. Sin embargo, en los momentos de expansión, al seguir existiendo la misma cuantía en el ahorro del coste de despido, la reducción del uso de Fondo por este motivo será menor. Lo que nos hace pensar que, la demanda dependerá, casi exclusivamente, del tamaño de la subvención. Cuantos más días de indemnización se subvencionen, mayor será el uso del Organismo. Dando así una función de demanda que podríamos expresar como:

$$F(D_{\text{fallidos}}) = (\pm N^0 \text{ días de subvencionados}).$$

<sup>17</sup> Lamentablemente aún es pronto para poder constatar esta hipótesis ya que sólo es aplicable a contratos celebrados a partir del 18 de junio de 2010 y que tengan una vigencia mayor a un año. Además, hay que tener en cuenta la demora del Fogasa que suele tardar entre 18 y 24 meses en resolver los expedientes

Gráficamente:

**Figura 3:** Demanda del Fogasa dependiente del número de días de coste de despido subvencionados. *Fallidos Despidos Objetivos*



**Fuente:** *Elaboración propia*

La pendiente será creciente ya que cuantos más días se subvencionen mayor uso se hará del Fondo. La convexidad respecto al origen de coordenadas es debido a que para subvenciones de muy pocos días, los empresarios no tendrán grandes incentivos de acudir al Fogasa. La indemnización legal estará muy próxima a la subvencionada, por lo que no compensará el esfuerzo de maquillar un despido improcedente pero conforme aumenten el número de días protegidos, el número de casos en el Fogasa crecerá y lo hará en mayor proporción.

La mayor expectativa de ahorro incrementará el riesgo moral y las conductas más abusivas de los empresarios, lo que seguirá ocurriendo hasta llegar a un límite en el que, aunque se aumente una unidad más la subvención, los empresarios no aumentarán el uso del Fogasa, lo que convierte la curva en asintótica o en inelástica respecto al número de días subvencionados. Dicho límite se encontraría en el irreal caso de que la subvención fuera mayor que el coste legal del despido.

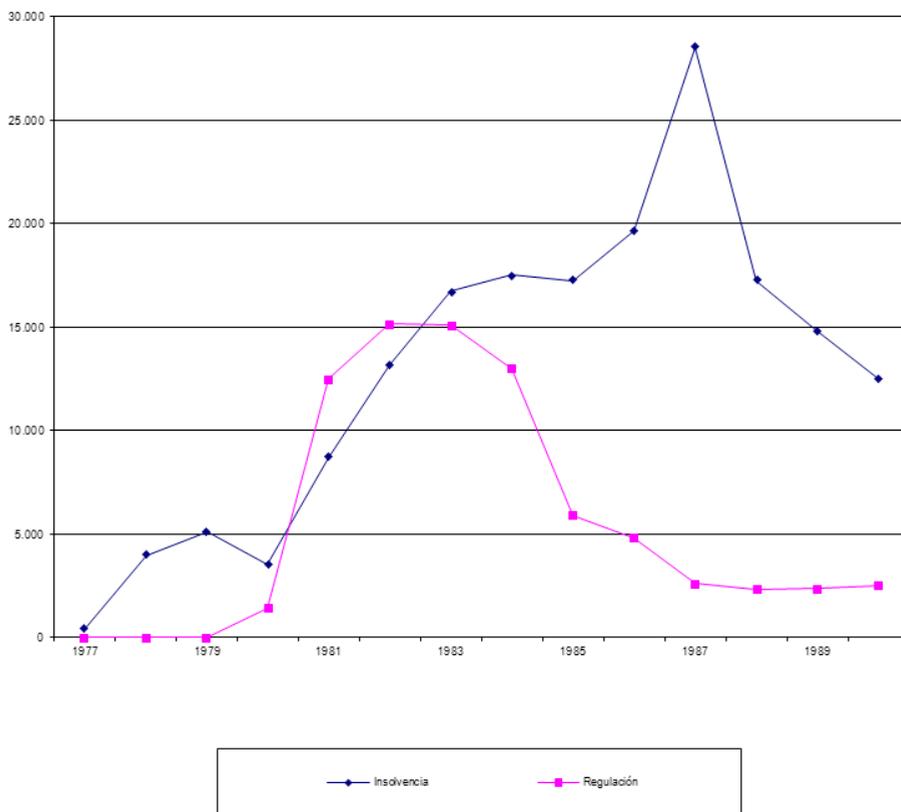
Con este nuevo supuesto de intervención el Fogasa se va a convertir en responsable directo de parte de la indemnización de los trabajadores. Además, la prestación se convertirá en irrecuperable y por tanto, en una ayuda a "fondo perdido" a las empresas que ocultará una discriminación a favor de los empresarios que incumplan sus obligaciones, ya que se cofinanciará el coste de indemnización de las empresas que practiquen "despidos objetivos fallidos", lo que incentivará el despido improcedente en vez de fomentar el rigor en la administración y gestión de la unidad productiva y del despido.

Además, si atendemos a la propia historia del Fogasa, se impulsará una utilización abusiva de este supuesto de intervención. La forma más rápida y económica para reducir el tamaño de las plantillas se convertirá nuevamente en la vía de los despidos injustificados, ahora maquillados por un intento de justificación. Lo que volverá a hacer que el Fogasa soporte unas cargas excesivas al socializar los costes de sujetos privados que consideraran al Fondo como una "expectativa de ganancia".

Entre 1980 y 1985 estuvo financiado el despido improcedente para las pequeñas empresas, lo que provocó un fuerte desequilibrio en los recursos del Fondo y una

sobreutilización del Organismo por este precepto. La Reforma del Fogasa a través del RD 505/1985, de 6 de marzo subsanó la situación.

**Gráfico 1:** Empresas afectadas por insolvencia y regulación (1977-1990)



**Fuente:** Memorias Fogasa. Elaboración propia

La reforma de 1985 derogó el Art. 56.4 del ET y trasladó el abaratamiento del despido desde el campo de los disciplinarios al de los fundados en causas económicas, tecnológicas o fuerza mayor, quedando regulado en el actual art. 33.8 del ET. Con el Art. 56.4 del ET el deseo de ayudar a las pequeñas empresas fue desvirtuado al beneficiar, precisamente, a aquellos empresarios que no cumplían sus obligaciones en materia de despidos. La medida incentivó el despido improcedente y el Fondo asistió a más empresas por regulación que por insolvencia, aunque éste fuera el objetivo de su creación.

La subvención de la indemnización por el Fondo, en virtud del art. 56.4 del ET, trajo consigo un abuso excesivo del precepto que afectó a la destrucción de empleo estable, al aumento de los gastos del Fogasa y provocó una discriminación económica a los trabajadores que eran despedidos de este tipo de empresas y de esta forma. El

reformado art. 33.8 del ET eliminó la incentivación del despido disciplinario y obligó a las empresas de menos de 25 trabajadores a utilizar los procedimientos establecidos en el ET para ajustar sus plantillas. Las expectativas de ganancia indebidas rápidamente se redujeron, lo que implicó una pronta disminución y estabilización en la utilización del Fondo por regulación.

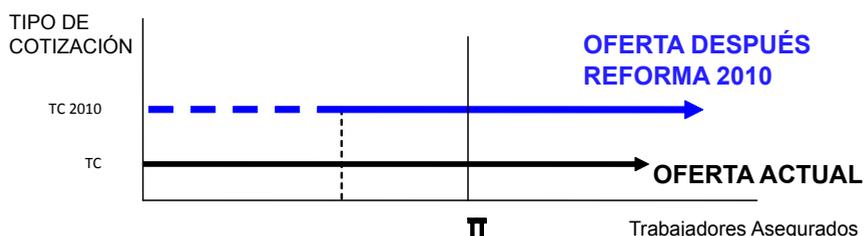
El segundo bloque en el que hemos dividido los nuevos supuestos de intervención del Fogasa por la Reforma Laboral de 2010 es la ampliación de la subvención de un 40% a todas las empresas al margen de su tamaño. En este caso, también aumentará la demanda del Fondo, sin embargo, no pensamos que crezcan los despidos objetivos por este motivo. El tener que justificarlos dificulta la existencia del riesgo moral entre los empresarios y reduce la probabilidad de conductas abusivas. No obstante, eso no exime al Fogasa de tener que abonar más prestaciones por regulación, ahora las que provienen de las grandes empresas, lo que se traducirá en mayores obligaciones pecuniarias para el Organismo y, por tanto, una mayor probabilidad de sufrir un déficit en su balance.

### **Efectos sobre la oferta del Seguro de Salarios**

La derogación del Art. 56.4 del Estatuto de los Trabajadores y la mejoría económica desde 1985 permitió que el Fogasa equilibrara sus presupuestos y se redujeran los tipos de cotización, a pesar de que se estaban devolviendo los anticipos recibidos desde la Seguridad Social.

Hasta el 2009 el Fogasa ha tenido superávit pero la ampliación de los supuestos de intervención desde 2010 nos hace pensar que pronto aparecerá un creciente déficit que dependerá de lo profunda que llegue a ser la crisis y de las conductas oportunistas de los empresarios. Suponiendo que el gobierno nunca deje que el déficit de la Institución supongan un peligro para la propia viabilidad del Organismo, es posible que para su mantenimiento, entre otras medidas, se tenga que elevar el tipo de cotización, lo que podría repercutir en un encarecimiento del precio o coste del Fondo que, a su vez, repercutiría sobre el coste de la mano de obra y su nivel de contratación.

**Figura 4:** Curva de oferta del Seguro de Salarios



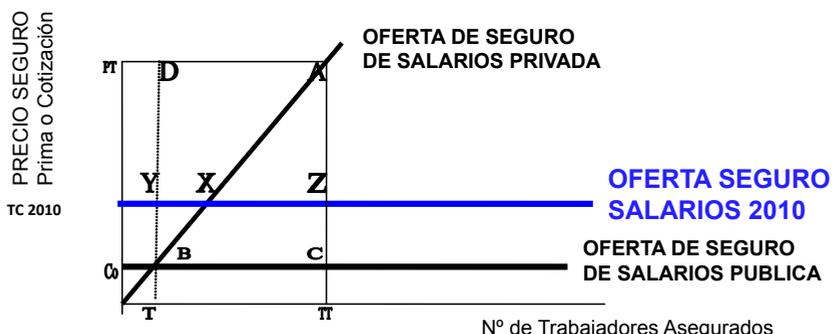
**Fuente:** elaboración propia

El seguro de salarios, al ser provisto por el Estado y no estar sujeto a criterios de rentabilidad mantiene una curva de oferta totalmente elástica (Oferta Actual), donde

se cubren a todos los trabajadores del mercado laboral (TT) a un precio bajo (TC). La ampliación en los supuestos de intervención conllevará unas obligaciones pecuniarias mayores para el Organismo, lo que elevará la probabilidad de aumentar el precio del seguro de salarios, posiblemente a  $TC_{2010}$ . La curva seguirá siendo elástica y cubriendo la totalidad de los trabajadores, sin embargo a un precio mayor, lo que supondrá un encarecimiento del coste de la mano de obra y una pérdida de bienestar para la sociedad.

El poder coercitivo del Estado y el no estar obligado a tener unos beneficios permiten que una provisión pública de seguro de salarios redistribuya la riqueza entre individuos de distintas clases sociales y sectores. La obligatoriedad de comprar seguro de salarios a todos los empresarios, incluida la Administración Pública, hace que el Fogasa favorezca la redistribución sectorial de la renta, lo que permite que su precio sea mucho más bajo que si el seguro de salarios fuera provisto por el sector privado cubriendo a todos los trabajadores por igual. Lo que nos da una ganancia de bienestar para la sociedad.

**Figura 5:** Pérdida de bienestar social ante aumento del precio del Seguro de Salarios



**Fuente:** elaboración propia

La provisión pública cubre a todos los trabajadores del mercado (TT) a un bajo precio ( $Co$ ), mucho menor que el precio ( $PT$ ) que ofertaría el sector privado. Al precio ( $Co$ ) el sector privado sólo aseguraría a ( $T$ ) trabajadores. El triángulo ( $A,B,C$ ) de la figura 5 representaría el ahorro empresarial del seguro de salarios con una oferta pública, lo que repercutirá positivamente, tanto en las tasas de paro como en la contabilidad de las mercantiles.

La provisión pública del seguro de salarios beneficia tanto trabajadores como empleadores. El rectángulo ( $A,B,C,D$ ) representaría la ganancia para la sociedad de la oferta pública de seguro de salarios. Por un lado, el patrono incurrirá en unos menores costes (Triángulo  $A,B,C$ ), lo que elevará su función de utilidad. Por otra parte, todos los trabajadores del mercado estarán cubiertos, mejorando su utilidad (Triángulo  $A,D,B$ ). El mayor nivel de utilidad de los dos grupos sociales (rectángulo  $A,B,C,D$ ) se traducirá, por tanto, en un mayor bienestar social. (Ramón Dangla, R. 2008).

La introducción de los nuevos supuestos de intervención para el Fogasa en virtud de la Reforma Laboral de 2010, podrá elevar el coste del Fondo desde  $(Co)$  hasta  $(TC_{2010})$ , lo que reducirá el ahorro empresarial y por tanto, la utilidad del grupo empresas representada ahora por un triángulo de menor área  $(A, X, Z)$ , lo que en definitiva se traducirá en una reducción del bienestar de la sociedad representado por el nuevo rectángulo más pequeño  $(Y, Z, D, A)$  donde la provisión pública seguirá siendo mucho más equitativa y eficiente que la privada pero obtendrá un menor bienestar social.

## CONCLUSIONES

El objetivo de este trabajo era ver cómo podrá afectar la Reforma del mercado laboral de junio de 2010 al funcionamiento del Fondo de Garantía Salarial y sus repercusiones sobre la oferta y demanda de seguro de salarios. Aunque la función del Fogasa es asegurar el cobro de los créditos de los trabajadores ante la situación de insolvencia empresarial sabemos que, desde su creación, ha contribuido a mejorar el bienestar y a flexibilizar el mercado de trabajo. El ser una institución pública, con un modelo de financiación concreto y no estar sujeto a criterios de rentabilidad económica ha permitido que el Organismo favorezca la redistribución de la renta desde diversas vertientes.

En este sentido hemos comprobado que, mediante el modelo de financiación y los supuestos de intervención se ha realizado una redistribución sectorial de la renta. El que estén obligados a contribuir con el Fogasa todas las empresas, aunque no corran el riesgo por el que están cubiertos, ha respaldado la transferencia de recursos económicos desde unas empresas pertenecientes a sectores más boyantes a otras de sectores más débiles y desde las grandes empresas con mayor poder económico y escasa probabilidad de insolvencia hacia las más pequeñas con un mayor riesgo. Lo que viene corroborado porque casi la mitad de los usuarios del Fogasa pertenecen al sector manufacturero y al incluir la construcción se alcanzan los dos tercios. Además, casi el noventa por ciento de las intervenciones han sido destinadas a empresa de menos de 25 trabajadores. Por tanto, los sectores manufactureros y construcción, donde predomina la pequeña empresa, han sido los beneficiarios de un sistema de financiación obligatorio y ampliado.

Conjuntamente, la responsabilidad directa del Organismo en el pago de parte de las indemnizaciones por despido en el caso de empresas de menos de 25 trabajadores ha enmarcado al Fondo como una institución estatal de redistribución de riqueza a favor de las pequeñas unidades productivas, saltando de la actuación aseguradora de unos créditos con los trabajadores a una asistencia económica a la pequeña empresa. Hemos demostrado que la cofinanciación del despido objetivo para la pequeñas empresas ha reducido su coste desde veinte días por año trabajado hasta doce, lo que supone un apoyo a la pequeña empresa quién suele tener más problemas de liquidez, acceso a créditos y otras ayudas. Con esta actuación, el Fogasa ha actuado sobre la economía influyendo en las decisiones de empleo y trabajo de las empresas.

No obstante, con la Reforma del Mercado de Trabajo de 2010 y la obligatoriedad de que el Fogasa abone 8 días del coste de despido, en cualquier caso, tendrá sus repercusiones negativas tanto económicas como laborales. En este sentido podemos decir que, se producirá una reducción en el coste del despido que, dependiendo de los casos, será del 17,7%, del 24,24% ó del 40% en el supuesto de despido objetivo, ahora con independencia del tamaño empresarial. Para los dos primeros cálculos, la reducción del coste del despido se realizará a favor, precisamente, de las empresas que no cumplan la normativa en materia de despidos. El mero hecho de intentar realizar un despido objetivo, aunque la Autoridad Laboral lo desestime, dará derecho a la subvención. Lo que provocará un ascenso de los despidos improcedentes "*maquillados*" como objetivos a los que hemos denominado "*fallidos despidos objetivo*", buscando así, la subvención en la indemnización.

La cofinanciación en el coste del despido improcedente aunque "*maquillado*" podrá provocar un abuso del Fondo por este precepto que hemos representado por una curva de demanda del Organismo con pendiente creciente: Cuantos más días sean subvencionados, mayor será el número de demandantes del Fogasa. Nuestro temor viene abalado por la observación histórica, ya que entre 1980 y 1985, el Fondo financió el 40% de los despidos improcedentes en empresas de menos de 25 trabajadores, lo que supuso que las intervenciones del Fogasa por este precepto duplicaran a las de insolvencia, ayudando precisamente, a las empresas que no cumplieran con la legislación en materia de despidos.

La ampliación de la subvención del coste del despido objetivo a todas las empresas, independientemente del tamaño, consideramos que supondrá un fuerte gasto para el Fogasa, no por un uso abusivo del precepto sino por la ampliación en la cofinanciación del despido procedente a todas las empresas. Lo que eliminará la discriminación positiva de la que se beneficiaban las pequeñas empresas que servía para mejorar la redistribución sectorial de la renta.

Por otra parte, sabemos que en virtud del modelo de financiación y la naturaleza estrictamente pública del Ente, que le permite no estar sujeto a la maximización de beneficios, la oferta del seguro de salarios es independiente del precio, pudiendo proveerse a un precio bajo y asegurando a todos los trabajadores del mercado laboral, así, tanto trabajadores como empleadores obtienen una mayor utilidad que con una provisión privada de seguro de salarios contribuyendo a la mejora del bienestar social. En algunos casos, la ampliación de los supuestos de intervención directa del Organismo y la expectativa de ganancia indebida generará una sobreutilización del Fogasa que, posiblemente venga acompañada por una elevación del tipo de cotización y, aunque no llegaría a alcanzar el precio que ofrecería un seguro privado por garantizar los créditos laborales de todos los trabajadores del mercado, sí que podrá encarecer el coste de la mano obra y reducir la utilidad que obtienen los empresarios y, por tanto, la reducir la ganancia de bienestar social.

En definitiva y para concluir, podemos decir que el Fondo de Garantía Salarial a través de su modelo de gestión, de financiación y de intervención se ha configurado como un instrumento de política laboral y social destinado a facilitar la reasignación de los recursos entre las empresas basándose en la solidaridad de grupo. Sin embargo, la

Reforma de 2010 puede reducir el trasvase de recursos de las empresas más potentes y solventes a las más pequeñas y débiles financieramente, al mismo tiempo que puede provocar una elevación de los despidos improcedentes, ahora maquillados como objetivos. La expectativa de ganancia empresarial provocará una sobreutilización del Fondo por este precepto y, el consecuente aumento en el precio del Organismo, lo que irá en detrimento del bienestar social y del mercado laboral.

## BIBLIOGRAFÍA

Björklund, A. y Holmlund, B. (1991): *Labour market policy and unemployment insurance*. Clarendon Press. Oxford.

Borrajo Dacruz, E. (1998): "Despido objetivo plural y Fogasa tras la Ley 60/1997". En *Actualidad Laboral*, 38, (19-25 octubre). Ref. 1565

Castro Argüelles, M:A. y García Murcia, J. (2000): "La acción protectora del Fogasa: el extraño caso de los despidos por causas objetivas". En *Actualidad Laboral*, 34. (18-24 septiembre)

Espina Montero, A. (1999): *Crisis de empresas y Sistema Concursal*. Consejo Económico y Social. Madrid.

García Murcia, J. (1983): *El Fondo de Garantía Salarial*. Ministerio de Tarabajo y Seguridad Social. Madrid.

— (1985): "La nueva regulación del Fondo de Garantía Salarial". En Rodríguez-Piñero, M. (Coord), *Comentarios a la nueva legislación laboral*. Madrid.

Malo Ocaña, M.A. (1998): *Las indemnizaciones por despido. Un problema de negociación*. ARCAL. Madrid.

Martín Aceña, P. y Comín, F. (1991): *50 años de industrialización en España*. Espasa-Calpe. Madrid.

Molina Navarrete, C. (1997): "El principio de favor a la "empresa menor" y el nuevo "derecho flexible" del trabajo. A propósito de la responsabilidad directa del Fondo de Garantía Salarial en los despidos objetivos por causas económicas". En *Documentación Laboral*, 52

Monereo Pérez, J.L. (1988): *Las reconversiones industriales en el derecho del trabajo*. Universidad de Granada. Granada.

Montoya Melgar, A. (1985): "La reforma del Fondo de Garantía Salarial. (La Ley 32/1984, de 2 de agosto y el Real Decreto 505/1985, de 6 de marzo)". En *Documentación Laboral*, 17

Navarro, M. (1990): *Política de reconversión: Balance crítico*. EUEDEMA. Madrid.

Padilla, A.J. y Requejo, A. (1998): "Privilegio salarial y reestructuración financiera: el papel del Fondo de Garantía Salarial". En *Moneda y Crédito*, 206

Pérez Pérez, M (1980): *La protección legal de los trabajadores en los supuestos de insolvencia del empleador*. Bosch. Barcelona.

Ramón Dangla, R. (2001): "Las relaciones laborales durante la transición democrática: el papel del Fondo de Garantía Salarial". En Arenas, Puntas y Pons (Eds.), *Trabajo y relaciones laborales en la España contemporánea*. Mergablum. Sevilla.

— (2008): "El Fondo de Garantía Salarial como seguro de salarios. Un modelo económico de comportamientos: Eficiencia vs. riesgo moral". En *Revista del Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales. Economía y sociología*, 71

Ramos Torres, M. (1997): "La protección de los créditos laborales en caso de insolvencia del empleador. A propósito de la entrada en vigor del convenio número 173 de la OIT, 1992". En *Tribuna Social. Revista de seguridad social y laboral*, 74

— (1999): *La actividad procesal del Fondo de Garantía Salarial*. Tirant lo Blanch. Valencia.

— (2000): *El Fondo de Garantía Salarial. Aspectos prácticos*. Comares. Granada.

Requejo, A. (1996): "Reducción de plantilla y problemas de viabilidad financiera: El papel de la estructura de capital". En *Investigaciones Económicas*. Vol. XX (1).

Ríos Salmeron, B. (1984): *Los privilegios del crédito salarial*. Civitas. Madrid.

Rodríguez – Piñero, M. (1985): "El Fondo de Garantía Salarial: Una nueva fase". En *Relaciones Laborales: Editorial*, (I)

Roqueta Buj, R. (1997): *Las prestaciones del Fogasa*. Tirant lo Blanch. Valencia.

— (1999): *Los beneficiarios de las prestaciones del Fogasa*. Tirant lo Blanch. Valencia.

Romero de Bustillo, S. (1994): "El Fondo de Garantía Salarial: Puntos críticos. (I)". En *Actualidad Laboral*, 2.

Segura, J. (1983): "La crisis económica como crisis industrial: la necesidad de una estrategia activa". En *Papeles de Economía Española*, 15

— (1989): "Intervención pública y política del bienestar: El papel del Estado". En García Delgado, J.L. (Dir.), *España-Economía*. Espasa-Calpe. Madrid.

Stiglitz, J.E. (1988): *La economía del sector público*. Bosch. Barcelona.

— (1993a): "El papel económico del Estado". Heertje, A. (Ed.). Ministerio de Economía y Hacienda. Instituto de Estudios Fiscales. Madrid.

— (1993b): *Economía*. Ariel. Barcelona.

Toharia Cortes, L. y Malo Ocaña, M.A. (1998): "Costes de despido y creación de empleo". En *Economistas*, 80.

— (1994): "Los costes de despido en España". En *Revista de Economía y Sociología del Trabajo*, 25-26

— (1997): "Las indemnizaciones por despido: su origen, sus determinantes y las enseñanzas de la reforma de 1994". En *Documentación Laboral*, 51

Yemin, E. y Bronstein, A. (1991): *Protección de los créditos laborales en caso de insolvencia del empleador*. Oficina Internacional del Trabajo. Serie Relaciones de Trabajo, 76

# LA FINANCIACIÓN DE LAS OLIGARQUÍAS PROVINCIALES EN EL APOGEO Y CRISIS DEL NEGOCIO INMOBILIARIO EN ESPAÑA: UNA REFLEXIÓN SOCIOLÓGICA SOBRE LAS CAJAS DE AHORROS<sup>1</sup>

José Manuel Rodríguez Acevedo<sup>2</sup>

Víctor O. Martín Martín<sup>3</sup>

Luis Manuel Jerez Darías<sup>4</sup>

Grupo de Investigación El Capitalismo Burocrático en la Explicación del Subdesarrollo y el Atraso Social (GISAS)  
Universidad de La Laguna

*Fecha de recepción: noviembre de 2010*

*Fecha de aceptación de la versión final: marzo de 2011*

## **Resumen**

El hundimiento, en el contexto de la crisis internacional del capitalismo, del modelo económico basado en el "ladrillo" y la especulación urbanística –además de en el turismo– ha puesto sobre la mesa el problema de las cajas de ahorros. En este artículo se repasa el papel destacado que estas *peculiares* entidades financieras han venido jugado en la financiación del *boom* inmobiliario de las últimas décadas en España. Creemos que no se puede llegar al fondo del asunto sin comprender la naturaleza histórica de unas fragmentadas oligarquías económicas y políticas de ámbito provincial y local, lideradas por promotores y grandes propietarios del suelo rústico y urbano, que han encontrado en las cajas de ahorros una privilegiada forma de financiación para los turbios y particulares negocios en los que se ha basado el tan alabado *milagro económico español*.

**Palabras clave:** *caja de ahorros, caciquismo, oligarquía, especulación urbanística.*

## **Abstract**

The collapse of the economic model based on the brick and the urban development speculation –besides in the tourism–, in the context of the international crisis of the

<sup>1</sup> Este artículo se enmarca en el proyecto de investigación "Urbanización del territorio y política local en la Democracia Española: a vueltas con la cuestión agraria", código SEJ2007-60612, financiado por la Secretaría de Estado de Universidades e Investigación del Ministerio de Educación y Ciencia (B.O.E. de la resolución: 9/10/2007).

<sup>2</sup> jomaroac@hotmail.com

<sup>3</sup> vbmartin@ull.es

<sup>4</sup> luismjd@hotmail.com

capitalism, has put on the table the problem of the savings banks. In this article the out-standing paper is revised that these *peculiar* financial institutions have come played in the financing of the real-estate boom of last decades in Spain. We believe that it is not possible to come to the heart of the matter without understanding the historical nature of a few fragmented economic and political oligarchies of provincial and local area, led by promoters and big owners of the rustic and urban soil, that have found in the savings banks a privileged form of financing for the turbid and particular business on which there has been based such a praised *economic Spanish miracle*.

**Key Words:** *savings bank, power of a chief (bossism, caciquism, despotism), oligarchy, urban development speculation.*

## INTRODUCCIÓN

Tras un período de importante crecimiento económico, en el año 2008, *de buenas a primeras*, en medio de la crisis económica internacional, se viene abajo el *milagro* económico español: “España ha pasado de ser uno de los motores de Europa a convertirse en uno de los países con peores resultados”<sup>5</sup>. Poco tiempo antes, analistas económicos de los más diversos colores celebraban el avance experimentado por la economía española: Si en 1999 alcanzaba —según el Banco Mundial— el puesto 14º en el ranking de las potencias, en 2006 acariciaba ya el 8º y soñaba con el 7º. Sin embargo, dos años después y sin que nadie se explique bien cómo ha sucedido, el país aparecía ante el mundo formando parte de los PIGS6 —más tarde también de los STUPID7— y el Gobierno intentaba capear el temporal aumentando el endeudamiento público mientras que la economía del país era pasto de especuladores financieros internacionales.

Desde todos los sectores se clama por un, a todas luces, necesario cambio del modelo económico, pasando de la economía del ladrillo (construcción/especulación/turismo) a otra basada en la innovación y el “desarrollo sostenible”. El Gobierno se hace eco de este clamor y promete “profundas reformas”<sup>8</sup>. Pero poco a poco este discurso se va abandonando y las “profundas reformas” se van reduciendo básicamente a tres, que se presentan, eso sí, como fundamentales y que son dictadas —¿o impuestas?— por organismos internacionales como el FMI: la reducción del gasto público, la reforma del mercado laboral (abaratando y facilitando el despido de los

<sup>5</sup> “Después del boom llega la hora del ajuste”, *Financial Times*, 11-06-2008.

<sup>6</sup> En un artículo publicado por el británico *Financial Times*, la economía de Portugal, Irlanda, Grecia y España (a los que se refiere con el acrónimo PIGS —cerdos— por sus siglas en inglés) había volado tras unirse a la eurozona, pero ahora “los cerdos están cayendo de nuevo a tierra”: “La economía española: la historia del cerdo que podía volar”, *El País*, 1-09-2008.

<sup>7</sup> Por las siglas de los endeudados estados de España, Turquía, UK, Portugal, Italia y Dubai (“España, de los PIGS a los STUPID de la deuda”, *Cotizalia*, 5-02-2010).

<sup>8</sup> “El Gobierno aprueba su nuevo modelo económico, del ‘ladrillo’ a la sostenibilidad”, *20minutos.es*, 27-11-2009.

trabajadores) y la "reestructuración y consolidación del sistema financiero español", o sea, la reforma de las cajas de ahorros<sup>9</sup>.

De la noche a la mañana las cajas pasaban de desempeñar *un papel importantísimo en la modernización de la economía española* a convertirse, según todos los analistas, en uno de los problemas del país<sup>10</sup>. El hundimiento, desde el 2007, de la "economía del ladrillo", una economía que no se entiende sin la financiación de las cajas, pasa factura más a ellas que a los bancos, que resisten mejor. En marzo de 2009 es intervenida por el Banco de España la *Caja Castilla-La Mancha*. Un año después lo era la católica cordobesa *Caja Sur*. Para evitar previsibles nuevas caídas y ante la exigencia del Banco de España, se pone en marcha a toda velocidad un proceso de fusiones virtuales—*frías*—que transforma el sector de la noche a la mañana<sup>11</sup>. A la misma velocidad se elabora y aprueba la reforma de la ley de cajas, con el apoyo del partido del Gobierno y del principal partido de la oposición, que rara vez se ponen de acuerdo sobre algo<sup>12</sup>.

Lo que está claro a estas alturas es que algo pasa con nuestras cajas. Aquellas *bondadosas* instituciones financieras, que en el imaginario popular eran concebidas como los *bancos buenos* por el volumen de su *obra social* y porque no actuaban en función del frío interés de *usureros* accionistas, están ahora en boca de todos. Se las señala como parcialmente culpables de la crisis o, cuando menos, como un obstáculo en los planes de superación de la misma. Se las critica por estar politizadas, por haberse enterrado hasta el fondo en el *fango* de la especulación urbanística, por haber sido ineficientemente gestionadas, etc<sup>13</sup>. Pocos se acuerdan ahora de la *benéfica* obra social.

¿Qué es lo que pasa con las cajas? Con este artículo nos sumamos, de hecho, a los que piensan que, efectivamente, algo pasa con las cajas en España. Elaboramos nuestra reflexión a partir de la tesis del capitalismo burocrático, que nuestro grupo de

<sup>9</sup> "El FMI urge a España a reformar las cajas de ahorros para que puedan privatizarse. Advierte, además, que el «mercado laboral no funciona» y exige medidas «ambiciosas»", ABC, 25-05-2010.

<sup>10</sup> En palabras de Jesús Fernández-Villaverde, profesor del Departamento de Economía de la Universidad de Pennsylvania, "*las cajas, con alguna excepción, están muy mal. Éste es el pago de muchos años de gestión politizada y de planes de expansión indefensibles. Como decía antes, hay que solucionar este problema cuanto antes. La evidencia empírica de Japón y otros muchos casos es que, hasta que el sector financiero no se limpia, no vuelve el crecimiento con fuerza*".

<sup>11</sup> El Banco de España exigió a las cajas que estaban interesadas en capitalizarse mediante financiación pública a cargo del FROB (Fondo de Reestructuración Ordenada Bancaria, creado por el Real Decreto-ley 9/2009, de 26 de junio de 2009, sobre reestructuración bancaria y reforzamiento de los recursos propios de las entidades de crédito) que pusieran en marcha procesos de fusión antes del 30 de junio, fecha límite autorizada por Bruselas para estas ayudas. Esta precipitación hizo que alguno de los nuevos SIP estuviera a punto de naufragar antes de haber comenzado su andadura: "Rebelión en la CAM ante las exigencias de Cajastur", *El País*, 2-07-2010.

<sup>12</sup> Llama la atención la facilidad con la que se consiguió aprobar esta reforma, cuando un año antes los intentos del Gobierno habían fracasado al chocar con la oposición de algunos partidos, sindicatos y Administraciones como la catalana: "El Gobierno renuncia a cambiar la ley de cajas", *El País*, 21-04-2009.

<sup>13</sup> Pocos años antes, sin embargo, podía escribirse lo siguiente: "*...los episodios de dificultades o insolvencia en las cajas han sido minúsculos y se han resuelto en el seno del sector sin necesidad de recursos públicos, en claro contraste con la importantísima crisis de la banca entre 1977 y 1985, sus nuevos episodios de principios de los noventa y la elevada factura que todo ello supuso para los contribuyentes. Las cajas, pues, se han ganado en el plano económico una legitimidad indudable, que les ha sido valiosa para hacer que se respetara su estatuto jurídico y que les concede autoridad para pedir que este respeto no sea coyuntural o condicional*" (CALS 2001, 14).

investigación viene desarrollando desde hace ya varios años. Creemos que no se puede llegar al fondo del asunto sin comprender la naturaleza histórica de unas oligarquías económicas y políticas de ámbito provincial y local que han encontrado en las cajas de ahorros una privilegiada forma de financiación para los turbios y particulares negocios en los que se ha basado el tan alabado *milagro económico español*.

## UNAS CAJAS MUY VINCULADAS AL CACIQUISMO PROVINCIAL Y LOCAL

Las cajas de ahorros se han preocupado bastante de promover en la sociedad una imagen benévola de sí mismas, una imagen de entidades financieras *buenas*, lo que les ha servido, entre otras razones, para la competencia por los depósitos de los ahorradores que han venido manteniendo con las entidades financieras *malas*, o sea, los bancos<sup>14</sup>.

La mala imagen que tienen las entidades bancarias en amplios sectores de nuestra sociedad es algo fácilmente perceptible, más aún en estos tiempos de crisis en los que muchos ciudadanos de las clases trabajadoras se han sentido injustamente acosados por dichas entidades<sup>15</sup>. Sólo un dato: entre 2007 y septiembre de 2010 el número de viviendas embargadas en España era de 249.281<sup>16</sup>; casi 250.000 familias –350.000 según otras fuentes<sup>17</sup>– que han perdido sus viviendas y que, incluso, pueden quedar endeudados con las entidades que les prestaron el dinero para la adquisición de dichas viviendas y que ahora han acabado quedándose con ellas<sup>18</sup>. Estas entidades se lucraron gracias al *boom* inmobiliario de las décadas anteriores, al que contribuyeron ampliamente, y ahora que se viene abajo todo el sistema económico basado en el *ladrillo* y la especulación urbanística, descargan los efectos de la crisis sobre las clases trabajadoras mientras que siguen generando elevados beneficios<sup>19</sup>. Bancos y cajas tienen aquí un comportamiento y una responsabilidad similar. Sin embargo, los bancos no suelen contar —y no parece que les haga falta— con la legión de apologistas con la que sí cuentan las cajas.

<sup>14</sup> Las cajas de ahorros llegaron a concentrar más del 54% de los depósitos captados por el sistema financiero (54,07% en 2003). En comunidades como Aragón, la cifra se elevó al 66,7% (en 2002); en Murcia al 63,10% (en 2003); en Castilla y León, al 60,92% (en 2000); en Andalucía, al 58,22% (en 2003). Estas cifras han venido disminuyendo con el desarrollo de la crisis, que ha golpeado mucho más a las cajas que a los bancos. En 2008 el volumen de depósitos de las cajas estaba en torno al 50,50%. En 2010 se anunciaba que los bancos conseguían captar ya más dinero en depósito que las cajas ("Los bancos captan más dinero que las cajas en depósitos por primera vez desde 2003", *El País.com*, 5-07-2010).

<sup>15</sup> «Los días previos a la subasta son de mucha tensión. Los ejecutados (las personas a las que se les va a subastar la vivienda) vienen por aquí pidiendo más plazo para reunir el dinero, llorando incluso, porque van a perder su casa. Se pasa mal», se lamenta Antonio Salta [secretario del Juzgado de Primera Instancia número 13 de Málaga]: "Las viviendas embargadas no encuentran salida en las subastas", *Sur.es*, 28-03-2009.

<sup>16</sup> "Medio millón de familias españolas se quedará sin su vivienda durante 2012", *Intereconomía.com*, 30-1-2011.

<sup>17</sup> "Nos han arruinado la vida y no vemos salida", *El País.com*, 3-06-2010.

<sup>18</sup> El 80% de las viviendas embargadas quedan en poder de las entidades financieras al no encontrarse comprador en las subastas: "Las subastas de pisos quedan desiertas: los bancos se comen el ladrillo", *Libertad Digital*, 2-04-2009.

<sup>19</sup> "El Santander logra ganar 8.943 millones en el peor año de la crisis", *El Mundo.es*, 4-02-2010.

La imagen idealizada de la naturaleza de las cajas de ahorros españolas se ha venido nutriendo, por un lado, de los trabajos de unos economistas e historiadores económicos frecuentemente vinculados, de una u otra forma, a las propias cajas, en ocasiones a través de los recursos de la "obra social" que se destinan al fomento de la investigación<sup>20</sup>. Pero –y esto es lo más interesante– también se advierte la idealización entre agrupaciones y partidos situados en el espectro de la "izquierda".

Ciertamente, estos grupos suelen denunciar en artículos y comunicados la instrumentalización de las cajas por "*la oligarquía del ladrillo y del cemento*" y su papel destacado en la "*formación de la burbuja inmobiliaria de la última década, con los consiguientes costes económicos, sociales y medioambientales*". Sin embargo, en sus críticas se advierte la añoranza de aquellos "*«bancos de los pobres», de los campesinos, pescadores y artesanos, de los obreros y obreras, de los comerciantes y pequeños empresarios de negocios locales*" que un día supuestamente habrían sido y que con los años habrían dejado de ser<sup>21</sup>. Admiten que "*las cajas de ahorros han demostrado una limitada capacidad para servir de instrumento de desarrollo social y territorial*", pero defienden la subsistencia de unas entidades cuyo estatuto jurídico – hasta la reforma de la Ley de Órganos Rectores de Cajas de Ahorros de julio de 2010– consignaba los beneficios a la obra social en lugar de al beneficio privado de sus accionistas, concibiéndolas como un "*mejor punto de partida*" hacia una banca pública "*cuyos objetivos no sean la rentabilidad ni la creación de beneficios para los accionistas, sino la atención de aquellas necesidades sociales, productivas y económicas más urgentes para garantizar que la crisis no la sigan pagando los trabajadores y trabajadoras*"<sup>22</sup>; una banca pública "*como condición indispensable para superar la crisis, que sirva para promover que el sistema financiero sea un vehículo efectivo de transferencia de capital hacia la inversión productiva y las familias*"<sup>23</sup>.

Entendemos que estos análisis sobre la naturaleza histórica y presente de las cajas de ahorros se hacen desde una visión idealizada que se enmarcaría en lo que Marx y Engels denominaron en el *Manifiesto comunista* como "*socialismo pequeño-burgués*". Sueñan con un "*capitalismo con rostro humano*" y en esa ensoñación –*históricamente* reaccionaria y utópica– vienen a coincidir con la crítica elaborada desde el "*socialismo clerical*" (MARX Y ENGELS 2009).

Para obtener una imagen más ajustada y menos deformada de lo que han sido y siguen siendo las cajas de ahorros españolas hay que remontarse a sus orígenes. Algunas de ellas –no todas– tienen unos antecedentes remotos en los *montes de piedad* que desarrollaron durante el siglo XVIII algunas instituciones feudales de carácter religioso-benéfico. Sin embargo, el origen de las modernas cajas de ahorros

<sup>20</sup> Por ejemplo, el catedrático de Historia Contemporánea, especializado en historia de las cajas de ahorros, Manuel Titos Martínez, fue Director General de *Caja Granada*. El catedrático de Historia Económica Francisco Comín, por su parte, disfrutó de una Beca posdoctoral y estancia en la Fundación Funcas (Fundación de las Cajas de Ahorros) durante el período 2005-2007.

<sup>21</sup> "Cajacanarias se vincula a la industria armamentista", *Canarias-semanal.com*. En el artículo se expresa el punto de vista del grupo político *Asamblea por Tenerife*: <http://canarias-semanal.com/pub/canarias/caja/caja.html>

<sup>22</sup> "La privatización de las cajas de ahorros. Declaración de *Izquierda Anticapitalista* sobre la reforma de la Ley de Cajas de Ahorro", 25-07-2010, *rebelión.org*: <http://www.rebelion.org/noticias/2010/7/110334.pdf>.

<sup>23</sup> "Cajacanarias se vincula a la industria armamentista", *Canarias-semanal.com*.

como entidades financieras —ajenas, por tanto, a la pura beneficencia— se encuentra en el siglo XIX, si bien no fue hasta la centuria siguiente que se acabaron convirtiendo en auténticas entidades de crédito. La mayoría de ellas<sup>24</sup> nacieron por impulso de unas Administraciones Públicas plenamente insertas en las redes caciquiles de dominación semifeudal que imperaban en España (gobernadores civiles, ayuntamientos, diputaciones provinciales, cabildos insulares) o directamente a instancias de las “fuerzas vivas” de las distintas provincias (sociedades económicas de amigos del país, ligas de contribuyentes, asociaciones de propietarios agrarios, cámaras de comercio, obispados, etc.)<sup>25</sup>.

No se trata, por tanto, de que, partiendo de una génesis “popular”, las cajas de ahorros españolas hayan acabado transformándose, con el tiempo, en un instrumento financiero en manos de una oligarquía económica. Por el contrario, desde sus inicios decimonónicos las cajas fueron un instrumento del viejo caciquismo hispano<sup>26</sup>, que tendería a llenar de esta forma el vacío ocasionado por la escasa capacidad del auténtico capital financiero español para tener una presencia importante en buena parte de las provincias del país<sup>27</sup>. Ciertamente, la mayoría de los imponentes que

<sup>24</sup> En este artículo dejaremos a un lado a las cajas de Cataluña y Euskadi, pues creemos que presentan ciertas particularidades y diferencias que las alejan, al menos en parte, de las cajas del resto de país.

<sup>25</sup> Sin ir más lejos, veamos el caso del *Monte de Piedad y Caja de Ahorros de Las Palmas*. El primer Consejo de Administración se constituye en abril de 1913 y estaba formado por consejeros natos y consejeros electos. Los Consejeros natos eran el Obispo de la Diócesis, el Delegado del Gobierno, el General-Gobernador y el Alcalde de la ciudad. Los electos del segundo grupo de consejeros resultaron ser una buena representación de la terratenencia semifeudal-caciquil de la isla: Adán del Castillo Westerling (hermano del conde de la Vega Grande), Salvador Manrique de Lara, Cristóbal Bravo de Laguna, Ambrosio Hurtado de Mendoza, Francisco de Quintana, Francisco Bethencourt Armas, Francisco Gourié Marrero, Domingo Quintana y G. Corvo y Carlos Peñuela Calvo. En 1934, en medio de la crisis económica mundial y en España, la Caja se viene abajo por falta de liquidez, siendo intervenida por el Estado en 1934 y liquidada en febrero de 1939. Meses después el Cabildo de Gran Canaria fundaba una nueva caja de ahorros, a cuya cabeza se coloca el Presidente de la institución franquista: *La Caja Insular de Ahorros y Monte de Piedad de Gran Canaria*, que ha llegado hasta nuestros días (MARTÍNEZ DE LA FE 1978).

En cuanto a la *Caja General de Ahorros y Monte de Piedad de Santa Cruz de Tenerife*, sus fundadores en 1910 fueron también conspicuos representantes de la oligarquía caciquil isleña, encabezados por el Presidente de su primer consejo de administración: Eduardo Domínguez Alfonso, miembro de una de las principales familias de terratenientes semif feudales del sur de la isla, diputado provincial en 1888-1890 y Presidente del Cabildo Insular de Tenerife en 1913-1914 (ARVELO, Álvaro: “CajaCanarias: 100 años de nuestra memoria”, *laopinión.es*, 13 de abril de 2010).

<sup>26</sup> Aunque en este artículo no podemos entrar de lleno en esta cuestión, entendemos por caciquismo “todo un sistema de organización social y política articulado verticalmente desde el ámbito local hasta el nacional, que se desarrolla históricamente en aquellos países en los que no se produjo o no culminó la revolución burguesa durante el siglo XIX y, por tanto, subsistió la semifeudalidad a nivel económico, social, político y cultural. El factor central del fenómeno es la hegemonía de la gran propiedad semifeudal en la política y el mecanismo del Estado. El caciquismo se encuentra en la base de su poder y es la expresión política del dominio económico de unas oligarquías lideradas por los grandes propietarios del suelo, ya sea rústico (actividades agrarias) o urbano (actividades inmobiliarias). No está representado sólo por los caciques propiamente dichos, sino que comprende una larga jerarquía de funcionarios, intermediarios y agentes, que conforman estrechas redes mediante las cuales los sistemas de autoridad estatal se engarzan con los sistemas de autoridad social que se desarrollan en la base de las comunidades. Estas redes complejas, capaces de bordear la legalidad, tienden a controlar las instituciones y las formas de organización política, social, cultural y, en general, todos los aspectos relevantes de las comunidades, rurales o urbanas” (RODRÍGUEZ 2009,b, 2).

<sup>27</sup> En regiones como Madrid, Euskadi, Asturias, en las que sí se desarrollaron importantes entidades bancarias, la actividad de las cajas fue históricamente más reducida y en algunos lugares (por ejemplo, Asturias) se hubo de circunscribir a las actividades meramente asistenciales. En el caso de Cataluña, la decadencia de la banca privada a finales del siglo XIX dio lugar a la preponderancia de las cajas de ahorros, siendo esta región una de las que captaron un volumen mayor de depósitos (MARTÍNEZ 2005, 2001, 2000).

depositaron sus ahorros en alguna de las cajas de ahorros españolas pertenecían a las clases populares. Sin embargo, fueron muy pocos los que llegaron realmente a hacerlo, y el volumen de sus ahorros fue muy reducido. En una sociedad semifeudal como la española no podía ser de otra forma, dado el nivel de pobreza y atraso de la inmensa mayoría de la población y el escaso nivel de monetarización de la economía, sobre todo en el campo, donde vivía la mayor parte de la población. La comparación con las cifras que se registraban en los países capitalistas de Europa muestra perfectamente la dimensión del problema. El número de los que tenían algún ahorro en cualquiera de las cajas de ahorros españolas era en 1877 de 0,33 por cada 100 habitantes, mientras que en Dinamarca era de 36,7, en Francia de 27, en Bélgica de 26,7 y en Italia de 4,3 por cada 100 habitantes. La misma desproporción se registraba entre el volumen total de depósitos captados por las cajas españolas y el que se registraba en los países capitalistas. En 1900 ascendían en España a 131,1 millones de pesetas, mientras que en Francia eran de 4.274,2 y en Italia de 1.504,7 millones de pesetas (MARTÍNEZ 2000).

Además, es importante señalar que la mayor parte de estos escasos recursos fueron invertidos por la mayor parte de las cajas en forma de créditos a los sectores económicamente acomodados del campo y la ciudad y, sobre todo, en la adquisición de deuda pública, desviándolos de la inversión productiva y contribuyendo a la financiación de una Administración ineficiente que, debido a la subsistencia semifeudal, tenía un problema financiero crónico<sup>28</sup>. De hecho, la Real Orden de 3 de abril de 1835 por la que se abre la puerta a la creación de las cajas de ahorros, ya contemplaba utilizar para la financiación pública los depósitos que éstas fueran capaces de captar<sup>29</sup>. Durante la dictadura de Franco se intensifica el intervencionismo estatal, de forma que al final de la etapa las cajas debían mantener el 43% de sus recursos ajenos invertidos en deuda pública o en ciertas obligaciones corporativas —INI, empresas eléctricas— y el 24% en créditos especiales, con interés privilegiado, para ciertos sectores: construcción de viviendas, actividades turísticas, etc. (PÉREZ 2007).

La vinculación estrecha con el poder político ha estado presente a lo largo de la historia de las cajas de ahorros desde que surgen entre los siglos XIX y XX, y ha llegado hasta nuestros días, como tantas veces se ha señalado. Además, todo apunta a que se mantendrá en el futuro a pesar de que la reciente promulgación del *Real*

<sup>28</sup> En nuestra tesis doctoral sobre el caciquismo y la cuestión agraria en Tenerife (1890-1936) pudimos observar claramente la ausencia de actividad político-administrativa en las diferentes Administraciones Públicas de las Islas, de forma que cobraba sentido la afirmación de Antonio Maura cuando decía que todos los órganos legítimos de la vida política de España estaban atrofiados o inertes. En un informe de 1889 sobre los servicios de los diferentes ramos de la administración provincial y municipal del Archipiélago, se exponía: "*Los Ayuntamientos... venían acostumbrados a no cumplir ninguno de los servicios que las leyes les imponen, y esto no de época reciente, sino que data de más de 25 años. Aquí no se rendían cuentas municipales, no se formaban presupuestos de ninguna clase, y siendo esto la base principal y exclusiva de una administración bien organizada, creo excusado extenderme mucho para demostrar el caos y el desorden que reinaba en todos los ramos de la administración*" (GALVÁN 1995, 1240-1241).

<sup>29</sup> *Ibidem*, pp. 590-591. Un interesante artículo de Jaime Reis explica el problema que supuso para las economías de Italia, Portugal y España el hecho de que la mayor parte de los fondos de las entidades financieras, sobre todo de las cajas de ahorros, se desviarán hacia la deuda pública, mientras que los países escandinavos, aunque también tenían deuda, dedicaban una parte mucho mayor a la inversión productiva (REIS 2007, 122-123).

*Decreto-ley 11/2010, de 9 de julio, de órganos de gobierno y otros aspectos del régimen jurídico de las Cajas de Ahorros* ha venido a camuflar, en cierta medida, esta realidad.

Desde 1985 y hasta la promulgación de este Real Decreto-ley, la cosa estaba meridianamente clara, en la medida en que una parte muy importante de los que conformaban los órganos de gobierno de las cajas representaban a los poderes locales y/o autonómicos, así como a otras instituciones (entidades fundadoras<sup>30</sup> y de "interés general"<sup>31</sup>) igualmente vinculadas a los grupos oligárquicos dominantes de las distintas provincias<sup>32</sup>. Y en cuanto al amplio grupo de los impositores, su elección también suele estar controlada por los partidos y *fuerzas vivas* de la localidad, como abiertamente reconoció en una ocasión el socialista Francisco García Peña, que pocos meses después era elegido Presidente del Consejo de Administración de Caja Badajoz<sup>33</sup>.

**Tabla 1:** Composición del Consejo de Administración en veinte cajas de ahorros

Cajas de Ahorros	Políticos %	Entidades Fundadoras %	Otras entidades %	Impositores %	Empleados %
CAJASOL	35	15	10	25	15
CAJA SUR	40	30		25	5
CAJA DE EXTREMADURA	41,176	11,765		41,176	5,882
CAJA GUADALAJARA	14,286	14,286	14,286	28,571	14,286
CAJA MURCIA	25	25		40	10
CAJA MEDITERRANEO	50	5		35	10
CAJA MADRID	42,857		19,047	28,571	9,523
CAJA AVILA	47,059	5,882	5,882	29,412	11,765
CAJA ESPAÑA	35,294	5,882	17.647	29,412	11,765
CAJA RIOJA	21,429	28,571		42,857	7,143
CAIXA GALICIA	23,810		28,571	38,095	9,524
CAJASTUR	26,667	23,333		40	10

<sup>30</sup> Por ejemplo, los representantes de las entidades fundadoras de UNICAJA pertenecen a la Fundación Moctezuma (creada por María Teresa Holgado Vázquez de Mondragón y Moctezuma, fundadora de la Caja de Ahorros de Ronda), al Obispado de Almería, a las Diputaciones Provinciales de Málaga y Cádiz y al Ayuntamiento de Antequera. En CAJASTUR, las entidades fundadoras son la Junta General del Principado y Ayuntamiento de Gijón.

<sup>31</sup> Bajo el concepto de "entidades de interés general" o de "reconocido prestigio" se pueden incluir organizaciones empresariales (Cámaras de Comercio, Cámaras agrarias, etc.), Universidades, organizaciones sindicales, religiosas, fundaciones privadas, etc.

<sup>32</sup> La composición de los órganos de gobierno de las cajas entidades se determina por la legislación estatal (Ley 31/1985, de 2 de agosto, de regulación de las normas básicas sobre Órganos Rectores de las Cajas de Ahorro), por la legislación autonómica y por los estatutos de cada caja.

<sup>33</sup> GARCÍA, Francisco: "Cajas de ahorros politizadas", *El Periódico de Extremadura*, 22-01-2009.

CAJA CANTABRIA	47,058		17,647	23,529	11,765
CAJA NAVARRA	18,75	31,25	37,50	6,25	6,25
BILBAO BIZKAIA KUTXA (BBK)	29,412	17,647		47,059	5,882
IBERCAJA	42,106	10,526		42,105	5,263
CAIXA CATALUÑA	14,286	33,333		38,095	14,286
CAIXA DE BALEARS (SA NOSTRA)	40	20		33,33	6,67
CAJACANARIAS	35,294		11,765	47,059	5,882
LA CAJA DE CANARIAS	35,294	5,882	5,882	47,059	5,882

**Fuente:** *Informes Anuales de Gobierno Corporativo, año 2009. Elaboración propia [Para simplificar el cuadro, se ha escogido una representación de todas las Comunidades Autónomas].*

El interés que los partidos y las facciones que los componen han puesto en el control de los órganos de gobierno de las cajas de ahorros está fuera de toda duda. Se ha venido evidenciando, sobre todo, en las pugnas intestinas que suelen producirse entre los diferentes bandos que aspiran a su control, muchas de las cuales acaban llegando a la opinión pública. En estas pugnas, en ocasiones entre grupos pertenecientes al mismo partido político, se pone de manifiesto que las cajas deben servir —como veremos en los epígrafes siguientes— para algo más que el bienintencionado “*desarrollo humano, cultural y económico de las comunidades que constituyen su ámbito de actuación*”<sup>34</sup>. Quizás la lucha más conocida sea la que, desde 2008, ha tenido como objeto el control de *Caja Madrid*, control por el que se han enfrentado dos facciones del Partido Popular de Madrid: el representado por la Presidenta de la Comunidad y el representado por el Alcalde de la Capital<sup>35</sup>. Pero no es la única: también la CAM ha sido el botín de una dura lucha entre dos banderías del PP valenciano, la que representaba Eduardo Zaplana y la de Francisco Camps, bandos que se han venido enfrentando durante varios años en esa Comunidad<sup>36</sup>. Y algo similar hemos visto también en *CajaCanarias* —donde se han enfrentado dos facciones de Coalición Canaria<sup>37</sup>—, en la salmantina *Caja Duero*<sup>38</sup>, en la guipuzcoana *Kutxa*<sup>39</sup> y en *Caja Castilla-La Mancha*, por poner algunos ejemplos más.

Estas pugnas o “guerras” por el control de los órganos de gobierno de las cajas de ahorros pueden explicarse por varias razones y una de ellas —no la única, como veremos— es, sin duda, el importante papel que éstas juegan en la financiación de las

<sup>34</sup> Código ético de Caja Burgos.

<sup>35</sup> “Claves de la ‘guerra’ por el control de Caja Madrid”, *El Mundo.es*, 28-01-2010.

<sup>36</sup> Vicente Clavero: “El asalto de Camps a las cajas valencianas”: <http://blogs.publico.es/connegritas/399/el-asalto-de-camps-a-las-cajas-valencianas/>

<sup>37</sup> “Adán Martín aspira a presidir CajaCanarias y un ‘lobby’ le acusa de confabularse con Las Palmas”, *La Provincia.es*, 29-01-2008.

<sup>38</sup> “Lucha de poder en la cúpula de Caja Duero”, *CincoDías.com*, 17-09-2008.

<sup>39</sup> “Banco Madrid reabre las luchas de poder en Kutxa”, *Cotizalia*, 22-03-2010.

Administraciones locales y autonómicas, de los partidos políticos y de los mismos individuos que los integran. Se trata, indudablemente, de una razón de peso que ayudaría a explicar el elevado interés mostrado por partidos y banderías por colocar a sus "amigos políticos" –militantes oficiales o no – al frente de las cajas.

Por ejemplo, en el caso de Andalucía, al cierre del ejercicio de 2009 los partidos adeudaban a las cajas andaluzas más de 15 millones de euros (la cifra para toda España supera los 110 millones de euros<sup>40</sup>). Izquierda Unida encabezaba el ranking con una deuda de 8,82 millones de euros, seguido del PSOE (4,62 millones) y del Partido Andalucista (casi 2 millones). Las entidades con más riesgo contraído en estas operaciones eran *Cajasol* (6,5 millones), seguida de *Unicaja* (5,5 millones), *Cajasur* (2,4 millones) y *Caja de Granada* (más de 1 millón). Estos préstamos –como algún medio de comunicación ha denunciado en alguna ocasión– a veces acaban siendo condonados por unas entidades en cuyos órganos de gobierno se sientan un amplio porcentaje de representantes directos de los partidos deudores<sup>41</sup>, siendo ésta una de las vías irregulares por las que los partidos se financian en España (JIMÉNEZ 2007).

Igualmente, los préstamos realizados por las cajas andaluzas (*Cajasol*, *Unicaja* y *Caja Granada*) a la Junta de Andalucía ascendieron a 556 millones, superando ampliamente los 300 millones prestados dos años atrás. A esto se suman los 189 millones prestados a Ayuntamientos y Diputaciones andaluzas<sup>42</sup>. En este punto hay que señalar la importancia de las cajas de ahorros en la financiación recibida por las administraciones locales en España. En el caso de Galicia, las cajas que operan en esa Comunidad financian cerca del 58% de la financiación total recibida por las administraciones locales gallegas, correspondiendo a los bancos el 42%<sup>43</sup>. Indirectamente, las cajas de ahorros han venido contribuyendo también a financiar a las administraciones locales mediante el decidido y entusiasta apoyo que han prestado al desarrollo urbanístico de los municipios situados en su radio de acción, un urbanismo que ha venido siendo una de las principales fuente de ingresos de los ayuntamientos<sup>44</sup>. El hundimiento, en 2008, de la economía basada en la construcción y especulación urbanística ha puesto en serios problemas a la mayoría de estos ayuntamientos<sup>45</sup>.

La nueva reforma de la ley de cajas no modifica sustancialmente esta vinculación tradicional entre las cajas de ahorro y la política caciquil de provincias y municipios.

<sup>40</sup> "Los partidos políticos deben más de 110 millones a las cajas de ahorro", *Cotizalia*, 14-04-2010.

<sup>41</sup> "La Caja de Ahorros de Jerez perdonó deudas a dirigentes del PSOE":

[http://inverservices.blogspot.com/2008\\_07\\_27\\_archive.html](http://inverservices.blogspot.com/2008_07_27_archive.html)

<sup>42</sup> "Los partidos adeudan a las cajas andaluzas más de 15 millones de euros", ABC, 18-04-2010.

<sup>43</sup> Fuente: Caixa Galicia: [http://www.caixagalicia.es/wv004\\_contenido/esp/pags/wv004p\\_notaprensa\\_ayto\\_gallegos.asp](http://www.caixagalicia.es/wv004_contenido/esp/pags/wv004p_notaprensa_ayto_gallegos.asp)

<sup>44</sup> El 46% de los ingresos tributarios de las Entidades Locales corresponde al Impuesto de Bienes Inmuebles, el Impuesto sobre el Incremento de Valor de Terrenos de Naturaleza Urbana y el Impuesto sobre Construcciones, Instalaciones y Obras (Círculo de Empresarios: "Un nuevo modelo para los ayuntamientos españoles", Madrid, 2007, p. 35).

<sup>45</sup> Según Joan José Rubio, ex director del Instituto de Estudios Fiscales, "*centenares de ayuntamientos financiaron sus gastos ordinarios con ingresos extraordinarios, procedentes del ladrillo, que se han ido para no volver*", "*los municipios que pueden, que son los grandes, han disparado su deuda. Y los que no, los pequeños, lo van a pasar mal: van a ver muy comprometidos servicios esenciales y muy diezmado el margen para la política municipal*" ("*Ayuntamientos al borde del colapso*", El País.com, 21-03-2010).

Por el contrario, lo único que se hace es intentar camuflarla, dictaminando que “*el ejercicio del cargo de miembro de los órganos de gobierno de una caja de ahorros será incompatible con el de todo cargo político electo*” y “*con el de alto cargo de la Administración General del Estado, la Administración de las Comunidades Autónomas y la Administración Local, así como de las entidades del sector público, de derecho público o privado, vinculadas o dependientes de aquéllas*”<sup>46</sup>.

No parece, sin embargo, que los partidos vayan a tener demasiados problemas para encontrar personas que, sin desempeñar cargo alguno de los que se encuentran sujetos a incompatibilidad, puedan representar fielmente los intereses de cada uno de los grupos que, a modo de banderías, han venido detentando el control de las cajas en España. De hecho, en muchas ocasiones encontramos — con anterioridad a la promulgación del Decreto-ley 11/2010— ejerciendo cargos importantes en los órganos de gobierno de las cajas a personas que no ocupaban cargo político o administrativo alguno en ese momento, pero que eran conocidos representantes de los intereses oligárquicos de sus provincias o localidades<sup>47</sup>. A nuestro juicio, el problema de fondo no es, pues, la politización de las cajas —como suele plantearse— sino su supeditación a los intereses de una determinada oligarquía económica, que es de lo que trataremos a continuación.

## UNAS CAJAS MUY VINCULADAS AL “LADRILLO”

En el epígrafe anterior hemos visto quiénes son los que han venido controlando a lo largo su historia los órganos de gobierno de las cajas de ahorros en España. Ahora se trataría de repasar cuál ha sido la política inversora que estos dirigentes han puesto en práctica en las últimas décadas, a qué han dedicado los ahorros depositados por sus

<sup>46</sup> *Real Decreto-ley 11/2010, de 9 de julio, de órganos de gobierno y otros aspectos del régimen jurídico de las Cajas de Ahorros*, art. 3.

<sup>47</sup> Por ejemplo, el Presidente del Consejo de Administración de Caja Segovia es, desde 1997, Atilano Soto Rábanos, en representación de las entidades de interés general. Con anterioridad había sido Presidente de la Diputación Provincial de Segovia (hasta 2003), Concejal del Ayuntamiento de Segovia y Presidente de la Federación Regional de Municipios y Provincias. En 2007 se vio implicado en varios procedimientos judiciales, como máximo representante de la sociedad Segovia 21 (constituida en 2002 por la Diputación Provincial, la Cámara de Comercio e Industria de Segovia y, posteriormente, Caja Segovia), a raíz del convenio urbanístico firmado por dicha sociedad y el Ayuntamiento de Palazuelos de Eresma, para la construcción, en una finca de la Diputación Provincial que estaba calificada como suelo de uso dotacional y que incluía un monte público, de un Parque Tecnológico y Empresarial, Comercial y de Ocio, Campo de Golf de 61 Has para 18 hoyos y complejo residencial con un hotel y 240 viviendas en bloque y 80 unifamiliares. Dos denuncias han sido archivadas y otras dos siguen abiertas.

[“Segovia 21: la huella castellana de la Gürtel”: <http://www.diagonalperiodico.net/Segovia-21-la-huella-castellana-de.html>]

clientes y los recursos obtenidos en el mercado interbancario o por emisión de valores<sup>48</sup>.

Desde las cajas se insiste siempre en lo mismo: estas entidades financieras han jugado un papel fundamental en el desarrollo económico español de las últimas décadas. De acuerdo, no lo discutimos, han sido un pilar fundamental en el desarrollo; pero en el desarrollo... ¿de qué?

Comentábamos antes la tendencia histórica de las cajas de ahorros a invertir una parte importante de sus fondos en deuda pública en lugar de hacerlo en la economía productiva. Era una política conservadora que no favorecía el desarrollo económico del país y que contrastaba con la que habían puesto en marcha las cajas de países capitalistas desarrollados como, por ejemplo, los escandinavos.

Sin embargo, en la actual etapa histórica esta tendencia de las cajas españolas fue modificada, hasta el punto de que sus inversiones fueron progresivamente orientadas hacia la financiación del negocio inmobiliario<sup>49</sup>. Por fin las cajas se volcaban en el desarrollo de la *economía real*, en la economía ¿productiva?

Entre 1992 y 2007, último ciclo de la economía española<sup>50</sup>, el crédito concedido por las entidades financieras españolas (bancos y cajas) al sector inmobiliario se multiplicó por doce, pasando de 88.500 millones a 1,07 billones de euros, sin que existiera un aumento proporcional de sus fondos que compensara este riesgo. Construcción y vivienda acaparaban más del 61% de la financiación a los sectores residentes<sup>51</sup>. Casi la mitad del crédito concedido a las empresas en 2007 se invirtió en la financiación de promotores y de constructores, siendo los más beneficiados los primeros —capital comercial, o sea, improductivo—, que con el 32% de los créditos, casi duplicaban el

<sup>48</sup> Al finalizar el siglo XX, las cajas financiaban el 80% de sus activos rentables con recursos —más baratos— procedentes de clientes, mientras que los bancos lo hacían sólo en un 50%, lo cual les obligaba a depender en mayor medida de la financiación interbancaria (CALS 2001).

Sin embargo, la decidida apuesta por el “ladrillo” obligará a las cajas a acudir en mayor medida a la financiación en los mercados internacionales, más costosa, ya que el volumen de los depósitos captados en el sector privado fue creciendo mucho menos que el crédito concedido a empresas y familias (“El Banco de España insta a las cajas de ahorros a vender suelo para ganar en liquidez y solvencia”, *Cotizalia*, 18-10-2007).

<sup>49</sup> Una vez que se viene abajo el negocio inmobiliario, la deuda pública vuelve a recobrar su tradicional importancia en el conjunto de inversiones de las entidades financieras. Entre septiembre de 2007 —cuando se produce la caída de la estadounidense *Lehman Brothers*— y marzo de 2009, bancos y cajas han incrementado un 47% sus inversiones en deuda pública española, desde 78.933 hasta 115.662 millones, aprovechando la necesidad de financiación de un Estado completamente desbordado ante el hundimiento del anterior modelo económico. (“La banca española busca seguridad y acumula más deuda pública que nunca”, *Expansión.com*, 7-05-2009).

<sup>50</sup> En realidad el ciclo de crecimiento va de 1994 a 2007 (RECIO 2010).

<sup>51</sup> En el primer trimestre de 2010, en plena crisis del “ladrillo”, el crédito destinado a construcción residencial y adquisición de vivienda sólo se había reducido hasta el 60,4%, mientras que la industria apenas pasaba del 8% y los servicios del 20% (“La actividad inmobiliaria acapara el 60% del crédito y la industria, el 8%”, *CincoDias.com*, 9-08-2010).

volumen de los concedidos a los "constructores"<sup>52</sup>, y prácticamente lo triplicaría durante los primeros meses de 2010, en plena recesión<sup>53</sup>. El resto de la industria –sin contar a las verdaderas empresas de construcción, que también son capital industrial, puesto que crean, producen, valores de uso– y los demás sectores de la economía productiva sufrirán muchas más dificultades para obtener financiación. Vicente Albero, que fuera Ministro de Agricultura, Pesca y Alimentación en 1993-1994, durante el gobierno socialista de Felipe González, lo expresaba recientemente:

"El espíritu empresarial, cuyo objetivo primordial es reducir riesgos e incrementar beneficios, no ha podido rehuir la tentación que representaba la actividad inmobiliaria. Inducidos además por las propias entidades financieras, a las que les resultaba más fácil conceder hipotecas para producir bienes inmobiliarios que otorgar créditos para la generación de inversiones productivas. Todo ello sin el más mínimo análisis de la demanda efectiva de viviendas o lo que es peor ocultándola a los clientes y generando ahora una desconfianza que será difícil de remontar.

Decía el presidente de una importante asociación patronal hace unos años: "Hoy, en todas las industrias, del sector que sean, hay un despachito que no da ningún trabajo y que genera más beneficios que toda la planta de producción, en la puerta tiene un letrero que dice, División inmobiliaria de Industrias X, SA"<sup>54</sup>.

Para poder hacer frente al desmesurado aumento de los créditos concedidos al sector inmobiliario y ante el crecimiento insuficiente de los depósitos, bancos y cajas –principalmente estas últimas– recurrirán a financiarse en el mercado interbancario, sobre todo en el alemán, que tenía exceso de liquidez. El directivo de uno de estos grandes bancos alemanes llegó a afirmar que "*los españoles nos compran los coches y nos piden prestado el dinero para pagarlos*"<sup>55</sup>. Entre 2003 y 2007 –en ese año se cerró el grifo– el capital adquirido por las entidades financieras españolas en el interbancario

<sup>52</sup> *Ibidem*. El capital empleado en la construcción de infraestructuras para transportes (terrestres, marítimos, aéreos) y en la edificación de viviendas, industrias, comercios, etc., es capital industrial. El capital empleado en la gestión inmobiliaria, es decir, en la venta del espacio edificado (para uso residencial, comercial, industrial), es capital comercial. Grandes empresas del sector de la construcción se han desentendido de la actividad productiva para centrarse en la gestión inmobiliaria. Estos capitales salieron de la esfera de la producción para entrar en la esfera del comercio, se transformaron de capital industrial en capital comercial. A través de las "subcontratas" han dejado la actividad productiva en manos de empresas constructoras más pequeñas que, a su vez, poseídas por la fiebre de "externalizar costes", han "sub-subcontratado" a empresas más pequeñas". A empresas como ACS, Construcciones y Contratas..., se les llama "constructoras" pero ¿qué les queda de capital productivo, o sea, de maquinaria y herramientas? ¿A cuántos trabajadores contratan directamente para hacer uso de esa maquinaria y herramientas? Si su actividad principal es conseguir terrenos, "proyectos" o "promociones" para construir y después son otras empresas las que construyen, esas grandes empresas "constructoras" son comerciantes inmobiliarios que se apoderan de la construcción.

<sup>53</sup> Significativamente, durante el primer trimestre de 2010, el crédito concedido a las empresas de construcción disminuyó hasta el 12,8%, mientras que el dedicado a los servicios inmobiliarios (fundamentalmente, promoción de vivienda) llega a acaparar el 36,9% del total (La actividad inmobiliaria acapara el 60% del crédito y la industria, el 8%, *CincoDias.com*, 9-08-2010).

<sup>54</sup> ALBERO, Vicente: "La hora de la política", *El País.com*, 23-01-2009.

<sup>55</sup> "Los bancos restringen el crédito a las cajas, principales víctimas de la crisis", *Cotizalia*, 14-09-2007.

de Frankfurt pasó de 78.000 a 428.000 millones de euros, o sea, que aumentó un 548% (VERGES 2008).

En este considerable aumento del volumen total de créditos otorgados por el sistema financiero español al *ladrillo* durante las dos últimas décadas destacan especialmente las cajas de ahorros, que entre 1990 y 2002 habían incrementado su participación en el mercado de créditos desde el 31% hasta el 43% del total de los concedidos por el sistema financiero, sólo 4 puntos por debajo de los bancos (CÓNDOR 2004). Pocos años después llegarían incluso a superarlos: en 2008, cuando ya había comenzado el descenso, concentraban el 47,60% del crédito concedido, mientras que los bancos alcanzaban el 47,42%<sup>56</sup>. Más del 70% de todos estos créditos concedidos por las cajas a sectores residentes se encontraban —en 2007— en el *ladrillo*, 20 puntos más que lo dedicado por los bancos<sup>57</sup>. Si hablamos sólo del crédito concedido a las empresas y dejamos a un lado el concedido para la adquisición de vivienda, resulta que en 2005 el 51% — en 2009 ya era el 56,3%— se dirige a las actividades inmobiliarias y de construcción, el 15% a la industria y el 35% al resto de los sectores. Si miramos ahora el crédito hipotecario, las cajas de ahorros tienen la hegemonía en el conjunto del sistema financiero: en 2005 concedían alrededor del 54% del total de estos créditos (PÉREZ 2007). En 2008 habían subido hasta el 57,21%, mientras que los bancos concedían el 36,45% y las cooperativas de crédito el 6,35%<sup>58</sup>. Según denunciaba en 2006 Francisco Garrido, portavoz de los verdes en Andalucía, más del 70% de los proyectos urbanísticos que se estaban desarrollando en esa comunidad estaban financiados por las cajas de ahorros.

Además, aprovechando el *boom* inmobiliario de las últimas décadas, muchas cajas crearon sus propias promotoras inmobiliarias, frecuentemente en asociación con empresarios locales (DELGADO 2009). El católico *Grupo de Empresas CajaSur* contaba, al ser intervenido por el Banco de España, con más de 80 participaciones en empresas, de las que alrededor de la mitad estaban dedicadas al negocio inmobiliario. Se trataba de una *"tupida red de sociedades conjuntas con los principales constructores cordobeses"*, algunos de los cuales —como Rafael Gómez, alias *Sandokán*, o José Romero— se vieron imputados en varios casos de corrupción urbanística<sup>59</sup>. Afirma Francisco Garrido que las cajas de ahorro *"constituyen el tercer pilar de la corrupción urbanística, pues en los proyectos urbanísticos, las cajas prestan dinero a las inmobiliarias en unas condiciones que no prestarían ni a otras empresas ni a particulares"*. *"Estas empresas tienen un capital exiguo y las cajas son su único soporte financiero, cuando las cajas deberían centrarse en proyectos sociales"*. Muchos son los casos que parecen darle la razón.

Por otra parte, las cajas han desarrollado una política de adquisición de participaciones en los sectores de energía, agua, telecomunicaciones y autopistas, además de las ya comentadas del sector inmobiliario (CAL S 2001). La crisis profunda

<sup>56</sup> "Las cajas ceden cuota de mercado ante los bancos por la crisis", *CincoDías.com*, 7-07-2008.

<sup>57</sup> "El 60% del crédito concedido en 2007 fue para el sector de la construcción", *CincoDías.com*, 19-05-2008.

<sup>58</sup> "Las cajas ceden cuota de mercado ante los bancos por la crisis", *CincoDías.com*, 7-07-2008.

<sup>59</sup> "La cartera empresarial del Grupo CajaSur se 'come' 322 millones", *Expansión.com*, 23-05-2010.

que provoca el *pinchazo de la burbuja* inmobiliaria en España tendrá repercusiones significativas en muchas de estas empresas debido a la tendencia de bancos, cajas y empresarios del *ladrillo* a deshacerse progresivamente de estas participaciones por su acuciante problema de capital: las entidades financieras han reducido en 2009 su participación en las empresas españolas que cotizan en bolsa hasta un 5%, desde el 9,4% que tenían en 2007. El conjunto del sector financiero (bancos, cajas, fondos de inversión y pensiones y aseguradoras) concentra al cierre de 2009 el 13% del valor de estas empresas, 10 puntos menos que en 1997, cuando alcanzó su máximo histórico. Este descenso se debe, principalmente, a la venta de las participaciones que habían ido adquiriendo bancos y cajas de ahorros. El resultado del proceso está ocasionando un aumento de la penetración del capital extranjero, que está incrementando su control sobre las principales empresas españolas, llegando a alcanzar a fines de 2009 el 40%, 7,5 puntos más que la cifra registrada durante 2006<sup>60</sup>. La crisis del modelo de desarrollo de España está reforzando claramente la dimensión semicolonial de la economía de un país que soñó con ser la séptima potencia mundial<sup>61</sup>.

Decía Marx que “*cuando el capital comercial predomina en forma abrumadora constituye por doquier un sistema de saqueo*”<sup>62</sup> y eso es exactamente lo ha resultado ser el capitalismo español durante las últimas décadas, desempeñando las cajas de ahorros un papel destacado en la financiación de este saqueo. Como explica Naredo (NAREDO 2010, 17):

“Las cajas han venido siendo la mano financiera utilizada por ese neocaciquismo local y regional para sacar adelante sus grandes operaciones inmobiliarias y los megaproyectos de dudosa rentabilidad que les servían de pretexto. Por ejemplo, todos los ‘parques temáticos’ –que acabaron mostrando pérdidas, para hacer la fortuna de los propietarios de terrenos circundantes– fueron financiados por cajas de ahorros y/o empresas públicas. Desde Port Aventura (La Caixa, 43 %)... hasta el Parque Warner (Arpegio, 44% y Caja Madrid, 22 %), pasando por Isla Mágica (Caja el Monte y Caja San Fernando, hoy fusionadas en Cajasol), por Terra Mítica (Bancaixa y Caja de Ahorros del Mediterráneo)... o por el Reino de Don Quijote y su aeropuerto privado, que hicieron colapsar a Caja Castilla-La Mancha (CCM)”.

Convertidas en una especie de *Robin Hood* a la inversa, las cajas de ahorros se han dedicado a recoger el dinero de las clases populares para transferirlo, de una u otra forma, a los ricos, a los *señores del ladrillo*<sup>63</sup>, a las administraciones caciquiles, etc. Alimentando “la dimensión especulativa y caciquil de la economía española que nos ha llevado a la penosa situación actual” (NAREDO 2010, 10), *han jugado un papel fundamental en el desarrollo* de espectaculares *pelotazos* urbanísticos como el de

<sup>60</sup> “Los inversores extranjeros poseen ya más del 40% de la bolsa española”, *Expansión.com*, 27-07-2010.

<sup>61</sup> Sobre el gran peso del capital extranjero en la economía española, principalmente en el sector industrial, puede verse RECIO 2010.

<sup>62</sup> MARX, K: “Consideraciones históricas sobre el capital comercial”, *El Capital*, T. III, capítulo 20.

<sup>63</sup> Recuérdese que los créditos hipotecarios que se conceden para la adquisición de viviendas acaban también en la saca de los promotores y dueños del suelo.

Palazuelos de Eresma (Segovia)<sup>64</sup> o el de Las Teresitas (Santa Cruz de Tenerife). Este último caso proporciona un inmejorable ejemplo de la estrecha relación que se establece entre el poder económico, el poder político y las cajas de ahorros. Recordemos la crónica que publicaba en una ocasión *El País*:

“El empresario Ignacio Manuel González Martín compró en 1998 Las Teresitas, un frente playero de 298.000 metros cuadrados en Santa Cruz de Tenerife, por 33,1 millones de euros a través de una sociedad creada por su testaferro. Lo pagó íntegramente con el crédito de 33,7 millones que se autoconcedió a su empresa desde su banco, Cajacanarias, cuyo consejo de administración integraba González Martín junto a, entre otros, el alcalde local, Miguel Zerolo (Coalición Canaria). En 2001, el Ayuntamiento de Santa Cruz de Tenerife le recompró por 52,7 millones un tercio del suelo que había comprado. Ganó 19,6 millones de euros sobre el precio que pagó por el total del frente playero tres años antes. El Ayuntamiento ignoró los informes de sus técnicos -daban al suelo comprado un precio tres veces inferior- y, además, regaló a González Martín una plusvalía de otros 90,3 millones por la recalificación del suelo restante para uso residencial. En total, el empresario ganó casi 110 millones sin invertir un euro propio. «Nos encontramos ante un *pelotazo* urbanístico de los que son denominados de libro y no solamente por la tramitación previa a la firma del convenio de 18 de septiembre de 2001, sino por las circunstancias posteriores para hacerlo viable». Así lo refleja un informe de la Intervención General de la Administración del Estado (IGAE), dependiente del Ministerio de Hacienda”<sup>65</sup>.

A continuación intentaremos explicar las razones de esta “irracional” política inversora que han puesto en práctica las cajas de ahorros en la mayor parte del país.

## UNAS CAJAS ¿SIN ÁNIMO DE LUCRO? LA VERDADERA “OBRA SOCIAL”

Decía el ex presidente de la cordobesa *CajaSur*, el sacerdote Santiago Gómez Sierra, con motivo de la intervención de su entidad por el Banco de España, que “no es tiempo de buscar causas, culpabilidades y cruzar acusaciones institucionales o políticas”<sup>66</sup>. En cuanto a buscar culpables, no nos corresponde a nosotros hacerlo (y no parece que a los que sí les corresponde estén por labor de hacerlo). Sin embargo, lo que no se nos puede pedir es que renunciemos a buscar causas, a comprender qué es lo que ha pasado con unas entidades financieras que han sustentado en gran medida el desarrollo de un modelo de crecimiento económico que, al venirse abajo, ha arrastrado al desempleo a millones de trabajadores y está entregando el país a los especuladores

<sup>64</sup> “Segovia 21: la huella castellana de la Gürtel”, *Diagonalweb*, 15-04-2010: <http://www.diagonalperiodico.net/Segovia-21-la-huella-castellana-de.html>

<sup>65</sup> “Es un ‘pelotazo’ de libro”, *El País*, 12-05-2008.

<sup>66</sup> “La cartera empresarial del Grupo CajaSur se ‘come’ 322 millones”, *Expansión.com*, 23-05-2010.

financieros internacionales; unos especuladores que han acabado por dictar la política del Gobierno mientras se van repartiendo el botín que ofrece, sumiso, un *país imperialista* que suplica por financiación externa para no hundirse definitivamente — como Grecia e Irlanda— en las arenas movedizas por las que caminó durante tantos años.

Sería injusto por nuestra parte que responsabilizáramos de *la penosa situación actual* únicamente a las cajas de ahorros. En el resumen que hemos hecho en los epígrafes anteriores se ha podido ver que todas las entidades financieras, principalmente los bancos, han sido compañeros —aunque también rivales— en el mismo viaje. De hecho, la vinculación entre los bancos y los empresarios de la construcción es muy grande: por un lado las grandes constructoras poseen una parte del capital de los bancos; por otro lado, los bancos poseen una parte del capital de las grandes constructoras: "*La banca y el ladrillo navegan en el mismo barco*". Aún así, las cajas fueron las entidades que apostaron por la especulación inmobiliaria con más pasión, con más desenfreno, con menos *complejos*. Y durante un tiempo la apuesta dio el resultado que sus administradores esperaban<sup>67</sup>. Pero no eran pocas las voces que alertaban sobre el riesgo en el que incurrían unas peculiares entidades financieras en las que se detectaban frecuentemente "*irregularidades y vicios en la organización*", "*graves carencias de control*" y "*graves errores de gestión*"<sup>68</sup>; unas entidades que parecían actuar desde una lógica un tanto irracional, realizando "*inversiones que no son rentables*", concediendo créditos "*sin las debidas garantías*", etc.<sup>69</sup>

La primera en confirmar los peores presagios fue *Caja Castilla-La Mancha* (CCM), intervenida en 2009 por el Banco de España por el colapso de liquidez en el que cayó a raíz del *pinchazo de la burbuja inmobiliaria*. Entre las causas de su crisis se encontraba

"la potente expansión sin control que hizo en el negocio de promoción inmobiliaria, donde tienen concentrada la mayor parte del riesgo". Su hundimiento "es el resultado de una política desenfrenada que financió en gran parte en los mercados internacionales y que generó importantes desequilibrios".

"La asunción de tantos riesgos en el sector inmobiliario ha resultado la causa de su pérdida". "La situación ya había sido advertida, al igual que a otras cajas, en 2003, por la excesiva exposición al negocio inmobiliario. Sin embargo, y a la vista de los resultados, el poder de convicción de las autoridades dejó mucho que desear".<sup>70</sup>

Estos problemas de carácter económico se agudizaron por la pugna política que se venía desarrollando en el seno de la caja. Según denunciaron los socialistas —que gobiernan la Comunidad—, sus rivales del PP desarrollaron "*una campaña de acoso y derribo*" contra una entidad que, según parece, tendía a favorecer con la concesión de

<sup>67</sup> La cordobesa *CajaSur* registró en 2006, sólo cuatro años antes de su hundimiento, un beneficio neto de 94 millones de euros ("La cartera empresarial del Grupo CajaSur se 'come' 322 millones", *Expansión.com*, 23-05-2010).

<sup>68</sup> "El Banco de España desvela múltiples irregularidades en la gestión de CCM", *El País.com*, 1-05-2009.

<sup>69</sup> Los últimos entrecomillados corresponden al periodista económico de *El Mundo* Vicente Lozano.

<sup>70</sup> "Ya sé para qué me habéis llamado", *El País.com*, 5-04-2009.

ventajosos créditos a un pequeño grupo de empresarios –la gran mayoría promotores inmobiliarios– afines al presidente de la Comunidad Autónoma (Barreda) y al también socialista Juan Pedro Hernández Moltó, presidente del consejo de administración de la caja<sup>71</sup>.

Este ejemplo que nos proporciona CCM nos ha llevado hasta el punto al que queríamos llegar. Las pugnas políticas que a menudo se registran por el control de las cajas de ahorros no sólo se explican por la necesidad de los grupos políticos de asegurarse una financiación *amable* para sus partidos o facciones y para las administraciones públicas desde las que ejercen su actividad, como antes expusimos. Además, son el resultado de las contradicciones entre los diversos grupillos empresariales que compiten por la explotación —y saqueo— de los recursos del país<sup>72</sup>. El problema de fondo no es, pues, como suele plantearse, la *politización* de las cajas. La politización es sólo la cúspide del iceberg. Oculto bajo las aguas se encuentra el problema —relacionado con el anterior— de la *oligarquización* de las cajas, o sea, la supeditación de estas entidades a los intereses de unas oligarquías provinciales y locales encabezadas por promotores y propietarios del suelo rústico y, sobre todo, urbano. Son los intereses económicos de estas fragmentadas oligarquías territoriales las que están detrás de unas políticas crediticias sólo aparentemente irracionales. A diferencia de los bancos, las cajas de ahorros no tenían accionistas. Pero eso no implica que se tratara en verdad de “*entidades de crédito sin ánimo de lucro*”, como en ocasiones han sido definidas. Por el contrario, sus actividades se encontraban determinadas por el ánimo de lucro, no de unos inexistentes accionistas, sino de unas oligarquías provinciales y locales que, sin el respaldo de las cajas de ahorros, se hubieran podido encontrar en una situación de “*exclusión financiera*”<sup>73</sup> que les habría impedido llevar a cabo sus *megaproyectos* y *pelotazos* diversos. Estas oligarquías han venido ejerciendo su control sobre los órganos de gobierno de las cajas a través de los representantes de las corporaciones locales y de los gobiernos autonómicos, de las

<sup>71</sup> Esos empresarios eran Domingo Díaz de Mera (promotor del aeropuerto privado de Ciudad Real), los hermanos Barco (que participan en dicho aeropuerto), el grupo Sanahuja (antiguo accionista de Metrovacesa) y Aurelio González Villarejo. Completaba la nómina el burgalés Antonio Méndez Pozo, Presidente de la Cámara de Comercio de Burgos, que tiene el *honor* de haber sido el primer encarcelado en España —en 1994— por un delito de corrupción urbanística, en el que se conocería como “Caso de la construcción”, en Burgos. El quinto deudor de la caja era la propia administración autonómica, que debía a la entidad 188 millones de euros (“Caja Castilla La Mancha, más ‘colgada’ del ‘ladrillo’”, *El Mundo.es*, 16-03-2009).

<sup>72</sup> En la década de los setenta se produjo en Gran Canaria el enfrentamiento entre dos poderosas banderías caciquil-empresariales de la isla, siendo la lucha por el control de la Caja Insular de Ahorros un episodio más de aquella lucha. Por un lado estaba el grupo encabezado por Lorenzo Olarte Cullen (Presidente del Cabildo Insular) y por otro el conocido como *Grupo del Grito*, en el que *militaba*, entre otros miembros de la oligarquía grancanaria, Juan Marrero Portugués, director-gerente de la Caja. “*El Grupo del Grito, utilizando los canales de la Caja de Ahorros y sus recursos financieros, intentó capitalizar en su mayor provecho la explotación de las posibilidades que ofrecía el modelo especulativo a lo largo del boom turístico. Al mismo se deberá, por ejemplo, la creación de PROTUCASA y, en su entorno, de COINSA (constructora), FEMASA (fábrica de muebles), Viajes África y la inmobiliaria Punta del Sol, en esta caso junto al Banco Central*”. La dimensión política de esa lucha se manifestó en la fundación por Olarte del partido *Acción Canaria* (que en 1977 se integra en la UCD), mientras que Marrero Portugués fundaba en 1979 el *Partido del País Canario* (Información proporcionada a los autores por el historiador grancanario Agustín Millares Cantero).

<sup>73</sup> “En su vertiente social, las Cajas se ocupan de manera fundamental en evitar la exclusión financiera bajo el principio de atender a todas las familias y las empresas, al desarrollo económico y el progreso social de sus comunidades de origen”. (“El papel de las cajas de ahorros en la sociedad”, Madrid, 29 de abril de 2002).

entidades fundadoras y de las entidades de "interés general", agentes, todos ellos, más o menos vinculados a los principales intereses empresariales de sus localidades.

La fragmentación de estas oligarquías está detrás de la tremenda *terquedad local y provincial* (Marx y Engels) que se manifestado recientemente, no sólo en las pugnas internas por el control de los órganos de dirección de las cajas, sino también en las enormes dificultades que estas entidades han encontrado para llevar a cabo auténticas fusiones regionales en el proceso de reestructuración al que se han visto abocadas ante el *pinchazo de la burbuja inmobiliaria* en 2007<sup>74</sup>. En lugar de fusiones —como la que desarrollaron las gallegas *Caixa Galicia* y *Caixanova*— o absorciones — como la que acordaron las catalanas *La Caixa* y *Caixa Girona*—, la reestructuración de las cajas se ha basado principalmente en la fórmula del SIP (Sistema Institucional de Protección). Mediante esta fórmula, las cajas *fríamente, virtualmente*, fusionadas conservan su nombre y personalidad jurídica, sus órganos de gobierno, la *obra social* y, lo que es más importante, el control del negocio minorista de cada una, o sea, la concesión de créditos en sus territorios de implantación. De esta forma, las cajas asociadas en un SIP —normalmente enraizadas en áreas geográficas distintas, lo suficientemente alejadas como para que unas no tengan la tentación de interferir en el negocio de las otras<sup>75</sup>— seguirán siendo las encargadas de financiar de forma ventajosa a las oligarquías provinciales y locales a las que han venido sirviendo hasta ahora.

Al ejercer esta función, las cajas de ahorros españolas nos ofrecen uno de tantos ejemplos en los que se advierte claramente la relación existente entre el poder político local y los promotores y propietarios del suelo, la relación entre la política y la economía. Los ayuntamientos actúan sobre el proceso urbanístico, no sólo a través del planeamiento y la recalificación, sino también mediante el control de los órganos de gobierno de unas cajas que proporcionan buena parte de la financiación que necesitan los promotores para llevar a la práctica dichos planes y acuerdos. Además, las cajas tienden a invertir los fondos que destinan a la tan publicitada *obra social*, en muchas ocasiones, como un complemento de la labor de las administraciones públicas y en convivencia con estas.

Hace años pudimos estudiar a fondo el proceso de gestación y desarrollo de una urbanización turística en el sur de Tenerife y analizar el papel fundamental que los diferentes agentes financieros desempeñaron en dicho proceso. Dos tercios del capital bancario invertido en la promoción inmobiliaria San Eugenio correspondió a la banca española, que desembarcó en la isla, sobre todo en la etapa expansiva de 1986-1989, atraída por los sustanciales beneficios que produce toda actividad especulativa. Por su parte, la caja de ahorros de la provincia, *CajaCanarias*, dominada por los propietarios de la tierra y el agua y el capital comprador de la provincia de Santa Cruz de Tenerife,

---

<sup>74</sup> Frecuentemente, los problemas se han manifestado a la hora de decidir en qué ciudad estará la sede de la nueva caja fusionada. Así ha pasado en el proyecto de fusión de las cajas de ahorros de Castilla y León y también en el de las cajas andaluzas. Sobre este último caso, véase, por ejemplo, el artículo que Fernando Santiago publica en *El País* con el título de "Localismos": *El País*, 26-01-2009.

<sup>75</sup> La excepción parece que va a ser la *fusión fría* de las tres cajas vascas (BBK, Kutxa y Vital ("BBK impone su criterio ante el PNV y logra la 'fusión fría' de las cajas vascas", *El País.com*, 24-03-2011).

concedió el 30,2% de los créditos que se destinaron al desarrollo de la urbanización. Fue la entidad, a título individual, que más créditos concedió (12) seguida del Banco de Santander (9) y del BBV (7). Para ello tuvo que recurrir a préstamos de entidades financieras españolas y extranjeras, ante la capacidad limitada del volumen de depósitos captados por la entidad. El 72% de los créditos concedidos por *CajaCanarias* en este proceso fueron concedidos en condiciones ventajosas a sociedades de capital canario o fundamentalmente canario, que recurrieron a la caja isleña en tanto que era el privilegiado instrumento mediante el cual esa clase rentista dirige el capital para financiar la actividad inmobiliaria (MARTÍN 2000).

Lo que está meridianamente claro es que las cajas de ahorros han venido desempeñando un papel fundamental en muchos lugares del país. Se sientan a la misma mesa que promotores inmobiliarios y propietarios del suelo rústico y urbano, políticos de los más diversos partidos y agrupaciones, presidentes de clubes de fútbol (que, por otra parte, suelen coincidir con los empresarios inmobiliarios y constructores), profesionales diversos (notarios, abogados, arquitectos, etc.) y, en ocasiones, hasta jefes de la Iglesia católica. Con alguna que otra contradicción puntual, todos ellos han conformado la cerrada y retrógrada oligarquía que ha venido disfrutando de un opulento banquete en el que han saqueado los recursos del país, mientras que lo llevaban a la crisis en la que actualmente se encuentra. Pero, claro... *no es tiempo de buscar causas ni culpables, sino de arrimar el hombro...*



- ¿CÓMO QUE NO REMA MÁS??? ¿ME EXTRAÑA, FERNÁNDEZ!!!  
¿ESTAMOS O NO ESTAMOS TODOS EN LA MISMA BARCA??

En enero de 2009, el presidente autonómico de Andalucía, Manuel Chávez declaraba, en apoyo de la ansiada fusión de las cajas andaluzas, lo siguiente:

“La economía andaluza debe contar con una gran caja de ahorro cuanto antes. Lo puedo decir más alto, pero no más claro: contar con una gran caja interesa a Andalucía”, “se trata de una exigencia de los sistemas financiero y productivo para que la economía andaluza puede aprovechar las oportunidades que surjan “cuando comience la nueva etapa expansiva”<sup>76</sup>.

Y nos preguntamos, ¿Por qué son necesarias las cajas de ahorros para aprovechar esa *nueva etapa expansiva* —entiéndase *boom* inmobiliario— caso de que realmente una etapa así vuelva a darse realmente, cosa harto dudosa? ¿Por qué no son suficientes los grandes bancos nacionales, unos bancos fuertes, que han sido capaces de expandirse por los países semicoloniales del Tercer Mundo —principalmente en América Latina—, adquiriendo otros bancos y realizando inversiones en las más diversas empresas?

¿Por qué han sido necesarias las cajas de ahorros en el desarrollo económico español, o sea, en el desarrollo de la economía del *ladrillo* y la especulación urbanística?

Evidentemente, las entidades bancarias también han venido proporcionando, como hemos visto, parte de la financiación que ha alimentado la *burbuja inmobiliaria*, atraídos por los grandes beneficios que se han venido obteniendo en los negocios urbanísticos. Sin embargo, de los hechos se deduce que dicha financiación no ha sido, ni mucho menos, suficiente. Si no hubiesen existido en España las cajas de ahorros los bancos probablemente hubieran proporcionado *una parte* del crédito que éstas han venido concediendo, aunque hay que recordar que, históricamente, fue precisamente la limitada expansión de las entidades bancarias por el territorio nacional lo que permitió la consolidación de las cajas de ahorros en muchas provincias<sup>77</sup>. Sin embargo, la necesidad de rendir cuentas ante sus accionistas hubiera limitado en cierta medida estas inversiones de los bancos, condicionándolas a unos presupuestos de mayor “racionalidad” financiera. Además, su propia naturaleza les permite —y así lo han venido haciendo— dirigir sus inversiones hacia otros mercados más rentables, por ejemplo, a los países del Tercer Mundo. Esto los diferencia de unas cajas tradicionalmente vinculadas, incluso legalmente, a su territorio provincial o regional originario, con la excepción de las cajas más grandes —principalmente la *Caixa*—, que en la última etapa han adquirido una dimensión nacional. Por último, la vinculación de los grandes bancos con el poder político y con las oligarquías económicas a escala provincial y local tiene que sujetarse a ciertos límites, por lo que nunca llegarían a

<sup>76</sup> “Chaves: ‘Urge contar con una gran caja de ahorros cuanto antes’”, *El País*, 22-01-2009.

<sup>77</sup> En este punto nos surge una pregunta: ¿Fue la debilidad histórica de la burguesía financiera española la que le impide alcanzar una fuerte presencia en todos los rincones del país o fue, más bien, la fortaleza de las oligarquías provinciales semif feudales la que consiguió preservar sus tradicionales feudos territoriales relativamente alejados de la influencia de este capital financiero foráneo? Interesante cuestión ésta que dejamos apuntada para una futura investigación.

supeditarse absoluta e incondicionalmente a los intereses de estos grupos, a diferencia de lo que ha sucedido con las cajas desde sus comienzos.

El caso de *CajaSur* es muy ilustrativo en este punto. En octubre de 2008 fue contratado el valenciano Carlos Senent para el cargo de Director General de la entidad católica. Provenía del ámbito de la banca, habiendo desempeñado cargos directivos en el BBVA. Duró en el cargo poco más de cuatro meses, siendo destituido en febrero de 2009 por los enfrentamientos mantenidos con el presidente del Consejo de Administración, el sacerdote Santiago Gómez Sierra. Lo más interesante del caso son los motivos por los que la caja explicó la destitución: "A las pymes y a las familias aplicaba criterios muy profesionales, muy descarnados", e incluso había intentado denegar un crédito a un empresario "que llevaba 20 años en la casa". Además, no comprendía el "carácter cordobés", había decidido contar con gente de fuera de *CajaSur* para formar su equipo, sobre todo ex directivos del BBVA. Según fuentes del consejo de administración, "en la raíz del problema está que intentó imponer la filosofía de la banca privada al funcionamiento de esta caja de ahorros"<sup>78</sup>. Craso error.

Un año después, y al fracasar el intento de fusión con la malagueña *Unicaja*, la entidad es intervenida por el Banco de España y acaba siendo adquirida finalmente por la vizcaína BBK, al parecer la caja más solvente de España. Pronto tendremos la ocasión de comprobar si los vascos de la BBK consiguen comprender el carácter de la oligarquía cordobesa, la racionalidad de los nuevos señoritos cordobeses del ladrillo, como Rafael Gómez —*Sandokán*—, el amigo del malayo Juan Antonio Roca, que se construyó una mansión a imagen y semejanza de la Casa Blanca<sup>79</sup>.

## EL PROBLEMA DE LAS CAJAS DE AHORROS ARROJA LUZ SOBRE LA NATURALEZA DE LA SOCIEDAD ESPAÑOLA

Hemos presentado en este trabajo diversos datos y razonamientos sobre las cajas de ahorros españolas, en la idea de que sin analizar su papel resulta imposible explicar completamente el desarrollo económico español de las tres últimas décadas, el desarrollo de una economía basada fundamentalmente en la construcción y la especulación inmobiliaria, además de en el turismo. Creemos, asimismo, que en esas particulares entidades se reflejan algunos aspectos interesantes a la hora de intentar comprender la naturaleza histórica y presente de este país.

Los bancos y las cajas de ahorros son las principales entidades financieras de España. Han participado conjuntamente en la financiación de un modelo económico que se desarrolla a partir de los años sesenta pero que se intensifica sobre todo desde la década de los ochenta, cuando se decide que la industria no tenía por qué ser, y, de hecho, no iba a ser, el pilar fundamental sobre el que se levantara la nueva España, la España modernizada y europea. Ambos tipos de entidades han apostado, pues,

<sup>78</sup> "Cajasur destituye a su cuarto director en menos de dos años", *El País.com*, 5-02-2009.

<sup>79</sup> "Sandokán", un constructor rodeado de polémica", *El Mundo.es*, 28-06-2006.

fuertemente por financiar las actividades de promotores inmobiliarios y constructores, si bien las cajas de ahorros han dedicado un porcentaje más elevado de sus fondos (un 70%) a fomentar este sector de la economía.

Bancos y cajas tienen una estrecha vinculación con los empresarios de la construcción y los promotores inmobiliarios. Los primeros porque tienen su capital entrelazado con el de éstos: las entidades bancarias tienen acciones de las grandes constructoras y las grandes constructoras tienen acciones de los bancos. Además, porque en las actividades inmobiliarias han encontrado una buena forma de obtención de amplios beneficios.

Las cajas, por su parte, aunque no tenían accionistas, siempre han contado en sus órganos de gobierno con personas directamente interesadas en que a la construcción y a los promotores-constructores les fuera muy bien. Entre las razones de este interés se encuentra, sin duda, el hecho de que las administraciones públicas a las que estos consejeros representan, y los políticos que las dirigen, se han venido financiando parcialmente —de forma legal e ilegal— a través de los cuantiosos ingresos que ha venido generando la especulación inmobiliaria.

Pero además, hoy en día es del todo punto incuestionable, como veíamos antes, la estrecha relación existente entre la política y la economía. Los intereses de promotores y constructores, en tanto que principales empresarios en muchas provincias y municipios, se hallan perfectamente representados por los que han venido ocupando los cargos políticos de las diferentes instancias administrativas. Cuando representantes de estas administraciones —desempeñen o no cargo político— son designados para integrar los órganos de gobierno de las cajas de ahorros, los intereses de las oligarquías provinciales —lideradas en la mayoría de los lugares por estos promotores inmobiliarios, propietarios del suelo y constructores— son los que se acaban imponiendo a la hora de decidir a qué inversiones se van a dirigir principalmente los recursos e, incluso, en qué proyectos se va a invertir la parte de los fondos que se destina a la *obra social*.

Pero, nos preguntamos lo siguiente: si tenemos en España unos bancos fuertes que, además, se hallan estrechamente interconectados con los empresarios del sector de la construcción, ¿por qué han sido tan importantes las cajas —y lo siguen siendo— para proporcionar financiación al modelo de desarrollo económico español de las últimas tres décadas?

En primer lugar, por razones históricas. El capital financiero español, desarrollado durante el siglo XIX, presentó tradicionalmente una limitada implantación efectiva en buena parte del territorio nacional, lo que dejó un amplio espacio para la consolidación en muchas provincias de las cajas de ahorros como entidades auténticamente financieras y no sólo de carácter benéfico. Como explica un especialista en la historia de las cajas (MARTÍNEZ 2005, 15):

“hasta bien entrado el siglo XX el sistema financiero español ha estado fuertemente segmentado, sin integración real, lo que propiciaba el funcionamiento de mercados financieros locales en los que las cajas de ahorros se movieron con relativa facilidad, apoyada además en la escasa competencia bancaria”.

En segundo lugar, porque en los consejos de administración de los grandes bancos no se sientan representantes de todo el sector de la construcción, sino únicamente de las empresas más grandes, las que tienen una dimensión más claramente nacional. Sin embargo, el sector se compone también de un gran número de pequeños y medianos promotores inmobiliarios y constructores regados por todo el territorio del país. Se trata de unos empresarios que, observados a escala nacional, no tienen un peso significativo en la economía del país, pero que, a escala provincial y local, son los que más han impulsado, en los territorios que los que se encuentran enraizados, el crecimiento económico basado en el *ladrillo*.

La evolución de la semifeudalidad a partir de los años sesenta no generó en España una clase burguesa nacional, económicamente centralizada, cohesionada y con intereses comunes. Por el contrario, continuaron existiendo, igual que antes, un rosario de pequeñas oligarquías fragmentadas, lideradas por los grandes propietarios del suelo rústico y urbano, y atrincheradas en pequeños feudos o áreas de influencia, desde las que defenderán políticamente sus atrasados intereses económicos.

¿Y por qué estas oligarquías provinciales necesitan contar con esta privilegiada vía de financiación que le proporcionan las cajas de ahorros, hasta el punto de obstaculizar unos procesos de fusión que podrían suponerles la pérdida del control que hasta ahora han venido ejerciendo sobre las de sus ámbitos de influencia? Porque los bancos desarrollan su política de concesión de créditos con *criterios muy profesionales, muy descarnados*, como los que supusieron la destitución del director general de *CajaSur* a los cuatro meses de su nombramiento; porque los bancos, que deben responder ante sus principales accionistas, tienen más dificultades para comprender el *carácter* de estas oligarquías provinciales y locales, su particular idiosincrasia semifeudal, su lógica *aparentemente irracional*<sup>80</sup>.

Decía recientemente un grupo político de "izquierda" que se opone al *Real Decreto-ley 11/2010* que ha venido a reformar el régimen jurídico de las cajas, que estas entidades "*siguen constituyendo a día de hoy un «cuerpo anómalo» en el seno del mercado capitalista*"<sup>81</sup>. Ciertamente, creemos que es así, pero no porque en estas *fundaciones privadas de carácter social* haya algo realmente de *popular*, un germen de socialismo —como plantean éste y otros grupos de la "izquierda" en España—, sino por

<sup>80</sup> Cuando hablamos de oligarquía semifeudal nos referimos en concreto a una clase generada históricamente por la fusión de la gran propiedad de la tierra y la burguesía compradora en aquellos países en los que no culminó la revolución burguesa. En la segunda mitad del siglo XX y sobre todo desde las últimas décadas, esta oligarquía experimenta una transformación en la que las actividades propiamente agrarias tienden a pasar a un segundo plano —en algunos lugares se abandonan casi totalmente— y son progresivamente sustituidas por actividades de intermediación comercial, construcción y especulación urbanística. Este proceso no implica una transformación radical de la antigua naturaleza histórica —semifeudal— de esta oligarquía, que se sigue evidenciando, *bajo nuevas formas*, en las nuevas actividades que se desarrollan (el espíritu rentista, la lógica del "pelotazo", el caciquismo y la corrupción generalizada...). Esta subsistencia semifeudal la interpretamos en el marco de la tesis marxista del capitalismo burocrático, con la que analizamos el capitalismo que el imperialismo genera en los países semifeudales, en los que la revolución burguesa no culminó en el siglo XIX (RODRIGUEZ 2009, a). Creemos que esta tesis, generada para interpretar la realidad de los países oprimidos del Tercer Mundo, se puede aplicar también, parcialmente, al proceso histórico contemporáneo de España.

<sup>81</sup> "La privatización de las cajas de ahorros. Declaración de *Izquierda Anticapitalista* sobre la reforma de la Ley de Cajas de Ahorro", 25-07-2010.

todo lo contrario, por lo que en su naturaleza histórica y económica hay de semifeudal y caciquil. Que estas particulares entidades posean, más o menos, la mitad del negocio financiero en España es un signo más del atraso del país.

Además, la crisis gravísima en la que las cajas de ahorros han entrado por su sobreexposición al negocio del *ladrillo*, está reforzando el carácter semicolonial de la economía española. Efectivamente, los limitados resultados conseguidos con la reforma impulsada durante el año 2010 — que llevan a la promulgación del Real Decreto-Ley 2/2011, de 18 de febrero, para el reforzamiento del sistema financiero<sup>82</sup>— han puesto sobre la mesa la necesidad de abrir completamente las cajas a la penetración masiva del capital extranjero. Se trata del último recurso que queda para contentar a “los mercados” que controlan la economía del país y “orientan” la política del Gobierno. Las repercusiones de esta entrada masiva de capital extranjero en el sistema financiero español pueden ser muy graves. Hay que tener en cuenta, por ejemplo, que la crisis económica ha acabado convirtiendo a las entidades financieras, principalmente a las cajas de ahorros, en las principales terratenientes de suelo urbano del país<sup>83</sup>. Este inmenso suelo urbano —compuesto en su mayor parte por pisos embargados— se ha convertido en un succulento botín para unos fondos de inversión (norteamericanos, británicos, belgas...) dispuestos a sacar tajada del hundimiento económico de España (*fondos buitres*)<sup>84</sup>. Habrá que esperar algún tiempo para ver si este aumento de la dominación imperialista sobre España será compatible —en qué medida y de qué forma— con el mantenimiento del papel tradicional que las cajas de ahorros han venido desempeñando en la financiación de las oligarquías provinciales y locales (gran propiedad y capital comprador). Indudablemente, se trata de intereses no antagónicos, si bien todo apunta a que se tendrá que producir, cuando menos, una redefinición parcial de la política inversora de estas peculiares entidades.

Recientemente recordaba Albert Recio que hace cuarenta años se discutía sobre “*la caracterización de la economía española*”, con la intención de dilucidar “*en qué medida se trataba de una economía capitalista desarrollada o, por el contrario, conservaba rasgos semif feudales*” (RECIO 2009, 125). Uno de los principales adalides que defendieron la primera tesis (la España capitalista) fue José Manuel Naredo, el mismo que habla en la actualidad de la existencia de un “*capitalismo especulativo*” de “*proyección oligárquica*” y de que “*en España, más que hablar de neoliberalismo habría que hablar de neofeudalismo o, tal vez mejor, de neocaciquismo*”, un neocaciquismo que viene provocando “*la frustración y el empobrecimiento de buena parte de la*

<sup>82</sup> El objetivo del Real Decreto-Ley, según se dice en su preámbulo, es contrarrestar “*las tensiones financieras en el entorno de la zona euro*” que han “*generado dudas sobre la capacidad del sistema financiero español*”, lo que puede “*dificultar aún más el acceso a la financiación por parte de las entidades, lo que a su vez incrementaría la percepción de riesgo dificultando el flujo de crédito hacia la economía, erosionando la capacidad de crecimiento, en un proceso de negativa retroalimentación*”. (BOE, nº 43, 19 de febrero de 2011, p. 19215).

<sup>83</sup> El Banco Financiero y de Ahorros (*Bankiá*), nacido de la fusión fría entre Caja Madrid, Bancaja, Caja de Ávila, Caja Insular de Canarias, Caja Segovia, Caixa Laietana y Caja Rioja, se ha convertido en la mayor inmobiliaria española y en el mayor propietario privado de suelo (“Caja Madrid Bancaja se convierte en el mayor dueño de suelo de España”, ELPAIS.com, 31-01-2011).

<sup>84</sup> “Los fondos buitres ya sobrevuelan los pisos embargados de la banca española”, *Invertia*, 1-02-2011; “El fondo buitre Cerberus abre en Madrid con el foco en la deuda inmobiliaria”, *diarioNegocio*, 2-03-2011; “La banca extranjera pujará por las cajas nacionalizadas”, *Público.es*, 13-02-2011.

*población*" (NAREDO 2010, 10). La realidad de las cajas de ahorros parece apuntar, efectivamente, hacia la existencia de ese *neocaciquismo* al que se refiere Naredo.

Por tanto, creemos que, tal y como están las cosas, sería deseable que algunos de aquellos debates de hace cuarenta años volvieran ahora a reabrirse, para contraponer las conclusiones —quizás precipitadas— con las que fueron cerrados con la realidad en la que actualmente nos encontramos. A nuestro juicio, la reflexión que en este texto hemos realizado sobre las cajas de ahorros y las oligarquías provinciales y locales a las que se encuentran estrechamente vinculadas refuerza la idea de que en nuestro país se ha venido desarrollando desde el siglo XIX un capitalismo burocrático, generado por el imperialismo y atado a la semifeudalidad, tesis que nuestro grupo de investigación viene intentando demostrar desde hace varios años<sup>85</sup>.

## BIBLIOGRAFÍA

Cals Güell, Joan (2001): "Las cajas de ahorro en el sistema financiero español. Trayectoria histórica y realidad actual", ponencia presentada en las jornadas sobre *la singularidad de las cajas de ahorros españolas*, Universidad de Zaragoza, mayo de 2001, pp. 1-24.

[http://ddd.uab.cat/pub/estudis/2006/hdl\\_2072\\_2090/wpdea0208.pdf](http://ddd.uab.cat/pub/estudis/2006/hdl_2072_2090/wpdea0208.pdf)

Círculo de Empresarios (2007): "Un nuevo modelo para los ayuntamientos españoles", Documentos Círculo-Círculo de Empresarios, nº 3, julio-septiembre, pp. 1-67.

<http://www.circulodeempresarios.org/wp-content/uploads/2007/09/1.pdf>

Cóndor López, Vicente, y otros (2004): "Análisis económico financiero de las cajas de ahorros: su contribución al desarrollo económico de Aragón", Zaragoza: FUNDAR.

<http://www.fundear.es/fotosbd/809578212rad94be9.pdf>

Delgado Cabeza, Manuel (2009): "Transformaciones del poder económico en Andalucía. Reacomodo de las viejas oligarquías y los poderes transnacionales", en AGUILERA, Federico y NAREDO, José Manuel (eds.), *Economía, poder y megaproyectos*, Madrid: Fundación César Manrique, pp. 153-180.

Galván Rodríguez, Eduardo (1995): *Historia de la Diputación Provincial de Canarias*, tesis doctoral. Las Palmas: Universidad de Las Palmas de Gran Canaria.

Jiménez Sánchez, Fernando (2007): "Escándalos de corrupción y defectos de la financiación de los partidos políticos en España: situación actual y propuestas", *studia politicae*, nº. 12, pp. 67-90.

Martín Martín, Víctor O. (2000): *De la renta agraria a la renta del ocio: el turismo en el Sur de Tenerife*, Santa Cruz de Tenerife: Excmo. Cabildo Insular de Gran Canaria-Excmo. Cabildo Insular de Tenerife.

<sup>85</sup> <http://webpages.ull.es/users/capburoc/>

Martínez de la Fe, Juan A (1978): "Las cajas de ahorros en la historia de Las Palmas", *Aguayro*, nº 100, junio, pp. 17-20.

Martínez Soto, Ángel Pascual (2000): "Las cajas de ahorros españolas en el siglo XIX: entre la beneficencia y la integración en el sistema financiero", *Revista de Historia Económica*, Año XVIII, otoño-invierno, n. 3, pp. 585-628.

Martínez Soto, Ángel Pascual; Cuevas Casaña, Joaquín; y Hoyo Aparicio, Andrés (2005): "La historia económica de las cajas de ahorros españolas", *Papeles de Economía Española*, nº-105-106, pp. 6-15.

Martínez Soto, Ángel Pascual y Cuevas Casaña, Joaquín (2001): "El papel de las cajas de ahorros españolas en la captación del pequeño ahorro desde una perspectiva regional, 1876-1936", ponencia presentada al Congreso de la Asociación de Historia Económica de España, Zaragoza, pp. 1-28:  
([www.unizar.es/eueez/cahe/martinezcuevas.pdf](http://www.unizar.es/eueez/cahe/martinezcuevas.pdf)).

Marx, Karl y Engels, Fiedrich (2009): *Manifiesto comunista*, Madrid: Akal.

Naredo, José Manuel (2010): "El modelo inmobiliario español y sus consecuencias", Comunicación al Coloquio sobre *Urbanismo, democracia y mercado: una experiencia española (1970-2010)*, Institut d'Urbanisme de París, Université de París 12 Val-de-Marne, Escuela T.S. de Arquitectura de Madrid, Casa de Velásquez, París, 15-16 de marzo de 2010, pp. 1-20.

Pérez Fernández, José; Rodríguez Jiménez, Lupicinio y Jiménez Fernández, Alfredo [dirs.] (2007): *Las cajas de ahorros. Modelo de negocio, estructura de propiedad y gobierno corporativo*, Madrid: Fundación de Estudios Financieros.

Recio Andreu, Albert (2009): "Rasgos del nuevo poder oligárquico en España. Viejas y nuevas caras de la oligarquía española", en AGUILERA, Federico y NAREDO, José Manuel (eds.), *Economía, poder y megaproyectos*, Madrid: Fundación César Manrique, pp. 125-151.

Recio Andreu, Albert (2010): "Capitalismo español: la inevitable crisis de un modelo insostenible", *Revista de Economía Crítica*, nº 9, primer semestre, pp. 198-222.

Reis, Jaime (2007): "Los sistemas financieros de la periferia. Una comparación entre Escandinavia y el sur de Europa durante el siglo XIX", *Papeles de Economía Española*, nº-105-106, pp. 109-129.

Rodríguez Acevedo, José Manuel (2009): *Caciquismo y cuestión agraria en Tenerife (1890-1936)*, Tenerife: Ediciones Idea.

Rodríguez Acevedo, José Manuel (2009): "El caciquismo en la España reciente. El caso de Castilla y León", *Aposta, Revista de Ciencias Sociales*, nº 43, octubre-noviembre-diciembre, pp. 1-31.

Vergés Escuin, Ricardo (2008): "El ladrillo no es desarrollo", *Observatorio Inmobiliario y de la Construcción*, nº 33, octubre, pp. 68-71.  
<http://www.ricardoverges.com/pdf/LadrilloOrigen.pdf>

# HIDROCARBUROS EN KAZAJASTÁN: NUEVAS REALIDADES Y ENFOQUES PARA EL ESTUDIO DE LAS RELACIONES ENERGÉTICAS DE ASIA CENTRAL<sup>1</sup>

Aurèlia Mañé Estrada<sup>2</sup>

G.A.T.E.

Universidad de Barcelona

*Fecha de recepción: octubre de 2010*

*Fecha de aceptación de la versión final: septiembre de 2011*

## **Resumen**

Desde 1994 se ha hablado mucho acerca del potencial de las antiguas repúblicas soviéticas de Asia Central, como exportadoras de hidrocarburos. Sin embargo, como se argumentará en el artículo, la mayoría de los análisis se basan en dos premisas obsoletas: a) que las relaciones energéticas son como las que el paradigma energético dicotómico (PED) describe - Los *países productores* frente a *países consumidores*-, y b) que la función y los objetivos de los *países productores* en la economía mundial siguen siendo los mismos que en la década de 1970.

Después de explicar por qué han quedado obsoletas estas premisas, el objetivo del artículo es triple: a) mostrar por qué los hidrocarburos de Asia Central constituyen un nuevo tipo de caso de estudio en la economía mundial contemporánea; b) describir la realidad de las relaciones energéticas en Kazajastán y cuál podría ser el futuro modelo de alianzas con el mundo de la Compañías Petroleras Internacionales (IOC) y Nacionales (NOC), tanto de *países consumidores* y *productores*, e c) inferir de este caso de estudio algunos de los elementos constitutivos de un nuevo paradigma energético-más centrado en la idea de estructura de gobernanza que en el PED.

**Palabras clave:** Asia Central, hidrocarburos, escena energética internacional, teoría de las relaciones energéticas.

## **Abstract**

Since 1994 much has been said about the potential of the former Soviet Republics of Central Asia as hydrocarbon exporters. However, as we will argue in the paper, most of those analyses are founded on in two outdated premises: a) that the energy relations are like the ones that the Dichotomous Energy Paradigm (DEP) describes - *Producer*

<sup>1</sup> este artículo se enmarca dentro del trabajo de el proyecto "La cooperación regional en Asia Central y las amenazas a la seguridad internacional derivadas de los retos ambientales y energéticos: Una aproximación económica y jurídica", convocatoria RICIP2010, dirigido por la Dra. Mar Campins (UB) y el análisis de actores energéticos que aparece en él forma parte del trabajo de la autora en el proyecto "Actores e intereses en las relaciones exteriores de España con el mundo árabe y musulmán" (CSO2008-06232-C03-03/CPOL), dirigido por el Dr. M. Hernando de Larramendi (UCLM)

<sup>2</sup> amianera@ub.edu

*countries* vs. *Consumer countries*-, and b) that the role and goals of the *Producer countries* in the world economy are still the same as than the ones they had in the 1970s.

After explaining why those premises are outdated, the goal of the paper will be threefold: a) to show why the hydrocarbons of Central Asia constitute a new type of case of study in the contemporaneous world economy; b) to describe which are actually the energy relations in Kazakhstan and which could be the future pattern of alliances with the world International Oil Companies (IOC) and National Oil Companies (NOC), from both *consumer* and *producer countries*; and c) from this case of study, to infer which might be some of the constitutive elements of a new energy paradigm -more focused on the idea of an energy Governance Structure than on the DEP.

**Key Words:** Central Asia, hydrocarbons, international energy scene, energy relations theory.

## INTRODUCCIÓN

La idea que inspira este documento es que la forma en que entendemos las relaciones energéticas es la que determina cómo definimos y aplicamos las políticas de seguridad energética. Ante ello, la emergencia de Asia Central en la escena hidrocarburífera internacional es una excelente oportunidad para ejemplificar la distancia que hoy en día existe entre la perspectiva epistemológica-conceptual mayoritaria de las relaciones energéticas y la realidad de estas mismas relaciones. De ahí que este documento de trabajo defienda que Asia Central constituye un excelente caso de estudio sobre el que inferir los elementos que deberían tener en cuenta unas políticas de seguridad energética de "segunda generación".

A mediados de los años setenta del Siglo XX, a raíz de los llamados *choques del petróleo*, surge, como forma dominante del análisis energético el *Paradigma Energético Dicotómico* (PED) (Mañé, 2005). Según este paradigma las relaciones energéticas son conflictivas y antagónicas, y se desarrollan entre dos tipos de países, los llamados *consumidores* y los llamados *productores*<sup>3</sup>.

Mirado con retrospectiva, el PED nace desfasado, puesto que asume un cuerpo epistemológico en vías de extinción. Ya en 1978 la realidad que sus teorías pretenden explicar se estaba transformando. Sin embargo, el PED es el que ha servido para fundar la idea -en retroceso, pero dominante todavía hoy en día- de que la seguridad energética pelagra por la dependencia que los *países consumidores* tienen de las importaciones de los países exportadores. De ahí que fácilmente se asuma que quiénes tienen poder -es decir, capacidad de influencia- en la escena energética internacional

---

<sup>3</sup> Un ejemplo muy relevante de esta forma de entender las relaciones energéticas es un artículo "mítico" publicados en la revista *Foreign Affairs*, en 1973, de James L Akins, titulado "The oil crisis: This time the wolf is here" y que influyó en el pensamiento dominante energético de los últimos 30 años.

son los países ricos en hidrocarburos. Aunque, ya en el último cuarto del Siglo XX, esta idea no tiene vigencia, pues, en una escena energética internacional global y transnacionalizada, el concepto mismo de *país productor* pierde vigencia (Mañé, 2001 y 2003), intentar aplicarlo al análisis de la situación en Asia Central, daría pobres resultados, ya estos territorios quedarían relegados a –serían conceptualizados como– ser exportadores menores.

Sin embargo, desde la desintegración de la URSS, cuando emergen como actores internacionales sus ex Repúblicas, el interés que las reservas naturales de esta zona han despertado tiende a desmentir este papel menor. Por este motivo, el objetivo de este texto es doble: señalar aspectos de las relaciones energéticas centroasiáticas que no se tendrían en cuenta en un análisis “tradicional”. Y, por otra parte, aportar elementos empíricos para inferir un nuevo marco de análisis de las relaciones energéticas. Este marco debería ser el que fundara un nuevo tipo de políticas de seguridad energética.

Para este propósito, el documento se estructura en cinco grandes bloques, un primer bloque que presenta la descripción del PED, un segundo bloque que pretende mostrar qué elementos de la realidad económica y energética no tienen cabida en el marco analítico anterior. A partir de ahí, el tercer bloque se centra en un análisis más empírico de las inversiones extranjeras y de las vías de exportación de los hidrocarburos de Kazajstán, como ejemplo para mostrar elementos sin cabida en el PED, pero que deberían incluirse en los análisis teóricos y considerarse cuando se definen las políticas de seguridad energética. Por último, a modo de epílogo, se recogen cuestiones apuntadas a lo largo del documento, con la esperanza de que alguien las encuentre suficientemente sugerentes como para participar en el debate de las propuestas aquí esbozadas.

## **PARADIGMA OBSOLETO, POLÍTICAS DE SEGURIDAD ENERGÉTICA CADUCAS**

El análisis de las relaciones energéticas en el marco del PED tenía sentido en el marco conceptual-epistemológico que surge con el final de la Segunda Guerra Mundial y el orden bipolar impuesto por *Yalta*. Marco que se mantiene hasta finales de los años setenta, cuando –casi se podría hablar de ironía de la vida, para las propias economías petroleras– el efecto de los dos choques del petróleo sobre las economías industriales, y los mercados financieros y de derivados internacionales, catalizan el inicio de una transformación profunda, a escala mundial, de las políticas económicas de ordenación y de proceso.

De forma muy esquemática, podemos decir que aquellos que creen que un país rico en recursos naturales, o una agrupación de los mismos, como la Organización de Países Exportadores de Petróleo (OPEP), tiene la capacidad de determinar el devenir de las relaciones energéticas internacionales, son los mismos que creen que las relaciones económicas internacionales están basadas en:

1. Unas relaciones económicas entre países que se rigen por la teoría clásica-neoclásica del comercio. Según ésta las exportaciones y las importaciones son fundamentalmente intercambios de mercancías, fundadas en el principio de la ventaja comparativa –o relativa<sup>4</sup>. Por otra parte, como escriben (Raikes, Jensen y Ponte, 2000: 394), estas teorías asumen tanto que los intercambios de mercancías están aislados de las inversiones y de la financiación que, estas mismas partes, realizan; como que, entre sí, los participantes de las transacciones están incomunicados y son independientes. La traslación de estas ideas al ámbito del petróleo, implica:
  - a) un análisis de las transacciones del petróleo centrado en el aspecto de intercambios físicos de mercancías y no en el de flujos de capital<sup>5</sup>
  - b) asumir que las decisiones de exportar a un país u otro, o de no exportar – más que importar, en este caso- no están condicionadas por otras relaciones económico-financieras, sino por la voluntad del país exportador. Es decir, no contempla la dependencia mutua o la interdependencia energética<sup>6</sup>.
2. Un modelo de crecimiento/desarrollo que es el de unos países industrializados organizados según el Modelo fordista de producción. En éste, la base energética del crecimiento y del bienestar material es el petróleo. De ahí que el principal insumo para la producción de bienes sea el petróleo –barato-, que se ha de importar del extranjero al ser un factor específico no deslocalizable. Así, en el modelo fordista, en última instancia, el bienestar material depende de las importaciones de petróleo de países terceros<sup>7</sup>.
3. Unas relaciones económicas internacionales, que al igual que ocurre en las relaciones políticas internacionales, se desarrollan entre Estados nación o países. Por ello, las relaciones energéticas, que son internacionales, también se desarrollan entre países. No entre empresas u otros agentes económicos<sup>8</sup>.
4. Las relaciones internacionales se rigen por un “orden bipolar” que conlleva a que los países que pertenecen al mismo bloque se consideran aliados. Y, a que en el bloque occidental, se de por sentado, que las empresas occidentales sólo

<sup>4</sup> Por no tratarse de un compendio sobre las teorías del comercio exterior, sólo hacemos mención a las cuestiones con relación directa con el análisis de las relaciones energéticas. Por ello, en este epígrafe, no hacemos mención a toda la línea de análisis, posterior, desarrollada por Olivier Williamson que aplica el concepto de costes de transacción de Robert Coase (1937) al comercio internacional.

<sup>5</sup> Dos ejemplos de análisis de las relaciones energéticas basadas en el ámbito financiero son la escuela estructuralista-francesa, representada, en su momento por J.M. Chévalier (1973) y la radical estadounidense, que bajo un enfoque más aplicado, por Nitzan y Bichtler (2002)

<sup>6</sup> A este respecto véase Escribano (2006).

<sup>7</sup> Este tipo de análisis surge desde el momento en que EE.UU. pasa a formar parte del *territorio de la industria del petróleo internacional* (Odell, 1974:11). Es decir, en los años setenta del Siglo XX, cuando la economía estadounidense deja de ser autosuficiente y pasa a importar crudo para satisfacer su creciente consumo de energía fósil primaria.

<sup>8</sup> Cualquier informe de la EIA de los años 1980 o 1990 para ilustrar esta cuestión, el lenguaje es de *Países productores o exportadores y de Países consumidores*.

pueden servir a los intereses de Occidente o a los del país al que pertenecen<sup>9</sup>. Por esta razón, se asume, fácilmente, que los objetivos de las Grandes Productoras de Energía (GPE) occidentales se corresponden con las necesidades de los consumidores de los Países industrializados.

5. Las políticas económicas de los gobiernos de los países industrializados, basadas en el arquetipo keynesiano, se dirigen a lograr el bien común y el bienestar colectivo. Bienestar que, en el Modelo fordista de producción y de consumo, depende de un suministro energético garantizado desde el Estado a través de las empresas públicas, energéticas, nacionales<sup>10</sup>.

De estos cinco puntos se deduce que las relaciones energéticas internacionales están basadas en el petróleo y:

- a) son de intercambios de bienes –físicos- energéticos,
- b) generan unas relaciones que pueden ser interrumpidas unilateralmente por cada una de las partes,
- c) son la base de un modelo del crecimiento y desarrollo que se identifica con el modelo fordista de producción y de consumo,
- d) dan lugar a unas relaciones que se dan entre Estados, puesto que son los actores –económicos- internacionales, y
- e) se producen en el contexto del mercado internacional, que se corresponde con el del bloque occidental, donde existe una sintonía perfecta entre empresas energéticas (públicas y privadas) y “sus” gobiernos.

Todo ello en un contexto en el que los llamados *Países productores* se identifican claramente con los de tipo OPEP y los consumidores con los industrializados de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE).

Así, en grandes líneas, las políticas de seguridad energética que se han realizado en los últimos lustros están fundadas en una forma de entender las relaciones energéticas<sup>11</sup> que gira en torno a dos ejes:

- a) el más sesgado hacia las relaciones entre Estados, el de las relaciones internacionales. Éste ve a las relaciones energéticas como el resultado de una

<sup>9</sup> El ejemplo más paradigmático de esta afirmación es la política energética estadounidense, desde el Presidente Nixon hasta el Presidente Bush Jr., que de forma tácita asume la comunión de intereses de la administración y los consumidores estadounidense y de “sus” grandes productoras de energía privadas e internacionales.

<sup>10</sup> Esto desde el punto de vista de la Teoría económica se ha justificado al aceptar que el Estado/Sector Público juega un papel de primer orden en la reasignación de recursos y satisfacción de las necesidades colectivas; y, en la práctica por el hecho de que las grandes empresas energéticas públicas en Europa se crearon para asegurar el un suministro seguro y barato de energía que, en aquél momento las *Siete Hermanas* o sus herederas no aseguraban. Ilustrativos a este respecto son la creación de ENI o la política energética del General De Gaulle.

<sup>11</sup> En este texto nos referimos a análisis de tipo geo-político o económico. No se entra en enfoques de tipo más geológico.

mezcla de diplomacia -entre la OPEP (sobre todo entre Arabia Saudita) y la Administración estadounidense y sus aliados- y de política exterior y de seguridad.

b) el más sesgado hacia los intercambios físicos, el más economicista que asimila *País productor* a oferente y *País consumidor* a demandante. Y, por ello, ve las relaciones energéticas como un juego de oferta y demanda.

Ambos enfoques pueden considerarse como las dos versiones del PED: el primero, la versión política y, el segundo, la económica. Y, ambos han dado lugar a dos diseños de políticas de seguridad energética: el de *Regiones e Imperios* y el de *Mercados e Instituciones*<sup>12</sup>.

## LA NUEVA ECONOMÍA GLOBAL

La realidad contemporánea de la economía mundial es muy distinta de la de los supuestos en que se basa el PED. De forma muy esquemática, podemos clasificar en cuatro los ámbitos en que se han producido cambios. Tres -la *financiarización* de la economía, el predominio de las políticas antiinflacionistas de corte neoliberal y la diversificación energética- son consecuencia directa de la mudanza en los objetivos que el aumento de los precios del crudo catalizó. El catalizador del cuarto, la desintegración de la URSS, es más difícil de determinar.

A finales de los años setenta, el surgimiento de los petrodólares, y la necesidad de crear instrumentos para cubrirse frente a futuros incrementos de precios del crudo, generó un desarrollo sin precedentes de los mercados financieros internacionales<sup>13</sup>. Este proceso ha culminado con lo que hoy en día se ha venido a llamar la *financiarización* de la economía. Es decir, como explica Carpintero (2009), la progresiva autonomía del ámbito financiero del productivo y la pérdida de peso de la "tradicional" intermediación bancaria, en pos del predominio de los mercados financieros. En términos prácticos la consecuencia de ello es doble: a) la instauración a escala global de la *economía de la adquisición* (Naredo, 2009) o la *economía basura* (El Gamal y Jaffe, 2009), que está conduciendo a la desindustrialización en los países de la OCDE; y b) la necesidad de financiación creciente de estos mismos países a través de los excedentes generados en el exterior (Carpintero, 2009, Wade, 2009 y Gieve, 2009).

Ambos aspectos matizan al menos tres de los supuestos del análisis de las relaciones energéticas internacionales: a) son tan -o más- importantes los flujos internacionales de capital financiero como los de mercancías, b) la interdependencia entre intercambios de mercancías y flujos financieros es más patente que en el pasado, y c) el modelo de crecimiento de los países industrializados de la OCDE ha

<sup>12</sup> Véase CIEP (2004) y Mañé (2005b)

<sup>13</sup> Un resumen actual y actualizado son los artículos de AEF (2009)

dejado de ser el de producción fordista, e incluso, el toyotista. De ahí que en un contexto de reducción creciente de la factura energética en los *Países consumidores*<sup>14</sup>, cobre, si cabe, más importancia la faceta financiera de los hidrocarburos que la energética (AEF, 2009).

Por otra parte, en el ámbito de las políticas económicas, el fuerte incremento en las tasas de inflación a partir del aumento de los costes energéticos, conllevó el paso del keynesianismo al ideario antiinflacionista, monetarista-neoclásico. Ello trajo consigo una ola de privatizaciones y desregulaciones. En los *países consumidores* se acabó con el sector público empresarial y, en el ámbito internacional, por medio del paquete globalizador del *Consenso de Washington*, se incorporaron nuevos actores (grandes conglomerados transnacionales privados, bloques comerciales y economías emergentes); a la vez, desde el ámbito teórico se cuestionaba el papel de los Estados nacionales en la economía global. Trasladados al terreno de la energía, estos cambios han supuesto una concentración de propiedad privada y transnacionalización de la escena energética internacional sin precedentes desde los años previos a la Segunda Guerra Mundial (Mañé, 2001 y 2003). La reconstrucción de los grandes conglomerados privados energéticos cuestiona seriamente la idea de que las relaciones energéticas se dan entre *países productores* y *consumidores*. Por otra parte, refuerza la idea de que estas relaciones se producen fuera del mercado en el seno de cadenas de producción energética verticalmente integradas (Hull, 2002). Todo ello ha supuesto el surgimiento de nuevos tipos de actores –gubernamentales y empresariales– en el juego energético (Kérébel, 2009 e Isbell, 2007).

Otro efecto derivado de la *crisis del petróleo* de los años setenta fue el impulso a la diversificación energética. Diversificación entendida como la búsqueda de nuevos territorios (onshore y offshore) con reservas de crudo y gas –nuevos productores–, y diversificación entendida como transformación en los insumos de la cesta de consumo energético. Ello implicó una fuerte inversión en nuevas capacidades y tecnologías energéticas que fueron el pilar del desarrollo de la energía nuclear, de la cogeneración eléctrica a base de gas, y de una incipiente industria de *renovables*, que se ha ido desarrollando al amparo de los ciclos alcistas del precio del crudo y del desarrollo de una conciencia medioambiental global. Por otra parte, el desarrollo tecnológico del sector también incidió en la creación de un mercado del petróleo técnicamente unificado que, en la jerga del sector se le conoce como el *great pool* petrolero. Todas estas cuestiones inciden en una menor dependencia del sistema económico en el crudo y en la menor dependencia, siempre que se produzcan las inversiones necesarias, del crudo de una zona determinada. Así, siendo el transporte la excepción, ha aumentado considerablemente –en el ámbito de lo viable, aunque con costes mayores– la posibilidad de sustituir al petróleo por otros insumos energéticos. Es más, en el caso de algunas regiones ricas en recursos naturales y grandes extensiones deshabitadas, existen indicios de que se podría producir un *trade-off* entre inversiones en energías

<sup>14</sup> Hoy por hoy, se calcula que la factura energética exterior es del 1% en la producción de valor añadido en los países industrializados (Chevalier, 2004). Cuestión distinta es la del transporte.

alternativas (biocombustibles, solar o eólica) e inversiones en desarrollo y exploración en hidrocarburos.

Por último, en las postrimerías Siglo XX, el fin de la Guerra Fría y la desintegración del bloque socialista soviético, acabó con un mundo cuyas relaciones internacionales se comprendían y explicaban en términos de aliados occidentales y orientales. Además, la desmembración del territorio Soviético reveló al mundo un conjunto de países y territorios que se incorporaron a la escena internacional como actores de pleno derecho. Una vez más, este factor tuvo consecuencias para el análisis de las relaciones energéticas. Conceptualmente, palidece la identificación de intereses de las empresas con "sus" gobiernos respectivos. Y, en términos del juego energético real, la incorporación de todo el territorio de la extinta URSS a la economía global modificó significativamente los equilibrios y las alianzas entre productores, demandantes y consumidores de energía que, hasta la fecha, habían existido en la "industria energética internacional occidental". Cuestión que la "transición económica" China y el protagonismo de los emergentes BRICs no ha hecho más que acrecentar.

## **LAS RELACIONES ENERGÉTICAS EN LA ECONOMÍA GLOBAL**

De las explicaciones del apartado anterior se deduce que las relaciones energéticas internacionales han ampliado su espectro, más allá de los intercambios de hidrocarburos, y que a diferencia de lo que asume el PED:

- a) son de intercambios de bienes –físicos- y de activos financieros derivados del petróleo, que se conocen como petrodólares y fondos soberanos.
- b) generan unos intercambios interdependientes que, en muchos casos, se dan entre alianzas de una industria verticalmente integrada, con muchos puntos en común con una *Global Comodity Chain* o una *Filière*<sup>15</sup>.
- c) están modificando su función en el seno del sistema económico, puesto que si bien es cierto que sin energía no puede haber crecimiento, no es ya tan claro que el modelo de crecimiento-desarrollo -como ha ocurrido a lo largo de todo el periodo *fordista-toyotista*- siga estando basado en la producción de bienes. De hecho, cada vez hay más voces que hablan de un modelo de crecimiento económico fundado en un "rentismo" generalizado.
- d) dan lugar a unas relaciones entre Estados, Compañías Nacionales energéticas (conocidas en la jerga energética como NOCs) y Grandes empresas energéticas privadas internacionales (también conocidas como IOCs) de diverso tipo. Además de accionistas y actores que operan en mercados financieros internacionales, que reciclan petrodólares o atraen *fondos soberanos*.
- e) se dan en un mercado internacional que incluye a todo el planeta y ha dejado de funcionar por bloques. Con ello, las alianzas que se pueden dar entre esa multitud

<sup>15</sup> Véase Raikes, Jensen, & Ponte, (2000)

de actores que se apunta en el apartado "d" son de geometría variable y no necesariamente determinadas por la nacionalidad ni por el tipo de propiedad (pública, privada).

Con ello queda claro que los fundamentos reales en los que se basó el PED han dejado de ser vigentes. Por este motivo, el enfoque sobre el que basar las políticas de seguridad energética ha de ser distinto del de *Regiones y Imperios* o del de *Mercados e Instituciones*.

## ¿EMERGENCIA DE UN NUEVO ESPACIO GEO-ENERGÉTICO GLOBAL?

El caso de los territorios ricos en recursos naturales de Asia Central es un caso de estudio del que se puede inferir el nuevo marco de análisis de las relaciones energéticas contemporáneas. Este es un caso de estudio relativamente nuevo, puesto que la aparición de esta región en la escena internacional coincide con el hecho histórico más importante de las últimas décadas, la desintegración de la URSS. A inicios de la década de los noventa, al ampliarse la industria internacional del petróleo al territorio ex-soviético, nuevos territorios entran como actores en la escena energética internacional. Entre estos, Rusia y sus empresas, heredan el poderío hidrocarburífero de la URSS, mientras los territorios del Cáucaso –especialmente Azerbaiján– y de Asia Central (los llamados "5 stanes": Kazajastán, Uzbekistán, Turkmenistán, Kirgistán y Tayikistán) surgen como potenciales nuevos actores energéticos. A su manera, todos ellos forman parte de una transición energética, aunque el nuevo sistema hacia el que se dirige esta transición no es claro todavía.

### **KAZAJASTÁN, ¿UN PAÍS PRODUCTOR EN LA ESCENA ENERGÉTICA INTERNACIONAL?**

Los *países productores* tienen tres características fundamentales: son territorios en cuyo subsuelo hay significativas reservas de hidrocarburos, el grueso de la extracción de los mismos se destina a la exportación e, internamente, tienen un comportamiento rentista<sup>16</sup>. En términos de capacidad de influencia, los dos primeros elementos son los que les dan el poder en el ámbito internacional y el tercero su debilidad, puesto que su dependencia de los ingresos obtenidos por la venta de los hidrocarburos en el mercado internacional les convierte en extremadamente vulnerables a cualquier oscilación al flujo de divisas resultado de la exportación de crudo y gas.

La tabla 1 muestra el potencial de reservas y extracción de los territorios ubicados al oeste y al este del Mar Caspio, que según una clasificación reconocida como la del

<sup>16</sup> Para una definición completa de lo que implica ser economía petrolera-rentista véase (Mañé y Cámara, 2005)

Ente Nazionale d'Idrocarburi (ENI), comprende tanto a los países del Cáucaso como a los "5 stanes". Ello ya apunta hacia un problema: el de la difícil definición de lo que se entiende por Asia Central, cuando se habla de región hidrocarburífera.

La conclusión inmediata que se deduce de las cifras de producción, reservas y exportación de la tabla 1<sup>17</sup> es que la región de Asia Central tendrá una influencia limitada en la industria energética internacional por el poco peso relativo de estos territorios en la escena hidrocarburífera global. De hecho, lo que nos indican las tres últimas filas de la tabla 1, donde se comparan los valores de los territorios de la región de Asia central con los de los primeros cinco y diez mundiales, es una fuerte concentración de la capacidad de influencia en los primeros clasificados a escala mundial, a gran distancia de los "5 stanes".

**Tabla 1:** Reservas, producción y exportación de petróleo y gas en Asia Central

	Petróleo			Gas		
	Reservas probadas 1000 brl. 2009	Producción 1000 brl./ día 2009	Exportación 1000 brl./ día 2006	Reservas probadas TCF 2009	Producción TCF 2008	Exportación TCF 2008
5 "stanes"	41,046	1,996	1,249	244.40	5276.71	2568.14
Asia Central	48,081	3,030	1,799	274.7	5849.09	2764.63
Mundo	1,333,127	79,948	63,057	6254.364	109788.55	34644.22
1er clasificado/ Mundo	KZ (9)	KZ (16)	KZ (19)	TKM (14)	TKM (11)	TKM (8)
% 5 "stanes"	3.10%	2.40%	1.90%	3.90%	4.80%	7.41%
% 5 primeros mundo	59.3	43,7%	35,59%	69.00%	52.90%	57.30%
% 10 primeros mundo	81.30%	61,3%	54,34%	84.60%	65.30%	77.60%

**Fuente:** ENI (2008), *World Oil and Gas Review*, BP (2010) *Statistical Review of World Energy and EIA (2010)*. *International Energy Statistics*.

<sup>17</sup> Las cifras de estas tablas se han de presentar con cautela, ya que en el caso de las ex - Repúblicas Soviéticas de la zona la siempre difícil tarea de conseguir datos sobre reservas y producción fiables es todavía más complicada que en el caso de otros países petroleros. De hecho, los hidrocarburos de Kazajastán están llamados a tener un papel, en la escena petrolífera mundial, mayor del que aquí se le atribuye, puesto que los recientes descubrimientos de algunos súper campos incrementarán significativamente las cifras aquí presentadas, ya que se espera que la producción de Tengiz se doble y que, después del 2011, Kashagan añada 1 millón de barriles diarios a la producción actual. Sin embargo, mi opinión es que estas cifras no alteran la argumentación presentada, puesto que la fuerte polarización que existe entre los primeros clasificados a escala mundial y los siguientes es tan grande que sólo alianzas con los "grandes" pueden ayudar a convertir un territorio determinado en un país de peso mundial.

Por otra parte, cabe decir que del conjunto de productores en Asia Central sólo son relevantes Kazajistán y Turkmenistán – y Azerbaidján si lo ampliamos al Cáucaso<sup>18</sup>. Así, es apropiado decir que energéticamente, salvo que entre los “5-stanes” se produzca algún tipo de integración energética funcional -emulando a la Comunidad del Acero y el Carbón (CECA) europea, como algunos expertos sugieren (OPEX, 2010)- que permita entender la región como una entidad con objetivos y políticas propias, no existe una “nueva región” petrolera o gasista. Sí, en cambio, nuevas “cantidades” de hidrocarburos que se integran en un *espacio geo-energético*<sup>19</sup> más amplio.

En este “nuevo y vacío” espacio *geo-energético EurAsiático*<sup>20</sup>, nos atrevemos a aventurar que el futuro de los hidrocarburos de la región es integrarse en una *Global Commodity Chain*<sup>21</sup> (GCCh) energética, cuyos objetivos variarán en función de que los recursos centroasiáticos se integren en un bloque productor (Rusia), en un bloque consumidor (Economías emergentes asiáticas) o en un bloque demandante (grandes conglomerados energéticos transnacionales). Huelga decir que, en cualquiera de los casos, no podrán atender a objetivos nacionales. En las páginas que siguen se mostrarán los razonamientos en los que se sustenta este pronóstico, a través de un estudio más centrado en las empresas energéticas que operan en el territorio centroasiático y de los destinatarios de sus exportaciones.

Ante estas reflexiones, a nuestro modo de entender, el aspecto más importante de esta zona como productora en el ámbito internacional, más que el peso de sus exportaciones, es el de aparecer, casi ya en el Siglo XXI, como un “espacio abierto” en el “mundo del petróleo y del gas” que, además esta ubicado en lo que Halford Mackinder definió, a inicios en 1904, el *heartland* del mundo.

Analíticamente, en el marco del PED, esta figura del “espacio abierto” –no fácilmente clasificable ni en la categoría de *productor* ni en la de *consumidor*- no tiene cabida, puesto que en sus unidades de análisis un país –o grupo de países- extractor y exportador (salvo Noruega y Canadá) es considerado un *País productor* y tendrá más o

---

<sup>18</sup> Además, según las mismas fuentes, estos dos mismos son los únicos, por lo que nos dice el ratio producción/consumo (6.47 en 2007, para el petróleo kazajo y 3.36 para el gas turkmeno) , que parecen tener capacidad para asegurar una exportación futura, cuando en un escenario más favorable que el actual se produzca una recuperación de las economías de la zona.

<sup>19</sup> Años atrás se definió (Mañé 2005), por analogía con una visión clásica de la geopolítica, el espacio geoenergético -un bloque geográfico con una *governance structure*. Éste se entendía como un espacio geográfico en el que se dan determinadas relaciones entre los distintos agentes energéticos que actúan en él. En este espacio, además, los intercambios de bienes energéticos son la base para la constitución de una comunidad de seguridad, que se crea a partir de la integración voluntaria de sus miembros, pero que no excluye las relaciones con otros espacios. De hecho, se trasladaba también al ámbito energético las reflexiones de Erzan (1999) y Pertes (2004), para reivindicar que la creación de este bloque *geoenergético* ha de ser un instrumento para relacionarse e integrarse mejor en la nueva escena energética internacional.

<sup>20</sup> De hecho, una de las conclusiones del EU-Central Asian monitoring (EUCAM, 2010) presentado durante el Semestre 2010 de la Presidencia Española de la UE, propone definir un concepto más amplio de esta región o tratarla como un grupo de geometría variable funcional que forma parte de EurAsia.

<sup>21</sup> En un trabajo Kaplinsky (2006) defiende el marco analítico de la Global Value Chain . Aquí se apunta que éste podría ser un potente instrumento para el análisis de las relaciones energéticas internacionales, más basado en las consecuencias que las relaciones micro-económicas tienen en la geo-energía.

menos importancia en función de la cantidad física de reservas y de producto exportado al mercado internacional.

En el caso de Kazajastán, un estudio menos centrado en los países, dirigido hacia otro tipo de actores, nos da algunas pistas para realizar hipótesis del comportamiento futuro de este espacio *geo-energético*<sup>22</sup> abierto que, en nuestra opinión, se acabará definiendo en función de las alianzas energéticas que se produzcan en él.

## ALIANZAS EN EL ESPACIO GEO-ENERGÉTICO CENTROASIÁTICO

Los grandes agregados de las cifras de reservas, producción y exportación esconden a las empresas que se ocupan de las actividades vinculadas con la exploración y el desarrollo de la industria de extracción y exportación de hidrocarburos. En el "mundo de la OPEP" se asumía que las NOCs eran el instrumento de intervención pública de los gobiernos de los países y que, por ello, hablar de país, estado o NOC era prácticamente equivalente. Así, el peso de Venezuela se mide por PDVSA (o a la inversa), el de Argelia por Sonatrach y el de Arabia Saudita por ARAMCO. Ello se explica por el hecho de que estas compañías estatales, hasta fechas recientes, han gozado del monopolio absoluto de la industria petrolera en su país.

En el contexto de las llamadas *economías en transición*, de las cuáles las Repúblicas de Asia Central forman parte, esta situación no se da<sup>23</sup>. Se trata de "nuevos" territorios ricos en hidrocarburos. Territorios que, a inicios de la década de los noventa, mientras se padecía –y padecen– los graves efectos de la desintegración sistémica<sup>24</sup>, fueron considerados por la Administración Clinton piezas clave para la contención de Rusia e Irán. Así, la necesidad acuciante de financiación de estas economías y su papel de *buffer* en un hipotético nuevo orden mundial explican la rápida apertura –a mediados de 1990– de los yacimientos de la zona a la inversión directa "occidental". Ello originó un significativo flujo de inversión por parte de los grandes conglomerados energéticos privados transnacionales hacia la zona<sup>25</sup>.

<sup>22</sup> Años atrás se definió (Mañé 2005, 2005b), por analogía con una visión clásica de la geopolítica, el espacio geoenergético -un bloque geográfico con una *governance structure*. Éste se entendía como un espacio geográfico en el que se dan determinadas relaciones entre los distintos agentes energéticos que actúan en él. En este espacio, además, los intercambios de bienes energéticos son la base para la constitución de una comunidad de seguridad, que se crea a partir de la integración voluntaria de sus miembros, pero que no excluye las relaciones con otros espacios. De hecho, se trasladaba también al ámbito energético las reflexiones de Erzan (1999) y Pertes (2004), para reivindicar que la creación de este bloque *geoenergético* ha de ser un instrumento para relacionarse e integrarse mejor en la nueva escena energética internacional.

<sup>23</sup> Es cierto que en Rusia sí que existen poderosas NOC, pero en este caso tampoco, como ya argumentamos en (Mañé y Cámara, 2005), se puede comparar el caso de Rusia al de los "tradicionales" estados exportadores de petróleo.

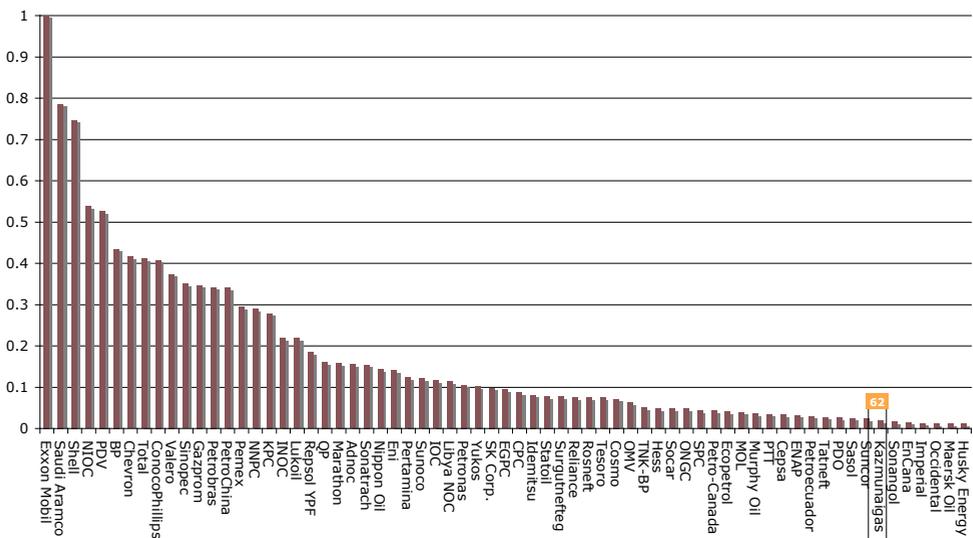
<sup>24</sup> A este respecto véase de la Cámara (2009)

<sup>25</sup> De hecho, por ejemplo, es probable que Chevron no se hubiera lanzado tan rápidamente a la inversión en Tengiz sino hubiera pensado que tenía el apoyo de la Administración USA y de las bases estadounidenses de la zona, como la de Manas.

En este apartado, el caso de Kazajastán ejemplificará que las alianzas energéticas que se podrían dar en la región necesariamente serán muy distintas de las que se dieron en el marco de la OPEP. Como se ha apuntado, ello se debe que los Países de Asia Central son “nuevos” territorios en transición energética hacia los que se ha producido un significativo flujo de inversión directa extranjera

El gráfico 1 compara la posición de la primera NOC de la zona, Kazmunaigaz, con las posiciones de las principales empresas energéticas del mundo.

**Gráfico 1:** Clasificación mundial de las compañías petroleras internacionales (IOC e NOC)



**Fuente:** Energy Intelligence (2007), *Ranking the World's Companies 2007* y elaboración propia

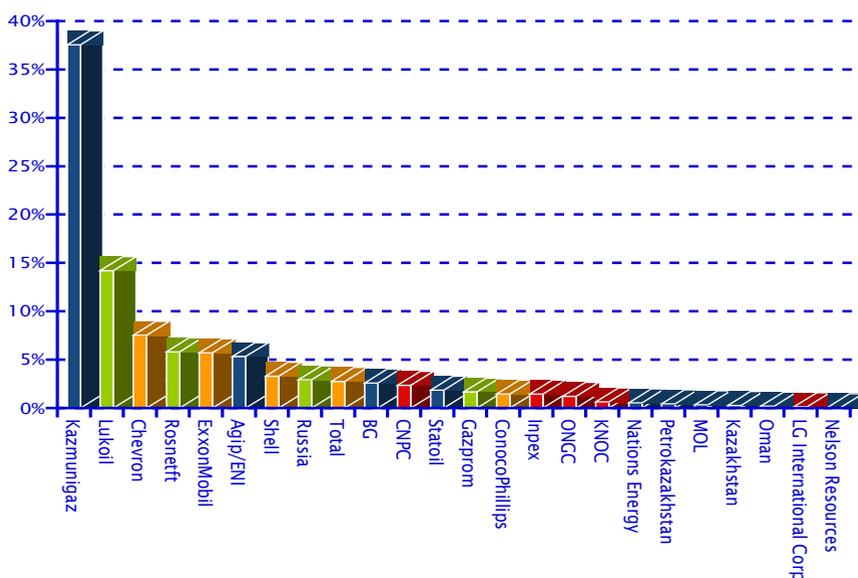
La clasificación que se obtiene en este gráfico indica que en una clasificación de su posición internacional<sup>26</sup>, Kazmunaigaz ocupa la posición 62 y está muy lejos de los valores de las primeras IOCs y NOCs. Así, se ha de deducir, que aunque esta compañía

<sup>26</sup> Esta es una clasificación a partir de los datos del Energy Intelligence Group del 2007, en que he elaborado un índice de 1 a 0, a partir de a) un índice elaborado a partir de la media del peso de cada empresa en el total de reservas del petróleo y gas de las primeras 95 empresas del mundo (1.761.555 millones de boe) y del peso de cada empresa en el total de la producción de petróleo y gas de las primeras 96 empresas del mundo (105.854 `000 boe/d). Valor de 1 a 0, resultado de indexar el ((peso En en reservas + peso En en producción)/2) en relación al mayor valor de ((peso En en reservas + peso En en producción)/2), b) índice del peso de cada empresa en relación a la capacidad de destilado mundial de las 64 primeras empresas del mundo (64.088 `000 b/d). Valor de 1 a 0, igual que el caso anterior, pero para capacidad de destilado, c) índice de la cuota de mercado de las 63 primeras comercializadores del mundo. Valor de 1 a 0, se indexa en función de la primera empresa mundial. En este caso ExxonMobil.

sea de propiedad estatal y entre en la categoría de las nuevas NOCs, su presencia en el mercado internacional es extremadamente limitada. La explicación es que esta es una compañía escasamente integrada, con un mercado exportador limitado<sup>27</sup> y poco diversificada.

El gráfico 2 muestra la otra cara de la moneda, mientras Kazmunigaz es una empresa con poco peso internacional, la presencia de las compañías extranjeras e internacionales es muy fuerte en Kazajstán.

**Gráfico 2:** Porcentaje estimado<sup>28</sup> de las reservas kazajas bajo "control" de las principales compañías petrolíferas



**Fuente:** EIA (2008), Kazakhstan. Major Oil and Natural Gas Projects y elaboración propia

El gráfico 2 muestra que si bien Kazmunigaz es la compañía que “controla” un mayor porcentaje de reservas, éstas no llegan al 40% del total estimado para Kazajstán ¿quiénes son el resto de compañías? Destacan tres grupos. Las compañías de color verde, las rusas, con una participación del 24,6% en el total de reservas; las compañías de color naranja, las cinco primeras IOCs del mundo -según la clasificación del gráfico 1-, con una participación del 20,68%; y las compañías rojas que se

<sup>27</sup> Véase gráfico 3

<sup>28</sup> Es una estimación es muy simple, puesto que se ha realizado a partir del porcentaje de participación de cada una de las compañías en cada uno de los yacimientos y/o bloques kazajos listados en la lista de la EIA. Se ha asumido que este porcentaje de participación será el mismo que estas compañías tendrán sobre las reservas.

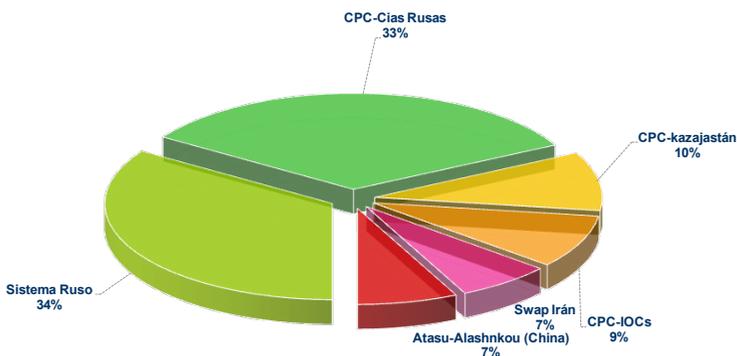
corresponden con las compañías de los grandes consumidores asiáticos, Japón, China, India y Corea. En total un 5,73% del total.

Así, la suma de información de ambos gráficos, muestra a una NOC kazaja relativamente débil, mientras que los actores que operan en el territorio kazajo son de tres tipos, las *quasi* NOCs de uno de los principales productores y actor energético mundial, Rusia, que los analistas califican ya como una de las nuevas "siete hermanas"<sup>29</sup>; las principales IOC mundiales, hoy por hoy, con grandes intereses en el mercado de consumo energético "occidental"; y, aunque con menor peso, pero con tendencia creciente, las empresas de estado de los llamados nuevos *países consumidores* que, como afirma Kérébel (2009:20), se han lanzado a realizar una inédita diplomacia energética para asegurarse su parte en el mercado y *securizar* sus suministros.

Así en este "espacio *geo-energético* vacío" han ido entrando distintos tipos de actores energéticos. A la luz del gráfico 1, todos ellos tienen mayor poder y capacidad de influencia que Kazmunaigaz. Ello permite relativizar todavía más el papel que Asia Central podrá jugar en la escena energética internacional, puesto que este rol vendrá determinado por el peso o importancia de sus alianzas con los otros actores energéticos que operan en su territorio.

El gráfico 3 permite aventurar cuáles podrían ser los perfiles de estas alianzas. Este gráfico muestra las actuales vías de exportación del crudo con origen en Kazajistán.

**Gráfico 3:** Porcentaje estimado del peso de cada país o consorcio empresarial en la gestión de las exportaciones de crudo desde Kazajistán hacia el resto del mundo.



**Fuente:** EIA (2008), *Kazakhstan. Major Oil and Natural Gas Projects* y elaboración propia

<sup>29</sup> En un artículo del Financial Times, en 2007; se identificaron las "nuevas siete hermanas" como a ARAMCO, Gazprom, CNPC, NIOC, PDVSA, Petrobrás y Petronas. Aunque es discutible el papel que se quiere asignar a estas empresa, las que remplazarán a las anteriores "siete hermanas", es innegable, que estas empresas están llamadas a ser compañías internacionales, salvo quizás en el caso de la China CNPC, con un peso importante, y que su importancia venga determinada por las importantes reservas que se hallan en "sus" territorios de origen.

Como se puede observar en el gráfico, las compañías rusas, a través de la red de oleoductos heredados del anterior sistema y su participación en el CPC, son las principales exportadoras del petróleo kazajo. Ello refuerza la hipótesis de integración del petróleo kazajo en el sistema o en el *great pool* ruso, lo que apunta a la hipótesis de que este petróleo entrará en mercado internacional en función de los objetivos de exportación, producción y de consumo de la política energética rusa.

Por otra parte, el 7% que va hacia China, aunque minoritario, es significativo. Teniendo en cuenta la proximidad geográfica de los yacimientos centroasiáticos de China y las estimaciones de incremento de consumo de energía de la economía china, los acuerdos de producción a los que CNPC está llegando, no sólo con Kazajistán, sino también con Turkmenistán y Uzbekistán, apuntan hacia una hipótesis de una alianza con el gran consumidor de la zona –falta ver que ocurre con India. En este caso, la hipótesis es que las exportaciones de crudo kazajo, con un sesgo claramente consumidor, evolucionarán en función de las necesidades de la política energética China.

El 9% que representan las IOCs internacionales en la exportación, se nos antoja bajo si se tiene en cuenta la fuerza con la que entraron estas compañías, en los años noventa, en Asia Central –un posible control de más del 20% de las reservas del gráfico 2- y su importancia –reflejada en el gráfico 1- en el mercado internacional. Este porcentaje podría deberse a que los planes iniciales de apoyo que la Administración USA<sup>30</sup> hacia las compañías que aseguraran un flujo de energía desde la región hacia el mercado occidental se han ido truncando a medida que la crisis de Afganistán empeoraba y a medida, también, que las dos grandes potencias de la zona, Rusia y China, extendían su área de influencia en la región. En este contexto, ante unas inversiones de rentabilidad dudosa<sup>31</sup> y sin el decidido apoyo de “sus” gobiernos<sup>32</sup>, se podría especular que la estrategia de estas empresas ha sido sólo tomar posiciones a la espera de cómo evoluciona la situación en la zona. Ante ello, dos pueden ser los patrones futuros de comportamiento: el de unas IOCs que extraen el petróleo y el gas de la zona para trasladarlo al mercado internacional o el de unas IOCs que, a través de alianzas, integran “su” parte de insumo energético en las estrategias productoras rusas o en consumidoras chinas.

Por último, es difícil valorar las consecuencias del intercambio de petróleo con Irán. Probablemente éste sea más el resultado de las dificultades internacionales por la que pasa Irán, que el resultado de una estrategia de alianzas con alguna de las grandes NOCs de Oriente Medio.

<sup>30</sup> Véase Klare (2004)

<sup>31</sup> Por su condición de enclave energético, las condiciones de inversión en la zona son muy variables. Por ello, Asia Central requeriría una política de inversión específica que, hoy por hoy, no se ha definido.

<sup>32</sup> Otro factor que debilita la postura, en este caso, más estadounidense que occidental, es que la política se ha centrado en cómo sacamos el petróleo, frente a los actores rusos y –tal vez- chinos cuya intervención también forma parte de una estrategia de ganar influencia en la zona.

Resumiendo, la información que tenemos sobre los inversores extranjeros en Kazajstán y las vías de exportación actuales del petróleo kazajo, indican tres patrones de alianzas posibles: a) que los recursos entren en la estrategia del "bloque productor" ruso, b) que los recursos nutran al "bloque consumidor" Chino, y c) que los recursos de la región sean una fuente más del "great pool" de los demandantes IOCa. Otra alianza con los NOCs del Golfo Pérsico, parece poco probable.

En todas estas alianzas el actor más débil parece ser Kazajstán. Ello por dos motivos: a) el poco peso relativo de Kazmunigaz y b) la creciente dependencia de la economía del país a los ingresos en divisas del petróleo (pagos por exportaciones y *royalties* o *bonnus* de los inversores extranjeros). De hecho, la economía kazaja ya tiene muchos indicadores macroeconómicos que señalan un creciente comportamiento *rentista*.

## CONCLUSIONES DE ESTE ANÁLISIS

Extrapolando el caso de Kazajstán al conjunto de la Región centroasiática, podemos inferir algunos aspectos sobre cómo sería adecuado analizar las relaciones energéticas. El primer aspecto que justifica esta propuesta es la poca información que aporta un análisis de la zona bajo un prisma de *País productor*. Este análisis, exclusivamente basado en las cantidades de reservas, producción y exportación de la región de Asia Central, aporta, como se ha visto, escasa información sobre la realidad energética de estos países. Por esta razón el análisis realizado sugiere que el estudio de las relaciones energéticas se adecua más a la realidad si, más allá de lo que sugiere el PED, se:

1. Matiza el peso que un determinado país o área pueda tener como exportador de energía primaria, con un análisis de las contrapartidas de sus exportaciones de bienes físicos. Es decir, como hemos hecho para el caso de Kazajstán, valorar quiénes son los actores que operan en el país, por medio de las inversiones extranjeras que posibilitan estas exportaciones. Además, se debería considerar también la dependencia financiera que pueda tener una economía exportadora de los hidrocarburos, por medio de las entradas en divisas que propician o su porcentaje de fiscalidad petrolera. Ambos aspectos, ayudarían a introducir en el análisis la intrínseca interdependencia de los intercambios energéticos. Ello ponderaría de forma más precisa la capacidad de influencia que puede tener un país o región rica en hidrocarburos en la escena energética internacional.
2. Realiza el análisis en términos de *espacio geo-energético*<sup>33</sup>. Es decir, adoptando como objeto de análisis un espacio definido, no sólo por las cantidades de hidrocarburos que existen en su subsuelo y se exportan desde él, sino por las relaciones -energéticas- que se dan entre los distintos actores que se inter-

<sup>33</sup> Véase nota 17

relacionan y actúan en el mismo. Nuestro análisis nos ha mostrado, en primer lugar, que no es evidente qué territorios forman parte del mismo espacio energético. Y, en segundo lugar, que en la explotación, extracción y comercialización de los hidrocarburos de Asia Central no sólo intervienen los actores energéticos de los "5 stanes". Ello ocasiona alianzas que son motivadas, y causan, la interdependencia entre distintos actores energéticos del punto anterior.

3. En tercer lugar, el tipo de alianzas que hemos observado entre Kazmunaigaz y las otras empresas que operan en la zona (IOCs y NOCs "productoras" o "consumidoras") muestra que los hidrocarburos de Asia Central parecen destinados a convertirse en los insumos de otros procesos de producción energética internacional verticalmente integrados. De ahí, se puede fácilmente deducir que lo que define las relaciones –de poder– entre los distintos socios de estas alianzas es su posición y función en el marco de una *Global Commodity Chain* (GCCCh). Por ello, apuntamos que la GCCCh aparece como un potente instrumento de análisis de las relaciones energéticas internacionales que ocurren en conglomerados empresariales transnacionales verticalmente integrados.

### **¿QUÉ ELEMENTOS DEBERÍA TENER EN CUENTA UNA POLÍTICA DE SEGURIDAD ENERGÉTICA?**

Siguiendo nuestra idea de que las políticas de seguridad energética deben fundarse en la forma en que se entienden las relaciones energéticas, los tres puntos esbozados en el apartado anterior invitan a definir una política basada en:

- a) el análisis de la interdependencia que generan las exportaciones entre el territorio exportador y la compañía demandante (IOCs o NOCs) del crudo o del gas natural. Ello permitirá conocer quiénes son y qué pesos relativos tienen los actores que operan en ese determinado territorio. En nuestro caso, ejemplificado por quiénes controlan y exportan el petróleo kazajo.
- b) un análisis de los intercambios energéticos que se dan en un espacio determinado, Ello permite definir el espacio y posibles alianzas de ese juego energético. En nuestro ejemplo, permitiría definir con mayor claridad el espacio geo-energético de Asia Central, así como permitiría aventurar si se van a producir alianzas entre los tres grandes grupos de actores: rusos, chinos y "occidentales".
- c) un análisis de las cadenas de producción en las que se integra el insumo de un determinado territorio. Ello permitiría establecer quién es el actor dominante –quién tiene más poder o capacidad de influencia– de la cadena. En nuestro ejemplo, si los hidrocarburos se integran en el sistema ruso, será un sistema "producer-driven", si se integran en el chino "buyer-driven" y el de las grandes IOC, el peso estará en los demandantes.

Estos tres puntos se resumen en que las políticas de seguridad energética deberían basarse en el análisis de la *governance structure* que generan. Adoptando como definición genérica de ésta que dice que *la gobernanza global de la energía es la arquitectura institucional y los procesos –formales e informales, públicos y privados– que contribuyen a establecer de las reglas « del juego » colectivas y estructuran las relaciones energéticas mundiales* (Kérébel, 2009: 33).

## EPÍLOGO

Dando una vuelta de tuerca más a la idea esbozada en el apartado anterior, se han quedado en el tintero aspectos del análisis que, con mayor información de la que disponemos ahora, deberían analizarse en el futuro. En este sentido, si se considera el papel que los recursos energéticos de Asia Central juegan en la nueva economía global, aparecen nuevos elementos que, explicativamente, parecen esenciales.

Una vez se llega a la conclusión de que las políticas de seguridad energética se han de basar en el análisis de la *governance structure* que generan, se ha de tener en cuenta cómo funciona el marco institucional de esta estructura. Ello viene motivado por la definición misma de *governance structure* energética<sup>34</sup>, puesto que ésta intrínsecamente incluye un marco en el que los distintos actores gestionarán sus relaciones de poder de forma cooperativa o conflictiva; como también viene motivado por la duda de qué es lo que puede hacer que un actor energético tenga más o menos poder a la hora de lograr sus objetivos en ese marco institucional.

Como el poder es un atributo relativo y no absoluto, en la línea que se deriva de la los análisis de Susan Strange y de Bernard Mommer, que resaltan el papel que las relaciones de poder tienen en la estructuración de las relaciones energéticas y cómo los regímenes internacionales que las gobiernan son el reflejo de la distribución de influencia en una situación determinada, pensamos que la capacidad de influencia de cada agente en la estructura institucional vendrá determinado por su contribución a la economía global. Así, si se realiza el análisis de la *governance structure* energética en términos de poder, el análisis de los hidrocarburos de Asia Central sugiere que el análisis de las relaciones energéticas debería también: a) incorporar a los actores energéticos financieros y alternativos en el análisis de la *governance structure* energética, b) tener en cuenta el territorio y las instituciones regionales que lo "gobiernan".

Sobre el primer aspecto, hoy no cabe ya ninguna duda de que los actores energéticos financieros se han de considerar también como sujetos de *governance structure* energética.

---

<sup>34</sup> Kérébel (2009) cita varios lugares que pueden ser de interés para este aspecto de la definición. Entre ellos, [www.Gppi.net/research/globalenergygovernance](http://www.Gppi.net/research/globalenergygovernance) y [www.psw.ugent.be/GlobalGovernance/](http://www.psw.ugent.be/GlobalGovernance/)

En concreto, en el caso de Asia Central, incorporar el Fondo Nacional de Kazajstán (FNK), fundado en 2000, y que en el 2009 era de 30 mil millones de dólares en el análisis no es descabellado, puesto que la hipótesis de que el FNK sea un actor con mayor capacidad de influencia, en la esfera internacional, que Kazmunaigaz es muy plausible. Aunque, claro es, la evolución de este FNK dependerá de cuál sea la relación de Kazmunigaz con sus socios internacionales.

Este es un tipo de enfoque que ya no hay ninguna excusa para no introducirlo en el análisis, puesto que:

- La importancia del lado financiero de los hidrocarburos<sup>35</sup> es un hecho innegable. Chévalier (2004:306) afirma que *los retos económicos y financieros del petróleo no tienen comparación con la economía política de otras fuentes de energía, puesto que el petróleo se caracteriza por tener un coste de extracción bajo y un precio de venta –incluidas todas las tasas e impuestos– que puede llegar a ser muy elevado por el hecho de su uso cautivo*. Lo que ha llevado a que *la financiarización del mercado del petróleo que se inició en los primeros años 1980 sea, hoy en día, completa* (Kérébel, 2009: 22) y que, por ello, en consecuencia, *los precios que sirven como referencia para la formación de precios de los crudos a escala internacional cuentan con un minúsculo respaldo de capacidades productivas y exportadoras* (Palazuelos, 2008: 456)
- Si se considera la cadena de producción energética una GCCh disponemos ya de un instrumento metodológico para analizar la influencia de la vertiente financiera de los hidrocarburos. El enfoque de la *commodity chain*, como explica Soldevila (2008: 25), permite observar el papel de la cadena dentro del proceso de acumulación y cómo se distribuye el excedente generado entre los distintos eslabones. Los mayores beneficios se desarrollan en el eslabón con mayor grado de monopolio, pero no se trata de una situación estática.
- El contexto económico internacional lo hace necesario. Los grandes desequilibrios económicos globales, indican que hemos entrado en una *economía de adquisición* en la que las economías ricas en hidrocarburos forman una parte esencial de equilibrio del sistema al ser una de las categorías de economías que proporcionan liquidez y financiación a las economías industriales con necesidades de financiación acuciantes. De ahí la importancia que en el último año cobraron los *fondos soberanos*, como culminación de la *Dinar diplomacy* que durante años han ejercido Kuwait<sup>36</sup> y Arabia Saudita.

Otra cuestión, analíticamente menos desarrollada, por la novedad de la situación, pero que la realidad también impone, es la necesidad de introducir en el análisis de la *governance structure* de la energía cuál podría ser el papel del poder de los actores

---

<sup>35</sup> Un posible indicador de ello es que según los datos que proporciona el Sovereign Wealth Fund Institute, del conjunto de fondos soberanos del mundo, el 60% tienen su origen en las divisas obtenidas por las exportaciones de petróleo o gas.

<sup>36</sup> Véase Panaspornprasit (2005)

energéticos cuya fuente de influencia es el petróleo. Se debería matizar la capacidad de influencia de determinados actores energéticos con la existencia de energías alternativas a las basadas en hidrocarburos y por el coste de oportunidad de determinados territorios, ricos en hidrocarburos, para otros usos. Una vez más, Asia Central por su riqueza en alternativas energéticas, ofrece un buen caso para avanzar en el estudio de ello. Esta creencia si se aventuran las consecuencias, por ejemplo, de que Kazajstán sea más rico en uranio<sup>37</sup> que en petróleo; de que en la región la riqueza en reservas hídricas<sup>38</sup> y en posibilidad de generación de energía hidráulica es inmensa; o de que la riqueza en suelo no habitado con usos energéticos o agro-alimentarios alternativos parece ser ya una realidad.

Aunque estas reflexiones entran ya en el ámbito especulativo, ninguno de ambos temas, la faceta financiera de los hidrocarburos y las complementariedad/sustitución de fuentes de energía, pueden ser ignorados.

Por último, en el análisis, parece importante referirse a la importancia del espacio por donde discurren las relaciones energéticas. Puede llamar la atención al lector que hasta este momento no se haya hecho referencia a los oleoductos y gaseoductos que pasan por Asia Central. Voluntariamente nos hemos alejado del debate<sup>39</sup> de si el transporte ha de pasar por el norte, el sur, el este o el oeste, puesto que en términos de oleoductos todos estos puntos cardinales se refieren a la misma región, Asia Central. El propósito de esta omisión es resaltar que, en este caso, lo importante es el territorio y no "los tubos". Se ha hecho ya mención a la condición *heartland* de Asia Central. Es más, recientemente este tema fue señalado en un sugerente, aunque pesimista, artículo titulado *La venganza de la historia*<sup>40</sup>.

La condición geográfica de Asia Central, en el "centro del mundo", lleva a que ésta sea un factor determinante de su capacidad de influencia, no sólo en el caso de las relaciones energéticas, pero también. A raíz de muchos de los conflictos que han ido surgiendo entre Rusia y, especialmente, Ucrania, y a raíz del reciente conflicto de Abjasia-Osetia de Sur-Georgia, se ha ido tomando conciencia del poder que puede llegar a tener los países de tránsito y de cómo configuran las relaciones –energéticas–internacionales. Así, es cierto, como se ha afirmado (Mañé, 2005c, Isbell, 2007b), para Asia Central ser un lugar de tránsito es un activo, en términos de capacidad de influencia. El "espacio *geo-energético* vacío" al que hemos hecho referencia, puede verse como un lugar que aúne actores –de cooperación– con intereses regionales, en vez de verse, como ocurre en Europa –por ejemplo en el caso de Rusia y Ucrania– como una barrera –lugar de conflicto.

De ahí se puede intuir que un elemento para resolver los conflictos energéticos sea a través de estructuras organizativas regionales, que incidan en ese espacio *geoenergético*, aunque no incluyan sólo a sus actores "nacionales". En nuestro

---

<sup>37</sup> Véase Serra i Castella (2009)

<sup>38</sup> Véase Campins Eritja (2009) y CIDOB-OAC (2009)

<sup>39</sup> Véase Fernández (2009) y Echeverría Jesús (2008)

<sup>40</sup> Véase Kaplan (2009)

ejemplo, existe ya un marco institucional en el que concurren actores de diversa índole, como es la Organización de Cooperación de Shangai (OCS). Tal vez un "subproducto" de la OCS sería constituirse en el foro adecuado para dirimir las reglas de un juego energético regional<sup>41</sup>, con influencia global.

## BIBLIOGRAFÍA CITADA

AEF, "Les fonds souverains", *Révue d'Économie Financière*, Hors série 2009

Akins, J.L. (1973), "The oil crisis: this time the wolf is here", *Foreign Affairs*, 51, 3, 462

Campins Eritja, M (2009); "La gestión de los cursos de agua internacionales en Asia Central: ¿amenaza u oportunidad?", *ARI 77/2009*, Real Instituto Elcano de Estudios Internacionales y Estratégicos

Carpintero, O. (2009); "El poder financiero de los grandes grupos empresariales. Los nuevos creadores de dinero", en Aguilera, F. y Naredo, J.M.; *Economía, Poder y Megaproyectos*, Economía&Naturaleza, Fundación Cesar Manrique, 79-124

Chévalier, J.M (2004) ; *Les grandes batailles de l'énergie*, Petit Gallimard, Gallimard, Paris

Chevalier, J.M. (1973), *Le nouvel enjeu pétrolier*, Calmann-Lévy, París

CIDOB-OAC (2009); "Informe final sobre la gestión de los recursos hídricos en Asia Central: Cuestiones regionales e internacionales en juego", Barcelona, 23 de enero de 2009, [http://www.asiacentral.es/docs/Water\\_CentralAsia\\_informe\\_cast.pdf](http://www.asiacentral.es/docs/Water_CentralAsia_informe_cast.pdf)

CIEP (2004); "Study on Energy Supply Security and Geopolitics". Final Report prepared for DGTREN. *TREN C1/06 2002*. ETAP Programme

de la Cámara, C. (2009) "Seguridad económica en el espacio post-soviético de Asia Central", *ARI N° 84/2009*, Real Instituto Elcano de Estudios Internacionales y Estratégicos

Echeverría Jesús, C (2008); "La importancia estratégica de Asia Central (II): el debate energético", *ARI N° 82/2008*, Real Instituto Elcano de Estudios Internacionales y Estratégicos

Erzan, R. (1999); "Regionalismo y globalización en el contexto de los acuerdos euromediterráneos", in: BACARIA, J. and TOVIAS, A. (Eds.); *Librecambio euromediterráneo*, Icaria Antrazyt.ICM, Barcelona

---

<sup>41</sup> Haciendo un paralelismo con el Mediterráneo, como he explicado (Mañé, 2008), el papel de foros como el OME o el Foro EuroMediterráneo de la energía, constituyen, más allá de las políticas energéticas nacionales un marco institucional de encuentro en el que se dirimen buena parte de los acuerdos energéticos entre los actores energéticos de la zona.

Escribano, G. (2006), "Seguridad energética: concepto, escenarios e implicaciones para España y la UE", *DT N° 33/2006*, Real Instituto Elcano de Estudios Internacionales y Estratégicos

Fernández, R. (2009); "La UE y el gas natural de Asia Central: ¿es Nabucco la mejor opción?", *ARI 102/2009*, Real Instituto Elcano de Estudios Internacionales y Estratégicos

Gieve, J. (2009); "Sovereign Wealth Funds and Global Imbalances, *Révue d'Économie Financière*", Hors série 2009, *Les fonds souverains*, 163-177

Hull, (2002), "A structure for supply-chain information flows and its application to the Alaskan crude oil supply-chain", *Logistics Information Management*, 15, 1, 8-23

Isbell, P. (2007); "El nuevo escenario energético y sus implicaciones geopolíticas" *DT N° 21/2007*, Real Instituto Elcano de Estudios Internacionales y Estratégicos

— (2007b); "Las rutas del petróleo en Asia Central", *Anuario Asia-Pacífico 2007*, 329-339, <http://www.anuarioasiapacifico.es/anuario2008/esp/index.html>

Kaplan, R. (2009); "La venganza de la geografía", *Foreign Policy española*, junio-julio 2009, <http://www.fp-es.org/la-venganza-de-la-geografia>

Kérébel, C. (2009), "Qu'est-ce que la gouvernance globale de l'énergie ? Les termes du débat" en, Keppler, J.H. et Kérébel, C. *La gouvernance mondiale de l'énergie*, Ifri, [http://www.ifri.org/files/Energie/Sommaire\\_Gouvernance\\_liens.pdf](http://www.ifri.org/files/Energie/Sommaire_Gouvernance_liens.pdf)

Klare, M. (2004); *Blood and Oil: The Dangers and Consequences of America's Growing Dependency on Imported Petroleum*, New York: Metropolitan Books

Mahmud El Gamal y Amy Myers Jaffe, (2009), "La 'economía basura' y la gasolina", *Foreign Policy española*, Octubre-Noviembre, <http://www.fp-es.org/la-economia-basura-y-la-gasolina>

Mañé, A. (2008) ; "Sécurité énergétique en Méditerranée occidentale : nouveaux facteurs, nouvelles politiques, un regard espagnol", *Note de l'Ifri*, , [http://www.ifri.org/frontDispatcher/ifri/publications/notes\\_de\\_l\\_ifri\\_1032185688636/publi\\_P\\_publi\\_energie\\_maneestrada\\_1223913086335](http://www.ifri.org/frontDispatcher/ifri/publications/notes_de_l_ifri_1032185688636/publi_P_publi_energie_maneestrada_1223913086335)

— (2005), "European Energy Security: towards the creation of the geo-energy space", *Energy Policy*, 34, 3773-3786

— (2005b); "European Energy Security: towards the creation of the geo-energy space", (2005 - WS 03), Sixth Mediterranean Social and Political Research Meeting, Mediterranean Programme of the Robert Schuman Centre for Advanced Studies at the European University Institute, Montecatini Terme, March

— (2005c); "Territorios ricos en hidrocarburos de Asia Central: ¿países productores, enclaves exportadores o países de tránsito?"; *Revista CIDOB d'afers internacionals*, 70-71

— (2003); "Transición en la escena energética", *Economía Exterior*, 26 167-175

— (2001) "La industria petrolera: transnacionalización y concentración", *Papeles. Cuestiones internacionales*, 73, 171-179

Mañé, A.; de la Cámara, C. (2005); "Is Russia Drifting Towards an Oil Rentier Economy?", *Eastern European Economics*, 43, 5, 49 - 76

Mommer, B. (2002); "The Governance of International Oil. The Changing Rules of the Game", *OIES WP26*, Oxford Institute for Energy Studies

Naredo, J.M. (2009); "Megaproyectos, recalificaciones y contratos", en Aguilera, F. y Naredo, J.M.; *Economía, Poder y Megaproyectos*, Economía&Naturaleza, Fundación Cesar Manrique, 19-52

Nitzan, J. y Bichler (2002); *The global political economy of Israel*, London and Sterling, Pluto Press, 396 pp.

Odell, P. R. (1974); *Oil and world power*, Penguin Books Ltd., Middlesex, England, 272 pp.

Palazuelos, E. (dir.) (2008); *El petróleo y el gas en la geoestrategia mundial*, Akal, Madrid, 555pp.

Panasporpraist, Ch. (2000) *US-Kuwait Relations 1961-1992*, Routledge

Perthes, V. (2004); "America's "Greater Middle East" and Europe: Key Issues for Dialogue", *Middle East Policy*, XI, 3, 85-97

Raikes, Jensen, & Ponte, (2000), "Global commodity chain analysis and the French filiere approach: comparison and critique", *Economy and Society*, 29, 3, 390

Serra i Castella, X. (2009); "Geología del uranio en Kazajistán: aspectos geopolíticos", *ARI 69/2009*, Real Instituto Elcano de Estudios Internacionales y Estratégicos

Soldevila, V. (2008); *El impacto de los costes mediambientales en la cadena de porcino. El caso de Catalunya*. Tesis Doctoral, Programa de doctorado Economía Internacional y Desarrollo Económico, Universidad de Barcelona

Strange, S. (1992); "States, Firms and Diplomacy", *International Affairs*, 68, 1, Royal Institute of International Affairs, London

Wade, R. (2009); "From global imbalances to global reorganisations", *Cambridge Journal of Economics*, 33, 539-562

# NOTAS SOBRE LA CRISIS

# DELITOS Y CRÍMENES ECONÓMICOS CONTRA LA HUMANIDAD<sup>1</sup>

Lourdes Benería<sup>2</sup>

Profesora Emérita  
Universidad de Cornell

Carmen Sarasúa<sup>3</sup>

Profesora de Historia Económica  
Universidad Autónoma de Barcelona

Desde la Segunda Guerra Mundial nos hemos familiarizado con el concepto de "crímenes contra la humanidad" cometidos por personas que sistemáticamente han abusado de otras, por ejemplo en relación a los derechos humanos. Según la Corte Penal Internacional, crimen contra la humanidad es "cualquier acto inhumano que cause graves sufrimientos o atente contra la salud mental o física de quien los sufre, cometido como parte de un ataque generalizado o sistemático contra una población civil". La segunda mitad del siglo XX fue propicia para desarrollar este concepto, con la idea de que, no importa cuál haya sido su magnitud, es posible y obligado investigar estos crímenes y hacer pagar a los culpables.

Situaciones como las que ha generado la crisis económica han hecho que se haya empezado a hablar de crímenes o delitos *económicos* contra la humanidad. El concepto no es nuevo. Desde el campo de la Economía, en los años 1950 el economista neoclásico y premio Nobel Gary Becker introdujo su "teoría del crimen" a nivel microeconómico. La probabilidad de que un individuo cometa un crimen depende, para Becker, del riesgo que asume, del posible botín y del posible castigo. Elaborada con un modelo muy beckeriano, en el sentido de matematizar la conducta humana, la teoría pretendía teorizar factores que afectan la conducta criminal desde una perspectiva económica individual. Como en el caso de la teoría general sobre criminología, se refería principalmente a crímenes como el robo y el asalto, tan comunes en la vida cotidiana, pero el concepto ha sido poco aplicado a la "humanidad". Sin embargo, puede utilizarse a nivel más amplio aunque la teoría económica no se haya ocupado de ello. A nivel macroeconómico ha habido debates sobre la culpabilidad de individuos e instituciones en torno a la política económica y sus consecuencias. Un ejemplo fueron los debates sobre las políticas de ajuste estructural promovidas por el Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial durante los 80 y 90, que acarrearón gravísimos

<sup>1</sup> Este artículo es una versión levemente ampliada del publicado en *El País* el 29/3/2011.

<sup>2</sup> lb21@cornell.edu

<sup>3</sup> carmen.sarasua@uab.es

costes sociales a la población de África, América Latina, Asia (durante la crisis asiática de 1997-98) y la Europa del Este. Muchos analistas señalaron a estos organismos, a las políticas que patrocinaron y a los economistas que las diseñaron como responsables de estos costes; las críticas apuntaron especialmente al FMI, que quedó muy desprestigiado tras la crisis asiática. También se llegó a culpar a individuos concretos, como el economista Jeffrey Sachs por el papel que jugó en las políticas de ajuste en Bolivia, Polonia y Rusia.

En la actualidad son los países occidentales más ricos quienes sufren los costes sociales de la crisis financiera y de empleo desde su estallido en 2008, así como de los planes de austeridad que se han diseñado para luchar contra los problemas de la deuda. La pérdida de derechos fundamentales como el trabajo y la vivienda y el sufrimiento de millones de familias que ven en peligro su supervivencia son ejemplos de los costes aterradores de esta crisis. Los hogares que viven en la pobreza han ido creciendo de forma imparable mientras que, tres años después del inicio de la crisis, el peligro de que se prolongue continúa amenazando el bienestar de muchos e intensificando la crisis del capitalismo. Pero ¿quiénes son los responsables? *Los mercados*, leemos y oímos cada día.

En un artículo publicado en *Businessweek* el 20 de marzo de 2009 con el título "Wall Street's Economic Crimes Against Humanity," Shoshana Zuboff, antigua profesora de la Harvard Business School, sostenía que el que los responsables de la crisis nieguen las consecuencias de sus acciones demuestra "la banalidad del mal" y el "narcisismo institucionalizado" en nuestras sociedades. Es una muestra de la falta de responsabilidad y de la "distancia emocional" con que han acumulado sumas millonarias quienes ahora niegan cualquier relación con el daño provocado. Culpar sólo al sistema no es aceptable, argumentaba Zuboff, como no lo habría sido culpar de los crímenes nazis sólo a las ideas, y no a quienes los cometieron.

Culpar a 'los mercados' es efectivamente quedarse en la superficie del problema. Se han identificado ya muchos responsables, personas e instituciones concretas: son quienes defendieron la liberalización sin control de los mercados financieros; los ejecutivos y empresas que se beneficiaron de los excesos del mercado durante el boom financiero; quienes han permitido sus prácticas y quienes les han permitido salir indemnes y robustecidos de la crisis, con más dinero público, a cambio de nada. Son empresas como Lehman Brothers o Goldman Sachs, son los bancos que permitieron la proliferación de créditos basura, las auditoras que supuestamente garantizan la fiabilidad de las cuentas de las empresas, gente como Alan Greenspan, jefe de la Reserva Federal norteamericana durante los gobiernos de Bush y Clinton, por su defensa acérrima de los mercados sin regulación financiera. En España se han identificado muchos casos de corrupción, por ejemplo relacionados con el boom inmobiliario, pero no se ha hecho un esfuerzo para investigar delitos financieros.<sup>4</sup>

---

<sup>4</sup> Una excepción reciente es el caso de la Caja del Mediterráneo.

La Comisión del Congreso norteamericano sobre los orígenes de la crisis ha sido esclarecedora en este sentido. Creada por el Presidente Obama en 2009 para investigar las acciones ilegales o criminales de la industria financiera, entrevistó a más de 700 testigos expertos. Su informe, hecho público el pasado enero, concluyó que la crisis se hubiera podido evitar. Señaló fallos concretos en los sistemas de regulación y supervisión financiera del gobierno y de las empresas, en las prácticas contables y auditoras y en la transparencia en los negocios. La Comisión investigó el papel directo de algunos gigantes de Wall Street en el desastre financiero, por ejemplo en el mercado de "subprimes", y el de las agencias encargadas del ranking de bonos. Naturalmente es importante entender los distintos grados de responsabilidad de cada actor de este drama pero no es admisible la sensación de impunidad sin "responsables".

En cuanto a las víctimas de los crímenes económicos, en España una tasa de desempleo por encima del 20% desde hace más de dos años significa un enorme coste económico y humano. Miles de familias sufren las consecuencias de haber creído que pagarían hipotecas con sueldos mileuristas: 90.000 ejecuciones hipotecarias en 2009 y 180.000 en 2010. En los EEUU, la tasa de paro actual (marzo 2011) es la mitad de la española pero supone unos 26 millones de parados, lo cual implica un tremendo aumento de la pobreza en uno de los países más ricos del mundo. Según la mencionada Comisión sobre la Crisis Financiera, más de cuatro millones de familias han perdido sus casas, y cuatro millones y medio están en procesos de desahucio. Once billones de dólares de "riqueza familiar" han "desaparecido" al desvalorizarse sus patrimonios, incluyendo casas, pensiones y ahorros. Otra consecuencia de la crisis es su efecto sobre los precios de alimentos y otras materias primas básicas, sectores hacia los que los especuladores están desviando sus capitales. El resultado es la inflación de sus precios y el aumento de la pobreza. Se hace cada vez más urgente regular la especulación financiera –tanto si la clasificamos o no de delito o crimen económico–, y más cuando provocan efectos tan nocivos sobre las necesidades básicas de la población mundial.

Todo ello significa que hay mucho trabajo por hacer en cuanto a la definición, identificación y castigo de estos delitos. En algunos casos notorios de fraude, como el de Madoff, su autor está en la cárcel y el proceso judicial contra él continúa porque sus víctimas tienen poder económico. Pero en general, quienes han provocado la crisis no solo han recogido unas ganancias fabulosas sino que no temen castigo alguno. No se investigan sus responsabilidades ni sus decisiones. Los gobiernos los protegen y el aparato judicial no los persigue.

Si tuviéramos nociones más claras y precisas sobre la definición e identificación de los delitos y crímenes económicos, y si existieran mecanismos propicios para investigarlos y perseguirlos, se hubieran podido evitar muchos de los actuales problemas. No es una utopía. Islandia ofrece un ejemplo muy interesante. En vez de rescatar a los banqueros que arruinaron al país en 2008, la Fiscalía abrió una investigación penal contra los responsables. En 2009 el gobierno entero tuvo que dimitir y el pago de la deuda de la banca quedó bloqueado. Islandia no ha socializado las pérdidas como están haciendo muchos países, incluida España, sino que ha

aceptado que los responsables fueran castigados y que sus bancos se hundieran. Incluso el ex-Primer Ministro Geir Haarde está siendo juzgado por "no haber hecho nada para evitar la crisis." Pero ¿cómo evaluar el "no haber hecho nada"? Naturalmente este caso suscita una serie de preguntas básicas, no sobre si es necesario juzgarlo, sino sobre cómo definir e identificar los cargos. En este sentido, en la mayoría de países la criminología y el derecho penal proporcionan una base importante para definir y refinar las fronteras de la criminalidad económica. El objetivo es acabar con la impunidad de la que gozan muchos de los delitos y crímenes de cuello blanco a fin de aumentar el riesgo y la posibilidad de castigo para los que los cometen.

Igual que se han creado instituciones y procedimientos para perseguir los crímenes políticos contra la humanidad es hora de hacer lo mismo con los económicos. Este es un buen momento, dada su existencia difícil de refutar. Es urgente que la noción de "crimen" o "delito económico" se incorpore al discurso ciudadano y se entienda su importancia para construir la democracia económica y política que tiene que sustituir al modelo de sociedad vigente. Como mínimo nos hará ver la necesidad de regular los mercados para que, como dice Polanyi, estén al servicio de la sociedad, y no viceversa. En el mundo del post 15-M que vivimos, también nos puede ayudar a definir los cambios y las políticas necesarias para la construcción de una democracia real.

# UNA REFORMA CONSTITUCIONAL PARA LA PERIFERIA EUROPEA

Gerardo Pissarello<sup>1</sup>

Profesor Titular de Derecho Constitucional  
Universidad de Barcelona

## EXTRACTO

La intempestiva reforma del artículo 135 de la Constitución española puede leerse como una expresión más de la erosión en Europa de los elementos garantistas del constitucionalismo de posguerra. Tanto por su contenido como por el procedimiento empleado para acometerla, su aprobación aparece reñida con principios constitucionales básicos, como el democrático, el del Estado social o el de la autonomía territorial. Asimismo, supone un golpe a la legitimidad global de la Constitución cuya reversibilidad no será sencilla.

## INTRODUCCIÓN

En agosto de 2011, el PSOE y el Partido Popular alcanzaron un acuerdo para una reforma constitucional-legal en materia económica. Su propósito declarado era enviar una señal a los "mercados" que redujera la vulnerabilidad de la deuda española. Para alcanzarlo, se anunciaban dos medidas. La primera, el endurecimiento de los límites al déficit y al endeudamiento públicos fijados en el Pacto de Estabilidad y Crecimiento (PEC) y en el Tratado sobre el Funcionamiento de la Unión Europea (TFUE). La segunda, el otorgamiento de garantías reforzadas de pago a los acreedores de deuda pública española y al Banco Central Europeo. La concreción de estas medidas se llevaría a cabo a través de una reforma en dos tiempos: una de la Constitución, que sólo afectaría al artículo 135, y otra, prevista en la anterior, que se realizaría a través de una ley orgánica. La iniciativa de reforma constitucional fue presentada por los Grupos parlamentarios socialista y popular en el Congreso el día 26 de agosto. En un mes fue aprobada, sin modificaciones, y entró en vigor el día 27 de septiembre. La ley orgánica que complementa la reforma constitucional debería aprobarse, según lo pactado, antes de junio de 2012.

Estas notas procuran ofrecer algunas reflexiones sobre el contenido y la oportunidad de la reforma, sobre el procedimiento empleado para llevarla adelante y

<sup>1</sup> àgerardopissarello@ub.edu

sobre su eventual eficacia. La relevancia del tema es indiscutible. Ante todo, por su impacto sobre aspectos esenciales de la forma de Estado, desde el principio democrático o el del Estado social a la autonomía política y financiera de comunidades autónomas y municipios. Igualmente, por su incidencia en la propia legitimidad de la Constitución. De la Constitución entendida como marco jurídico-político capaz de propiciar mayores grados de democratización y de asegurar los derechos básicos de todas las personas.

## **EL CONTENIDO: LIMITACIÓN DEL DÉFICIT Y DE LA DEUDA PÚBLICA Y PRIORIDAD DE PAGO A LOS ACREEDORES**

La operación de reforma constitucional-legal pactada por los dos grandes partidos estatales incluía, como se ha dicho ya, dos cuestiones relevantes. La primera es la prohibición de déficits estructurales y de un volumen excesivo en materia de deuda pública. A diferencia de otros países que reformaron su constitución con un objetivo similar, como Alemania, el acuerdo alcanzado por los grandes partidos españoles no incluye la fijación de una cifra concreta de prohibición de déficit en la Constitución. El nuevo artículo 135 se limita a proscribir los déficits estructurales, es decir, aquellos que superen el límite del 3% del PIB previsto por el PEC de la Unión Europea. Su determinación específica, así como las eventuales sanciones por incumplimiento, se remiten a la ley orgánica que deberá aprobarse antes de junio de 2010. Básicamente, el acuerdo alcanzado por el PSOE y el PP estipula que dicha ley orgánica fijará en un 0,4% el déficit estructural global máximo del conjunto de las administraciones. De modo más específico, el del Estado no deberá superar el 0,26 % del PIB, y el de las CCAA, el 0,14%. Las entidades locales, por su parte, deberán presentar equilibrio presupuestario. Este techo constitucional-legal cercano a cero regiría a partir de 2020, pero las administraciones públicas deberían comenzar a aproximarse a él desde la entrada misma en vigor de la reforma.

En materia de deuda pública, el nuevo artículo 135 estipula que su volumen no podrá superar el 60% del PIB estipulado por el PEC e invocado en el Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea (TFUE). Los criterios específicos para la reducción progresiva del endeudamiento y el establecimiento de responsabilidades por incumplimiento también se reenvían a la ley orgánica. Estas previsiones no comportan, como puede advertirse, una innovación sustancial respecto a los límites ya previstos en el PEC de 1997. Más bien, imponen un reforzamiento de los citados criterios, a partir sobre todo de la idea del "déficit cero". La constitucionalización de esta opción de política económica puede objetarse desde diferentes perspectivas. En términos materiales, la obsesión anti-déficit ya era, como se puede observar, un objetivo europeo. Un objetivo que, lejos de pecar por defecto, resultaba bastante exigente. Tanto, que fue incumplido de manera reiterada, como se insistirá luego, por todos los países miembros de la zona euro. Nada indicaba, desde esta perspectiva, que una regulación más severa, y menos en un contexto recesivo, pudiera mejorar su eficacia.

Por otra parte, incluso en caso de considerarla conveniente, tampoco resultaba necesario acometerla a través de una reforma constitucional exprés, puesto que los mismos objetivos podrían haberse perseguido a través de una norma de rango legal. De hecho, ya en 2001 el Partido Popular impulsó una la Ley de estabilidad presupuestaria que pretendía imponer a todas las administraciones (central, comunidades y ayuntamientos) el déficit cero, sin relacionarlo con la marcha de la economía<sup>2</sup>.

Contemplada desde esta óptica, es evidente que lo que ha pesado en la reciente reforma constitucional ha sido la intención de adecuarse a un mandato externo, de exhibir un compromiso reforzado con los inversores y con los acreedores de deuda. De ahí la decisión de constitucionalizar, con toda la carga simbólica y de rigidez normativa que ello entraña, lo que podría haberse realizado por vía legal. Y de ahí la decisión de fijar en otra norma de singular rigidez como es la ley orgánica, tanto el techo concreto al déficit como los mecanismos de sanción o de responsabilidad en caso de incumplimiento.

Esta voluntad de enviar una señal externa a los grandes inversores y a las instituciones que mejor expresan sus intereses a escala europea, queda confirmada con el segundo elemento de la reforma, que a pesar de haber merecido menos atención pública, es el que expresa mejor su carácter innovador. Se trata de la constitucionalización de la prioridad "absoluta" de pago de los créditos otorgados para la satisfacción de los intereses y del capital de la deuda pública de las administraciones. Esta previsión carece de parangón en el derecho constitucional comparado. Su precedente más relevante es una previsión sobre pago de deudas incorporada a la Enmienda XIV de la Constitución de los Estados Unidos tras la guerra de secesión de 1861-65. El objetivo de dicha reforma era asegurarse de que los estados sureños derrotados en la contienda honrarían sus obligaciones. Se trataba, pues, de una norma impuesta por los vencedores a los vencidos. La reciente reforma española no es del todo ajena a dicho espíritu. Con ella, se consagra una concesión inédita a los los tenedores de deuda pública. Y se instala una auténtica bomba de relojería en el edificio constitucional, ya que se pone en serio entredicho la realización de otros fines previstos en el texto de 1978. Desde la autonomía política y financiera de las diferentes administraciones públicas hasta la obligación de remover los obstáculos que impidan que la igualdad y la libertad sean "reales y efectivas", prevista en el art. 9.2.

La priorización en términos "absolutos" –ni siquiera "relativos"– del pago de los créditos contraídos para el pago de la deuda pública ignora la posibilidad de que estos puedan ser usurarios, ilegítimos, o simplemente de que puedan renegociarse. En rigor, se trata de una previsión que prima la satisfacción de ciertas deudas externas sobre otras internas. Que otorga una preeminencia injustificada a un tipo de acreedores –los

---

<sup>2</sup> Esta ley fue impugnada ante el Tribunal Constitucional, que una década más tarde, se pronunció a favor de su constitucionalidad (en la STC 134/2011, de 20 de julio de 2011).

tenedores de deuda— en detrimento de otros: desde los funcionarios públicos y los proveedores de las administraciones hasta el conjunto de la población, acreedora de los poderes del Estado en tanto titular de derechos básicos constitucional y legalmente reconocidos.

Los defensores de la enmienda han intentado presentarla, no como un ataque al principio del Estado democrático y social, sino como una condición para su viabilidad futura. En su relato, la introducción de un límite drástico al déficit y a la capacidad de endeudamiento público sería un antídoto eficaz contra un legislador irresponsable y despilfarrador. Ofrecería, además, un instrumento imprescindible de saneamiento de las cuentas públicas, liberaría de cargas a las generaciones futuras y permitiría, de este modo, la ampliación del ámbito de lo políticamente decidible.

Estos argumentos no resisten la crítica. De entrada, resulta cuestionable intentar concebir la limitación del endeudamiento y del déficit como fines en sí mismos. Son, por el contrario, instrumentos de la política económica que pueden servir a objetivos diversos. No es ilógico, por ejemplo, financiar con deuda inversiones que tienen efectos a largo plazo, como las infraestructuras sanitarias o educativas. Igualmente, la generación de déficit puede ser un instrumento valioso necesario para la creación de ocupación y la recuperación económica en tiempos recesivos. El constitucionalismo social de posguerra aceptaba sin problemas estas premisas. Apostaba por un modelo constitucional abierto, que concebía a la generación de deuda pública o la fiscalidad como instrumentos posibles, e incluso necesarios, para la garantía de derechos sociales y servicios públicos razonables. Solo con el auge del neoliberalismo y de teorías como las del llamado constitucionalismo fiscal, cercanas a autores como Friedrich Hayek o James Buchanan, se impuso el cierre del marco constitucional económico. Un cierre que, en la práctica, ha acabado por expulsar cualquier opción proto-keynesiana del ámbito de lo constitucionalmente posible.

Por otro lado, aunque un déficit y un endeudamiento público excesivos puedan resultar indeseables en ciertos contextos, no parece que este sea el principal problema de la economía española. Sin perjuicio de algunas actuaciones irracionales acometidas en algunas administraciones, la deuda pública bruta no es especialmente alta. Se sitúa en un 65% del PIB, un porcentaje inferior al de otros países como Italia (120%), Grecia (150%), Estados Unidos (100%) o Alemania (80%). El problema, más bien, se sitúa en el sobreendeudamiento privado. Y dentro de este, en las deudas contraídas ante todo por entidades financieras, promotores inmobiliarios y constructores con el objetivo de sostener la burbuja especulativa de la última década y su expansión internacional.

A pesar de esta realidad, fácilmente constatable, la preocupación de los reformistas no ha sido bloquear constitucionalmente el endeudamiento especulativo privado. La reforma sólo apunta al endeudamiento público, cuyo crecimiento está ligado a la estatización de la deuda privada, origen real de los problemas actuales.

Los partidarios de la reforma admiten que la contención del déficit y de la deuda comportaría una limitación de la autonomía de ingreso. Pero niegan que esto suponga una afectación negativa del principio democrático o de la autonomía financiera de

comunidades autónomas y municipios. Para ello insisten en que limitar el endeudamiento no impediría que los ingresos pudieran obtenerse por otras vías, como la fiscal. Este argumento encierra parte de verdad, ya que la introducción de políticas fiscales progresivas podría, en efecto, reducir la dependencia del crédito externo. Es más, sería una exigencia también ella constitucional, como indica el artículo 31 del texto de 1978. No obstante, la evidencia empírica indica que la fiscalidad española lleva años siendo una de las más regresivas dentro de la UE-15. El déficit, de hecho, que la reforma pretende combatir, es ante todo el producto del hundimiento los ingresos públicos provenientes de impuestos, tasas y cotizaciones sociales, así como de la paralización de ciertas actividades económicas.

En realidad, el problema va más allá. Y es que incluso si la limitación de la autonomía de ingreso fuera compensada con una política fiscal progresiva como la que exige la Constitución, quedaría en pie la cuestión del pago prioritario a los acreedores de deuda pública. Esta cláusula agrega a la limitación a la autonomía de ingreso una restricción de peso en la autonomía de gasto. Y obliga a las administraciones a destinar sus ingresos a fines que podrían afectar de manera sensible el alcance de principios como el del Estado social o la autonomía de comunidades y entidades locales. Es la combinación, en suma, de estos dos elementos –la drástica limitación del déficit y del endeudamiento públicos y la prioridad absoluta de pago a los acreedores– la que permite colegir el sentido anti-democrático y anti-social de la reforma impulsada.

Sus valedores también han intentado matizar el alcance de estas previsiones, alegando en su defensa la introducción en la Constitución de cláusulas de flexibilización. Por ejemplo la que, en el propio art. 135, permite superar los límites al déficit y a la deuda pública en caso de “catástrofes naturales, recesión o situaciones de emergencia” que “perjudiquen considerablemente la situación financiera o la sostenibilidad económica o social del Estado”. Lo que ocurre es que esta cláusula presenta varios problemas. De entrada, opera en situaciones excesivamente indeterminadas. Solo puede activarse, de hecho, cuando las situaciones de excepción escapen “al control del Estado” y causen un perjuicio “considerable” a su “sostenibilidad”. Lo que estos conceptos supongan se hace depender en la práctica de lo que disponga una mayoría absoluta de miembros del Congreso de los Diputados. En cualquier caso, si por “insostenibilidad social” se entiende la financiación insuficiente de derechos sociales y servicios públicos constitucionalmente previstos, parece evidente que este escenario no es una simple hipótesis de futuro. Ya existe, y de manera preocupante, en ámbitos que afectan derechos como la vivienda, la sanidad, la educación, el empleo o el medio ambiente. Y lo que se ha pactado, en este concreto contexto recesivo, y no para un eventual escenario de futuro, no es flexibilizar el déficit para evitar la catástrofe. Es endurecer sus límites, una medida que, anclada a la prioridad de pago a los acreedores, contribuirá a profundizar la fragmentación social en el conjunto del territorio.

## ¿UNA REFORMA EUROPEA O PARA LA PERIFERIA EUROPEA?

Algunos comentaristas de la reforma han intentado presentarla, no como una especificidad española, ni como una simple imposición externa, sino como una exigencia europea. Se trataría, por tanto, de una regla de austeridad y de sentido común económico destinada a enriquecer el acervo materialmente constitucional europeo y a extenderse al conjunto de sus miembros, o al menos, a los países de la eurozona. Quienes defienden este tipo de lectura invocan, de un lado, el caso de Alemania, que modificó la Ley Fundamental de Bonn e introdujo un techo de déficit del 0,35% del PIB para 2016. Y de otro, los diferentes proyectos de reforma que, en un sentido similar a la reforma española, se encuentran en discusión en países como Francia, Italia o Portugal.

Naturalmente, que una regla de este tipo se esté discutiendo en el conjunto de la UE no la convierte a de forma automática en una propuesta razonable ni en una expresión de buen sentido económico. En Alemania, el cambio constitucional fue criticado por el ala izquierda de la socialdemocracia, los verdes se mostraron escépticos y fuerzas políticas como *Die Linke* llegaron a hablar de una auténtica "catástrofe" y de una "eutanasia" para los Länder con mayores dificultades económicas. En Francia, donde la crítica a la deriva anti-social del proceso de integración europeo es vigorosa, tampoco se ha abierto paso de manera sencilla. Es más, incluso entre los partidarios de limitar el déficit o el endeudamiento públicos, costaría reclutar valedores de la constitucionalización de la prioridad de pago a los acreedores. Y es que la reforma española, en realidad, no expresa una tendencia simplemente europea. Refleja una realidad más específica: la de la periferia europea, sometida a la presión de ciertas instituciones comunitarias (fundamentalmente, la Comisión y el Banco Central) y de los tenedores de deuda pública vinculados a los países con mayor peso político-económico de la UE (Alemania, Francia y Reino Unido).

Cuando se piensa, en efecto, en el poder de reforma que ha impulsado la última modificación constitucional, es difícil limitarse al papel formal desempeñado por las Cortes Generales. El propio acuerdo alcanzado por los partidos mayoritarios de ámbito estatal apelaba a la necesidad de lanzar una señal a los "mercados", a los "inversores" y al "Banco Central Europeo". Estos actores han aparecido revestidos, así, de un poder de reforma tácito, con una capacidad normativa superior, incluso, a la del poder de reforma explícito, formal<sup>3</sup>.

Esta situación no es del todo nueva. En general, la deriva monetarista experimentada por el proceso de integración a partir de la década de los 90 ha tenido un impacto especialmente regresivo en la periferia de la UE. Después de todo, los criterios de convergencia y la política monetaria trazados en el Tratado de Maastricht

---

<sup>3</sup> No es una simple anécdota que buena parte de la discusión sobre la reforma haya girado en torno a la existencia, en el caso español, de una carta similar a la que el Banco Central Europeo dirigió al gobierno italiano instándolo a modificar su Carta Magna.

fueron concebidos en función de las necesidades del modelo capitalista alemán y del Bundesbank. La imposición de esta vía de integración a los países de Europa del Este, fijada en los criterios de Copenhague de 1993, se saldó en un deterioro considerable de los estándares de protección social y ambiental en dichos países. Y dentro de la zona euro, afectó de manera específica a las economías periféricas. Para intentar adaptarse a ese marco, y atraer inversiones, Grecia impuso una política fiscal abiertamente regresiva, pero aun así tuvo que falsear sus cuentas públicas (con la ayuda técnica de entidades financieras como Goldman Sachs). Portugal se vio forzado a aplicar políticas de austeridad y tuvo que reformar varias veces la avanzada Constitución de 1976 para acomodarla a los nuevos vientos europeos. En el caso español, la desconvergencia social inducida por el corsé monetarista europeo fue asumida internamente sin reforma alguna de la Constitución de 1978. Pero muchos de los derechos y principios sociales reconocidos en ella quedaron atenazados en medio de una irresponsable política de sobreendeudamiento privado y de un modelo de crecimiento irracional, que la actual reforma no pretende mitigar ni mucho menos erradicar.

El endurecimiento de los criterios establecidos en el PEC y la constitucionalización de la obsesión anti-déficit y anti-deuda no harán sino profundizar este escenario. En Alemania, la limitación constitucional del déficit ha dado cobertura a numerosas medidas de reducción del gasto social. Pero se trata del segundo exportador del mundo, con un PIB que es casi la suma del de España e Italia y un aparato productivo que facilita la obtención de superávit en la balanza comercial. Y se trata, además, de un Estado federal con un sistema de financiación y de reequilibrio territorial interno mucho más avanzado que el de los países de la periferia<sup>4</sup>.

La situación en estos últimos estados es mucho más endeble. En casos como el español, con un elevadísimo endeudamiento privado, una estructura productiva demasiado ligada a la construcción, el turismo o la agricultura intensiva, una fuerte dependencia energética, un sistema de financiación autonómica y local injusto y opaco, y una estructura fiscal claramente regresiva, un déficit del 0,4% es un objetivo inalcanzable cuando no suicida. Para constatarlo, basta pensar en un país como Estado Unidos, que desde el estallido de la crisis ha aumentado su déficit en un 5%, una cifra que le ha permitido sortear un escenario como el de 1929, pero no reactivar y reorientar su sistema productivo o crear empleo significativo. Pretender que unas administraciones autonómicas o municipales infra-financiadas se aproximen en menos de diez años a un déficit cercano a cero resulta un despropósito. A menos, claro, que para hacerlo se recurra al vaciamiento de derechos y servicios ya menoscabados o a una nueva oleada de privatización de suelo público con fines especulativos.

En realidad, hay buenas razones para sostener que la reforma no solo propiciará una desnaturalización del principio del Estado social y de su sostenibilidad en términos

---

<sup>4</sup> Al tiempo que son forzados a contener el déficit, los Länder en mayor situación de vulnerabilidad perciben 800 millones de euros anuales que, aunque insuficientes, les ayudan a consolidar sus cuentas.

ecológicos. También afectará sensiblemente la autonomía constitucionalmente prevista. De ese modo, los postulados reformistas comportarán, lo que no deja de ser una ironía, un golpe a la cohesión territorial y a la "unidad de España" mucho más efectivo que las demandas federalistas o independentistas tan a menudo estigmatizadas por las tesis más cerrilmente centralistas.

## **EL PROCEDIMIENTO: LA URGENCIA Y EL ESCAMOTEO DEL DEBATE PÚBLICO**

A la luz de los argumentos expuestos hasta aquí, parece difícil separar el contenido de la reforma del procedimiento empleado para llevarla adelante. Este, en efecto, se ha caracterizado por una celeridad parlamentaria inusitada, así como por la voluntad de evitar a toda costa un referéndum popular con información y debate previos. Este recurso a la urgencia y el escamoteo de la deliberación pública no es privativo, ciertamente, de esta reforma. Ha estado presente en otras medidas restrictivas de derechos sociales aprobadas al calor de la crisis. El aumento notable en los últimos años de los Decretos-Ley, de hecho, fue un indicio de la consolidación de una suerte de Derecho de emergencia económica, a menudo reñido con muchas previsiones constitucionales e infra-constitucionales, e incluso con la propia jurisprudencia del Tribunal Constitucional.

La reforma constitucional no escapa a esta lógica. Como es sabido, la Constitución española prevé dos mecanismos para su modificación. Uno, el del art. 167, condiciona la aprobación de la reforma a la obtención de una mayoría de tres quintos de cada una de las Cámaras y prevé la celebración de un referéndum solo si lo solicitan una décima parte de los miembros del Congreso o del Senado. Otro, el del artículo 168, exige en cambio mayorías de dos tercios en cada Cámara, así como la celebración obligatoria de un referéndum. Los grupos parlamentarios que en agosto impulsaron la modificación del art. 135 invocaron de entrada, como vía de tramitación, la del artículo 167 del texto constitucional. Si se atiende al tenor literal del objeto de la reforma –el art. 135– es posible defender la corrección de la vía escogida. El precepto en juego, después de todo, se encuentra en el Título VII del texto constitucional y, en consecuencia, fuera de los ámbitos reservados al procedimiento del artículo 168 (la forma de Estado y los principios estructurales del sistema constitucional, los derechos fundamentales, la Corona). Con todo, esta percepción no ha sido unánime. Alguna voz, como la de Izquierda Unida, planteó que la reforma debía haberse tramitado por la vía del artículo 168. Con cierta lógica, argüía que la prioridad absoluta otorgada al pago de los créditos de la deuda por parte de las Administraciones Públicas podía desvirtuar la consagración de España como Estado social y democrático hecha en el art. 1.1.

Más allá de la legalidad de la vía escogida, lo cierto es que el acuerdo no se caracterizó por su apertura deliberativa, a pesar de su clara incidencia sobre el interés general y sobre principios y derechos constitucionales elementales. Fue, desde su concepción, una propuesta furtiva, impulsada en período estival, por el procedimiento de urgencia y en lectura única. En menos de un mes, las Cortes Generales lograron

que una iniciativa de reforma constitucional fuera aprobada y entrara en vigor. De hecho, si se atiende de forma estricta al tiempo empleado para su debate y aprobación parlamentarios, este fue de 12 días, que es el lapso transcurrido entre la fecha de presentación de la propuesta y su aprobación definitiva por el Senado el 7 de septiembre de 2011.

Jueces para la Democracia y otras asociaciones no tardaron en denunciar este intento de evitar todo debate ciudadano sobre los motivos de la reforma y de reducir al Parlamento a una simple caja de resonancia de decisiones previamente adoptadas fuera de él. Los argumentos con frecuencia contradictorios con los que se pretendió justificar esta decisión no parecen de recibo. Que se trataba de una medida simplemente técnica, que no merecía una discusión amplia; que se trataba de una medida demasiado compleja, que levantaría pasiones populistas. Todas razones frágiles, que inducen a ver en lo aprobado poco más que la verificación de un acuerdo previo adoptado, no sólo con la oposición, sino por imposición de otros agentes externos, comenzando por el Banco Central Europeo y la canciller Angela Merkel, calificados portavoces de los tenedores de deuda española<sup>5</sup>.

Nada de esto puede considerarse una prueba de salud democrática. En realidad, en la tradición del constitucionalismo democrático hijo de la revolución francesa, una constitución que se considera a sí misma como fruto del poder constituyente popular sólo debería ser reformada en aspectos relevantes con el acuerdo de ese mismo poder constituyente. Que esto no haya ocurrido en un caso como el que nos ocupa expresa una anomalía democrática que el régimen político y económico español arrastra desde la transición y que la crisis actual no ha hecho sino agravar.

En todo caso, habría que evitar ver en este escamoteo del debate ciudadano un fenómeno exclusivamente hispano. Tras el "no" francés y holandés al tratado constitucional europeo, tras el "no" islandés al pago de la deuda contraída por los grandes bancos o tras el "no" italiano a la privatización del agua, a la energía nuclear o la impunidad de los representantes políticos, el referéndum se ha convertido en la bestia negra de unas clases dirigentes que no están dispuestas a arriesgar públicamente sus medidas más claramente anti-sociales o anti-democráticas<sup>6</sup>.

## **LA EFICACIA: ENTRE EL IMPACTO INMEDIATO Y EL CUMPLIMIENTO IMPOSIBLE**

No es sencillo aventurar cuál pueda ser la eficacia de la reforma. Por lo pronto, no parece haber servido para conseguir uno de sus objetivos principales: calmar a los

---

<sup>5</sup> No parece un dato menor que el nuevo presidente del Banco Central Europeo, Mario Draghi, se haya desempeñado, entre 2002 y 2005, como alto ejecutivo del Banco Goldman Sachs.

<sup>6</sup> El propio anuncio del primer ministro griego, Yorgos Papandreu, de convocar un referéndum sobre el plan de rescate de la Eurozona recientemente aprobado, fue recibido con un estrepitoso desplome de las bolsas y con feroces críticas internas y externas, comenzando por la del Gobierno español.

mercados de deuda, a los grandes inversores y a las agencias de rating. A poco de aprobada la reforma, de hecho, el diferencial de deuda española se disparó y algunas agencias como Moody's no tardaron en anunciar que hubieran preferido que el límite del 0,4% y los mecanismos concretos de sanción en caso de incumplimiento se recogieran en la Constitución y no en una ley orgánica.

En otro plano, sin embargo, debe decirse que la reforma ha tenido efectos casi inmediatos, aun en ausencia de la ley orgánica de concreción de la misma. Numerosas administraciones, de hecho, han anunciado o han comenzado a adoptar medidas de austeridad con el argumento de que es necesario adecuarse a estos criterios de rigor presupuestario<sup>7</sup>. La gran paradoja es que estas medidas tenderán a agudizar el escenario recesivo. Lo cual alentará, a su vez, el endeudamiento externo que supuestamente se procura evitar.

Por otra parte, la aprobación de la reforma ha colocado en la agenda el debate sobre los mecanismos de sanción y de responsabilidad en caso de incumplimiento. Esta discusión ha sido abordada ya por diferentes instituciones europeas. La Comisión y los gobiernos de Francia y Alemania han sugerido que los incumplidores de este tipo de normas podían ser privados de ayudas y fondos europeos y, llegado el caso, del derecho de voto en el Consejo. En el ámbito estatal tampoco han faltado propuestas de recentralización de competencias en materias como sanidad, educación y vivienda y de retención de fondos a las administraciones autonómicas y locales incumplidoras.

En términos absolutos, en todo caso, los objetivos de la reforma siguen pareciendo, sobre todo en las economías periféricas, de imposible consecución, si no es a través de una liquidación en toda regla de los ya menguados derechos y servicios sociales existentes. Tampoco aquí se está ante una hipótesis caprichosa. No es ocioso recordar que desde 1980, ni Francia ni Italia, dos países cuyos gobiernos han anunciado reformas constitucionales similares a la española, lograron cerrar un ejercicio con superávit. La propia Alemania, desde la reunificación, en 1990, solo lo logró en 2007 y 2008, ya con Angela Merkel como canciller, lo que facilitó la reforma de la Ley Fundamental de Bonn. Todos estos países, en otras palabras, fueron incumplidores sistemáticos del PEC, que establecía un marco ligeramente menos severo que el consagrado por la reforma española. Solo gracias a su peso político y económico lograron superar los mecanismos de sanción previstos en el Protocolo sobre déficits excesivos y pudieron forzar la flexibilización del PEC en 2005.

Desde estas premisas, no cabe duda de que el Estado español ha sido uno de los más fieles cumplidores de los criterios estipulados en el PEC. Sin embargo, esta adecuación no puede desligarse, como se ha apuntado ya, de la generación de un irracional sobreendeudamiento privado y de una burbuja especulativa que difícilmente podrán reeditarse *ad eternum*. En este contexto, bien se podría sostener que la

---

<sup>7</sup> Puede verse un ejemplo de esta tendencia en el Proyecto de Ley de Estabilidad Presupuestaria de Cataluña, impulsado a comienzos de octubre por el *Govern de la Generalitat* y tramitado en el parlamento autonómico por el procedimiento de urgencia.

reforma, aunque irrealizable en términos absolutos, repercutirá de manera inmediata en el alcance del principio democrático, del Estado social y de la propia autonomía territorial. Nada de esto dejará indemne lo que Loewenstein llamaba el "sentimiento constitucional", es decir, la aceptación de la Constitución como pacto de convivencia. La obcecación, en efecto, en llevar adelante una reforma constitucional-legal de dudosa eficacia, y la negativa a discutirla, al menos, en referéndum, agudizará la impugnación que desde diferentes espacios sociales, políticos y sindicales se han lanzado al actual régimen institucional y económico. Y aumentará la desafección constitucional de unas generaciones precarizadas que, además de no votar el texto de 1978, están siendo víctimas privilegiadas de sus límites e incumplimientos. Esta desafección podrá traducirse, en el corto plazo, en la exigencia de reformas o de interpretaciones que eliminen o atenúen los efectos regresivos de las nuevas modificaciones. Pero a la larga, cargará de razones a quienes, tanto en el ámbito interno como en el europeo, comienzan a exigir la construcción desde abajo de nuevos procesos constituyentes. A diferencia de las reformas ahora impulsadas, estas voces no plantean una salida a la crisis dirigida a calmar a los mercados. Postulan, por el contrario, la necesidad de someterlos, junto al poder político, a lógicas realmente democráticas y garantistas, capaces de asegurar, en diferentes escalas, los derechos de todas las personas por encima de los beneficios y las rentas de unos pocos.

# IDEAS PARA QUE ESPAÑA SALGA DE LA CRISIS: UN PUNTO DE VISTA EXTERNO\*

Jeroen van den Bergh<sup>1</sup>

ICREA Profesor, Inst. de Ciencia y Tecnología Ambientales (ICTA),  
y Dpto. de Economía e Historia Económica,  
Universitat Autònoma de Barcelona, España

Catedrático, Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales,  
e Inst. de Estudios Ambientales,  
Univ. Libre de Amsterdam, Países Bajos

La crisis ha golpeado fuertemente a España. En 2007, uno hubiera podido afirmar que el país era bastante rico, pero esto se basaba en estructuras físicas y sociales débiles. Las causas de esta debilidad se remontan a décadas y, por consiguiente, ningún partido político puede legítimamente acusar a otros de ser responsable de la severidad de la actual crisis. Se trata de un patrimonio común y, por tanto, es responsabilidad de todos los partidos que han gobernado el Estado español tiempo atrás. España en 2008 tenía una economía con poca diversidad industrial, un mercado de trabajo ineficiente y una administración con mucha burocracia. Además, había una burbuja inmobiliaria relacionada con demasiadas empresas y trabajadores en el sector de la construcción. España, como Irlanda, sufre ahora un nivel elevado de desempleo, porque una parte desproporcionada viene de este sector.

Es importante que los motivos de la sensibilidad de España a la crisis global sean bien reconocidos para que puedan formularse soluciones efectivas. Algunos de ellos son únicos para España, mientras que otros son compartidos por la mayoría de los países de la OCDE.

La principal respuesta a la crisis mundial ha sido recortar presupuestos públicos. Como si el exceso de gasto público fuese la causa fundamental de la crisis. Hemos visto que si mucha gente cree que recortar presupuestos es esencial para escapar de la crisis, los mercados financieros responden negativamente –mediante la subida de las tasas de interés– a los países que “no se comportan bien”. Este es un ejemplo de ideología trasladado al mercado. Por otra parte, la crisis ha presentado a los partidos conservadores una oportunidad ideal para implementar su modelo de gobierno de tamaño mínimo.

Por supuesto, la crisis no ha sido causada por el déficit en los presupuestos públicos. Más bien al contrario, recortes tan drásticos, hasta el 15% en determinadas

\* Doy las gracias a Mari Carmen Guerrero por su ayuda en la formulación al español.

<sup>1</sup> jeroen.bergh@uab.es

áreas del gasto público, sólo estimulan ciclos negativos y causan una más profunda recesión. Hubiera sido más acertado esperar a que la economía se recuperase y aprovechar parte de su crecimiento para reducir el déficit y la deuda pública. Sin embargo, esto necesita ser consolidado a nivel legislativo para asegurar que los mercados puedan contar con una gestión pública consistente en el tiempo.

La subida del número de desempleados que necesitan la Seguridad Social conlleva lógicamente un incremento del déficit presupuestario. Sin embargo, este dinero está bien gastado por dos motivos. Cuando la gente pierde su trabajo, todavía tiene un nivel aceptable de ingresos y, por tanto, la desigualdad en la renta no crece mucho. Además, estos individuos gastarán sus bajos ingresos en necesidades básicas, lo que significa mucho gasto en bienes y servicios nacionales. Éste es quizás uno de los estímulos keynesianos más efectivos que podemos encontrar. Pero el Keynesianismo se ha olvidado totalmente. ¿Por qué? Keynes todavía es relevante. Independientemente de las múltiples causas de la crisis, ésta se ha convertido en una crisis de falta de demanda, no de oferta. Entonces, no es verdad que el principal problema sea la falta de crédito a las empresas, aunque esto puede limitar la demanda intermedia, es decir, de empresas a empresas.

Para estimular la demanda con gastos públicos se necesita aceptar déficits públicos. Si suben los impuestos simultáneamente se tiene, en términos macroeconómicos, un "multiplicador de gastos" y un "multiplicador de impuestos", que se anulan entre sí. Esto es lógico, porque un gobierno con un presupuesto equilibrado no puede estimular la economía, como no lo puede hacer ningún otro actor de la economía. Es decir, que el gobierno no tiene poderes sobrenaturales. Si el sector público sólo recorta los gastos, situación que vemos ahora, resulta un multiplicador absolutamente negativo. Por tanto, será lógico no tener miedo a que el déficit público crezca en tiempos de crisis. Pero el conformismo con una idea falsa – recortar durante la crisis – ha ganado, especialmente a nivel de Europa. Parafraseando a Richard Dawkins, esto representa un "virus de la mente". Por falta de un remedio adecuado contra este virus, en este momento no podemos esperar mucho del estímulo de la economía con gastos públicos.

Con esto no quiero minimizar el riesgo de pago de intereses elevados y crecientes por los gobiernos debido a un aumento de la deuda. Es, sin embargo, irónico que como sociedad tengamos que pagar el coste en forma de pagos de interés muy altos a individuos relativamente ricos que son capaces de prestar dinero a los gobiernos. Una solución creativa, y es cierto que poco ortodoxa, sería lograr un acuerdo internacional para limitar las tasas de interés a los gobiernos, por ejemplo al 3% (junto con una garantía internacional que asegurase a los prestamistas la recuperación de su dinero). Si todos los países que son grandes prestatarios participaran, los inversores no podrían encontrar ninguna alternativa que les pagara una tasa de interés más alta y la demanda de fondos encontraría suficiente oferta. Esta sería una manera de permitir déficits en los próximos años para estimular la demanda efectiva y al mismo tiempo controlar el fuerte aumento de la deuda pública. Es una idea extrema, sin duda, pero estamos viviendo tiempos extremos y se tiene que empezar a pensar en soluciones de

urgencia. ¿Por qué dar prioridad a los mercados y, por lo tanto, a los individuos ricos en lugar de a soluciones equitativas?

Otras dos maneras de estimular la economía son: cambiar la distribución de los ingresos de los consumidores; y estimular el comercio internacional con países que están soportando mejor la crisis. En referencia al primer tema, los ricos no gastan proporcionalmente a sus sueldos y fortunas. Los pobres gastan relativamente mucho y ahorran relativamente poco. Por tanto, si se suben los impuestos sobre rentas y fortunas muy altas y se utilizan los ingresos así obtenidos para bajar los impuestos sobre rentas bajas, se puede estimular el consumo. La otra ruta, estimular la exportación, se puede realizar bajando los costes laborales, ya que representan el componente mayor del coste total de las empresas. Una manera es sustituir los impuestos o cotizaciones laborales (independientemente de si son pagados por el empleado o la empresa) por impuestos al uso energético y a las emisiones contaminantes. Esto también estimula la conservación de energía y significa un seguro contra los precios del petróleo que a ciencia cierta van subir en los próximos años. Un tercer cambio fiscal es introducir un impuesto *ad hoc* y único sobre los beneficios excesivos obtenidos en la última década en los mercados financieros.

Si realmente se intenta reducir el gasto público – aunque sería mejor en tiempos de crecimiento que de declive – se ha de hacer de una forma más inteligente. El ideal económico es evidentemente recortar presupuestos y, al mismo tiempo, estimular la demanda de bienes y servicios. A simple vista, esto parece contradictorio. El único modo de evitar la contradicción es eliminando ineficiencias en la economía. Una importante causa de éstas es la extendida burocracia, prácticamente una forma de arte en España. Cada extranjero que vive en España ha experimentado que aquí necesitas diez veces más tiempo, documentos, copias y firmas que en otros países para arreglar asuntos sencillos. En el *ranking* de índices de burocracia que dificultan la actividad empresarial, España estructuralmente funciona muy mal entre todos los países de la OCDE. Sin embargo, el tema no se menciona en absoluto en los debates políticos.

Eliminando reglas y normas innecesarias, superfluos funcionarios del gobierno y ramas gubernamentales improductivas se puede ahorrar mucho dinero a la vez que se mejora la productividad en los sectores privado y público. Se podría fácilmente reducir el número de impresos y firmas, evitar el lenguaje legal en las comunicaciones con los ciudadanos y minimizar la centralización y los retrasos en los procedimientos. Una estrategia para luchar contra las ineficiencias en la administración podría ser dar a los funcionarios y usuarios oportunidades para identificar la burocracia ineficiente. Esto contribuiría a mejorar el servicio a los usuarios. Por otra parte, a cualquier alto cargo en el gobierno se le podría otorgar mucha libertad para eliminar rápidamente la burocracia innecesaria en cualquier nivel de la administración.

Otra característica remarcable de la economía española es el bajo nivel de impuestos sobre la renta media. De hecho, la carga tributaria de España (ingresos fiscales / PIB) es aproximadamente un 25% menor que la de los países de Europa Occidental y Escandinavia integrantes de la UE. Esta falta de ingresos públicos ofrece otra explicación del porqué España ha tenido que enfrentar un importante déficit presupuestario. Una economía moderna necesita un nivel mínimo de servicios públicos,

lo que en contrapartida requiere un consecuente nivel de impuestos. Un buen uso de los impuestos mejora, no dificulta, el funcionamiento de la economía. Muchos estudios indican que maximizar el bienestar social requiere un delicado equilibrio entre gasto privado y público. Para elevar los ingresos fiscales sería, además, oportuno introducir unilateralmente un conjunto de impuestos medioambientales, sobre todo en bienes que no sean muy sensibles a la competencia internacional.

Otras causas fundamentales de la crisis no son ni reconocidas ni abordadas. Ejemplos de ello son la utilización de ahorros generales de consumidores para inversiones de alto riesgo, rígidas condiciones laborales, falta de transparencia en el mercado de la vivienda y un amplio sector de transporte de mercancías que es muy sensible al precio del petróleo. El gobierno del PSOE ha hecho poco para responder a estas causas. Desafortunadamente, no se puede esperar que el PP marque una gran diferencia. Hasta el momento, no ha presentado ningún análisis creíble de los factores fundamentales que expliquen la fuerte crisis en España. Su poco ambicioso objetivo es incrementar la centralización y recortar más el presupuesto público. La peor propuesta del PP es recuperar la anterior deducción en el impuesto sobre la renta de los gastos destinados a pagar la hipoteca de la vivienda habitual. Esta medida ha sido criticada por todos los economistas importantes. Esto significa un transferencia de renta de los pobres a los ricos, ya que los últimos tienen como media casas más caras con hipotecas más altas –mientras que muchos pobres ni siquiera tienen una casa y, por tanto, no pueden aprovechar esta medida. Con esta política el PP pretende ir atrás en el tiempo, reactivando el sector de la construcción mediante subvenciones, es decir, bajando impuestos.

Sin embargo, en lugar de más construcción, España necesita una gama más rica de actividades económicas. Para ello, sin embargo, ningún sector necesita subvenciones, ni el de la construcción ni otros. Convergencia i Unió ha propuesto subvencionar el turismo y la agricultura con una bajada del IVA. Parece fácil y barato, pero ¿quién ha de pagar esto? ¿Y por qué estos sectores? Esta idea sólo nos lleva a más recortes o impuestos en otra parte de la economía. No es la manera de estimular la economía. Las subvenciones distorsionan el mercado y, una vez establecidas, son difíciles de eliminar. Proponer subvenciones a ciertos sectores es nada más que populismo para ganar votos.

Desde los años 70 los gobiernos han hecho muy poco para evitar el dominio del sector de la construcción. Esto no sólo significa un desequilibrado desarrollo de la economía española, sino que también estimula más la corrupción, ya que es fácil desviar fondos de los grandes proyectos de vivienda e infraestructuras a nivel regional y municipal. Además, los precios de las viviendas han crecido más allá de lo razonable, dada la renta media. El inevitable colapso del mercado de la vivienda obviamente ha tenido consecuencias desiguales. El gobierno tendría que proteger a futuros compradores de casas frente a exuberantes incrementos de precios. Esto puede hacerse aplicando altos impuestos (hasta el 100%) a los beneficios por ventas que no estén relacionadas con inversiones realizadas en la propia vivienda (como reformas) y redistribuyendo los ingresos asociados lo más neutralmente posible entre todos los ciudadanos. Esto fue propuesto en el siglo XIX por Henry George, sociólogo-

economista estadounidense y casi-alcalde de Nueva York, pero esta importante idea todavía no ha sido recogida en la política. Sin embargo, esto movería al sector de la vivienda fuera del conjunto de posibles factores desestabilizadores de la economía.

El aspecto más preocupante de cualquier crisis económica es el alto índice de desempleo, que en España se sitúa actualmente por encima del 21%. Algunos estudios muestran que el desempleo en sí mismo –es decir, sin tener en cuenta el asociado impacto de reducción de ingresos– causa una desproporcionada pérdida de felicidad. Para la gente joven el desempleo puede significar un efecto muy negativo en sus carreras y en el conjunto de su vida. Los economistas deben tomar como desafío intelectual el pleno empleo sin necesidad de crecimiento económico, es decir, alcanzar una sociedad donde el trabajo sea distribuido de forma más justa y donde no estemos continuamente involucrados en “carreras de ratas” para obtener más ingresos por largos días de trabajo. La redistribución del trabajo es posiblemente un juego de suma negativa. En realidad, cada sacrificio en la productividad debería ser aceptado si se ve complementado por el suficiente incremento en felicidad debido a la disminución del número de desempleados y más tiempo para otros aspectos de la vida, sobre todo, familia, amigos y ocio. Y, con un poco de suerte, la redistribución del trabajo será un juego de suma positiva: Testigo de ello son los Países Bajos, el país que tiene más trabajadores a tiempo parcial y la más alta productividad por hora trabajada del mundo.

Por supuesto, la cuestión no es forzar a la gente a una franja de menor consumo o una semana laboral más corta. La diversidad y la libre elección son importantes. Pero hay cierta norma social que pone a los individuos bajo presión a tener que trabajar muchas horas, ganar mucho dinero y consumir mucho.

Todas juntas, las cuestiones mencionadas apuntan en la dirección de una solución a la crisis que consiste en eliminar ineficiencias burocráticas, compartir trabajo, aumentar los impuestos sobre la renta y suavizar la carrera de ratas para el ingreso-consumo. Como resultado, la productividad y la posición competitiva de España pueden todavía mejorar para, a través de las exportaciones, cabalgar por el camino de la recuperación, ya iniciado en algunos países europeos. Sin embargo, la mayoría de estos temas no reciben actualmente mucha atención en España. Los políticos deben atreverse a enfrentar las causas fundamentales de la crisis y llegar a soluciones más imaginativas de las que se han estado debatiendo hasta ahora.

Pero la política, evidentemente, está recorriendo sendas antiguas y pisadas y parece que le falta creatividad. Para encontrar el camino quizás los economistas tengan que jugar un papel diferente. Ellos deberían indicar a los políticos, con mayor claridad y respetando diferentes ideas, cuáles son las fronteras del campo de juego político en temas económicos y cuáles son las direcciones alternativas disponibles en las políticas públicas. A fin de evitar que los políticos actúen frente a las cuestiones económicas como si fueran completamente subjetivas y, por lo tanto, susceptibles de cualquier opinión política, tal vez sería necesario un equivalente del IPCC (Intergovernmental Panel for Climate Change – Grupo Intergubernamental de Expertos sobre el Cambio Climático) en materia de economía: IPECM – “International Panel on Economic Crisis Management” – Grupo Internacional sobre la Gestión de Crisis

Económicas. Esto podría ayudarnos a distinguir más claramente entre ciencia e ideología, y, respecto a la ciencia, informar sobre los diferentes escenarios, en lugar de proponer una visión dominante y ortodoxa. Ideas económicas diferentes pueden ser presentadas como un conjunto de alternativas con consecuencias claras y bien definidas, para que la política elija. Esto puede mejorar el debate político que ahora es demasiado ideológico. Políticamente, ahora no estamos avanzando mucho con nuestra disciplina, solamente dando vueltas y repitiendo los antiguos debates. Por supuesto, uno podría temer que tal IPECM reforzará ciertos puntos de vista económicos ortodoxos (por ejemplo, restando importancia a la política de estímulo keynesiano): de hecho, la visión predominante de la economía ha evolucionado lamentablemente excluyendo cualquier opinión heterodoxa y ello ha contribuido tanto a las condiciones que llevaron a la crisis como al predominio de "soluciones" equivocadas. Sin embargo, como el IPCC, tarde o temprano un IPECM se enfrentaría a incertidumbres fundamentales y puntos de vista diferentes y tendría que adoptar un enfoque abierto y democrático, incluyendo un procedimiento de revisión amplio. Esto haría que las ideas alternativas de política macroeconómica fueran más explícitas en el debate público, lo que significaría una aportación más diversa y equilibrada de la ciencia económica a la sociedad y la política. Además, tal vez un IPECM podría contribuir a la convergencia de opiniones de todos los economistas sobre algunas cuestiones importantes de política económica.

# INTERVENCIONES BREVES

---

# INTRODUCCIÓN AL ARTÍCULO “LA ENSEÑANZA DE ECONOMÍA POST-KEYNESIANA EN UN DEPARTAMENTO ORTODOXO” DE MARC LAVOIE

Eladio Febrero

Universidad de Castilla-La Mancha

El planteamiento keynesiano sostiene que una economía está limitada por el lado de la demanda. Paradójicamente, la difusión de Teoría Económica Keynesiana no está limitada por el lado de la demanda, sino por el de la oferta. La oferta de programas de formación en corrientes alternativas a la ortodoxa, neoclásica, es muy escasa en el mundo, y muy marginal en España.

Sin embargo, y supongo que es una impresión común a todos los lectores de esta Revista, el grado de satisfacción proporcionada por la Teoría Económica convencional entre los estudiantes de Economía no es demasiado alto. Y menos aún en tiempos de recesión y elevado desempleo.

¿Por qué ocurre este desajuste entre oferta y demanda?

Marc Lavoie, Catedrático de Teoría Económica en la Universidad de Ottawa, Canadá, nos habla en este artículo de su experiencia docente a lo largo de treinta años, dedicada al desarrollo y difusión del enfoque post-Keynesiano. Lo que aquí se introduce es una transcripción revisada de una Conferencia impartida (por invitación) en el V Congreso post-Keynesiano ‘de Dijon’, celebrado en la Roskilde University, cerca de Copenhague, en mayo de 2011. El título del artículo es sumamente elocuente: Lavoie comenta diferentes estrategias utilizadas para enseñar Economía post-Keynesiana en un Departamento de Economía convencional.

Tres cosas me llamaron la atención durante la exposición de Lavoie y la posterior lectura de su transcripción: primero, su honestidad intelectual así como una buena dosis de testarudez para no tirar la toalla en los momentos difíciles; segundo, su capacidad para combinar docencia e investigación; y tercero, su ánimo conciliador para integrar diferentes contribuciones de autores no ortodoxos bajo el paraguas de la Economía post-Keynesiana (sobre todo sraffianos, circuitistas, kaleckianos e institucionalistas).

Creo que el artículo es valioso principalmente para los interesados en el enfoque post-Keynesiano. En este sentido, recomendaría al lector interesado, tras la lectura de este artículo, acudir a su libro de Introducción a la Economía post-Keynesiana (Lavoie, 2005) y, si persiste el ánimo de profundizar, su *Foundations* (Lavoie, 1992): de su lectura sacará la impresión de que Lavoie es capaz de tocar varios palos con bastante profundidad y unir diferentes argumentos de una manera muy congruente.

Eladio Febrero

A los lectores simpatizantes con otros enfoques creo que también les puede resultar interesante su lectura. Las estrategias para enseñar heterodoxia se exponen de un modo general y pueden ser aplicadas a otras corrientes de pensamiento.

A modo de comentario crítico, apuntaré que en esta narración por Lavoie los alumnos juegan un papel pasivo y, además, queda fuera del objetivo del artículo una discusión sobre el potencial de colaboración o conflicto entre miembros heterodoxos de un mismo departamento, con simpatías hacia diferentes corrientes de pensamiento.

Como simpatizante de la Teoría Económica post-Keynesiana, espero que disfruten el artículo de Lavoie, y me tomo la libertad de recomendarles que lean otras cosas de este autor que caigan en sus manos.

# LA ENSEÑANZA DE ECONOMÍA POST-KEYNESIANA EN UN DEPARTAMENTO ORTODOXO

Marc Lavoie

Departamento de Economía  
Universidad de Ottawa, Canadá

Al recibir la invitación de Jesper Jespersen, organizador del V Congreso post-Keynesiano 'de Dijon', realizada en la Roskilde University, cerca de Copenhague (y no en Dijon) para hablar sobre mi experiencia a lo largo de treinta años como profesor de Teoría Económica post-Keynesiana, parece que he llegado a la edad en que uno puede reflexionar sobre su trayectoria académica. Debo aclarar en primer lugar que nunca había hecho esa reflexión con anterioridad y que este tema me fue impuesto por Jespersen.<sup>1</sup> No soy experto en pedagogía, de modo que me limitaré a exponer unos cuantos elementos autobiográficos, algo de historia del pensamiento económico, la descripción de algunas de las asignaturas que he impartido a lo largo de los años y, espero, un poco de contenido analítico.

## PREÁMBULOS Y CONTEXTO

En 1979, tras acabar mis cursos de doctorado en la Universidad de París, con 25 años, fui contratado como Profesor sustituto en el Departamento de Economía de la Universidad de Ottawa. Confesaré que tuve suerte, ya que el candidato preferido del Departamento decidió a última hora aceptar otra oferta. Así, cuando llegué a Ottawa, me dijeron que si era capaz de hablar tres cuartos de hora sin parar me contratarían. Por esta razón, en vez de embarcarme en una tesis doctoral en modelos de gestión, que era mi plan B, terminé en mi región de origen.

En 1979, casi la mitad de los miembros de mi Departamento eran heterodoxos. Había un marxista neoconverso (Michel Chossudovsky, conocido por sus escritos sobre China, Rusia y Sudamérica en *Le Monde Diplomatique*), un economista muy crítico de la metodología de la Economía Neoclásica, que podía escribir pizarras enteras de demostraciones estadísticas sin echar un simple vistazo a sus notas y sin cometer errores (Camilo Dagum, procedente de Argentina), un Keynesiano que había estudiado con Sydney Weintraub (Ronald Bodkin), un seguidor de la tradición de François

<sup>1</sup> Agradezco a Mogens O. Madsen sugerir que se me invitase oficialmente al Congreso, y también a mi colega Mario Seccareccia, que corrigió estas notas. Agradezco también a los editores de la *Revista de Economía Crítica* sus sugerencias y a Eladio Febrero por sugerirles su publicación así como por traducirlo.

Perroux (Maurice Saint-Germain), un Sraffiano neoconverso (Jacques Henry), y dos post-Keynesianos (Mario Seccareccia, que también había comenzado como sustituto un año antes, y yo. Ambos conseguimos plaza fija en 1981). Así que el Departamento era bastante ecléctico y no había una gran preocupación por los posicionamientos teóricos adoptados por cada uno de sus miembros. De hecho, el Departamento había ofrecido previamente una plaza a Benjamin Higgins, conocido economista del desarrollo, y a O.J. Firestone, quien unos años antes había publicado un libro apoyando los controles de precios y salarios, siguiendo la visión del capitalismo de Galbraith. Por lo tanto, al principio no había problemas en enseñar lo que queríamos u ofertar nuevas asignaturas con un contenido heterodoxo. Si aparecía algún problema, era más por fricciones entre los egos de los miembros más mayores.

Por desgracia, esta situación no duró mucho. A comienzos de los 80 se diseñó un programa de doctorado conjunto con el Departamento de Economía de nuestra universidad hermana, la Universidad de Carleton, que tenía un carácter marcadamente ortodoxo. Esto pareció ser una señal para que los miembros más antiguos de nuestro Departamento, incluyendo a los más heterodoxos, lanzasen una ofensiva para eliminar a los miembros menos productivos: esto es, los profesores más jóvenes sin plaza fija.<sup>2</sup> Se contrató a una nueva directora para el Departamento, Anna Koutsoyiannis, tras el infructuoso intento, muy tibio, de traer a Jan Kregel, que en aquel tiempo quería dejar Bélgica. Koutsoyiannis debería haber sido sensible al enfoque heterodoxo, ya que había sido colega cercana de P.W.S. Andrews en la Universidad de Lancaster y por los contenidos de su manual de Microeconomía intermedia (Koutsoyiannis, 1975). Pero no lo fue, básicamente porque varios miembros de cierta antigüedad del Departamento le lavaron el cerebro. Conseguir una plaza fija fue una tarea ardua para Mario Seccareccia y para mí, al carecer de apoyos de la comisión de plazas del Departamento, el director y el decano, pero al final lo conseguimos. Por desgracia, como en muchos otros Departamentos de Economía, los motivos ideológicos fueron cobrando importancia en las decisiones con el paso del tiempo, lo que resultó en un reclutamiento de más y más economistas convencionales.

Nuestro Departamento ya no es heterodoxo. Actualmente, Mario Seccareccia y yo somos los únicos no ortodoxos de un Departamento con veinte miembros, aunque tenemos buenas relaciones con economistas heterodoxos de departamentos vecinos. Los viejos heterodoxos se jubilaron, o fallecieron, y a nosotros no nos permitieron formar parte de las comisiones de contratación. Esto justifica el título de este artículo, 'La enseñanza de Economía post-Keynesiana en un Departamento ortodoxo'. Aunque los nuevos miembros están ciertamente menos preocupados por el rigor y la

---

<sup>2</sup> Carleton tenía una marca muy pobre en lo referente a contribuciones a la Economía heterodoxa. El Departamento había negado plazas a Stanley Wong y Robert Dimand, el primero habiendo publicado lo que todavía hoy es una crítica aceptada a la teoría de la preferencia revelada de Samuelson (Wong, 1978), mientras que el segundo llegó a ser uno de los académicos más productivos del mundo. A esto añadiría que el Departamento de Economía de Carleton votó en contra de una propuesta de T.K. Rymes para contratar a Ian Steedman, que por aquel entonces estaba allí como profesor visitante, porque tenía, según sus miembros, poca fama internacional. Rymes fue mi profesor en Carleton, el autor de un libro excelente sobre las controversias del capital de Cambridge (Rymes, 1971), y el editor de los apuntes de clase de Keynes (Rymes, 1989).

honestidad teórica, yo dudo mucho de la factibilidad de crear nuevas asignaturas heterodoxas. De hecho, en alguna etapa hemos intentado sin éxito ofertar un programa de Máster en Economía Política, y no hemos podido convencer a nuestros colegas de la necesidad de una asignatura sobre las nuevas corrientes en el pensamiento económico actual. Dicho esto, todavía podemos hacer 'lo nuestro' dentro de la oferta de cursos presente.

## **ESTRATEGIAS DE ENSEÑANZA DE ECONOMÍA HETERODOXA**

Estructuro esta sección de acuerdo con la propuesta de Andrew Mearman (2007). Mearman sostiene que hay tres estrategias principales para enseñar Economía heterodoxa. La primera consiste en introducir elementos de heterodoxia en programas ortodoxos. Esto es lo que hemos hecho en las asignaturas introductorias de primer curso y lo trataremos aparte en una sección posterior. La segunda estrategia es enseñar heterodoxia y ortodoxia en paralelo: esto lo hemos practicado en los cursos intermedios de Macroeconomía. Finalmente, la tercera estrategia trata del diseño de un programa completa y exclusivamente dedicado a un enfoque alternativo. Hemos seguido esta estrategia creando o adaptando cuatro asignaturas en Economía post-Keynesiana. En resumen, hemos desarrollado las tres estrategias en diferentes momentos. Añadiría, además, que hay asignaturas de Historia del pensamiento económico y de metodología pero, como ha ocurrido en prácticamente todo el mundo, su número se ha visto reducido de tres a una en el tercer ciclo, y la Historia del pensamiento ya no es obligatoria en el Grado o Licenciatura.

Comencemos con la segunda estrategia, la de enseñar heterodoxia y ortodoxia en paralelo. Mearman (2007, pág. 8) la describe como una serie de temas relevantes o de determinados aspectos teóricos que son primero enseñados de acuerdo con una perspectiva y luego con la alternativa, permitiendo la comparación entre ambas. Continuando con Mearman, pedagógicamente esta opción es la más beneficiosa porque se basa en la comparativa y la crítica entre ambos posicionamientos. También, al desarrollar los planteamientos comparados en paralelo, se evita la confusión que puede ocurrir cuando los estudiantes se enfrentan con diferentes posicionamientos teóricos de modo ocasional.

Mario Seccareccia y yo utilizamos esta opción en el curso de Macroeconomía Intermedia, a lo largo de quince años, período tras el que esta asignatura obligatoria de cuarto de Grado fue encargado a otra persona más simpatizante con el enfoque convencional. Personalmente, no soy muy partidario de esta estrategia. La consecuencia directa de la comparativa es que se puede desarrollar menos contenido del programa y, al final del curso, los alumnos tienen la impresión de que no han

aprendido mucho de Economía heterodoxa.<sup>3</sup> Esto son impresiones personales, no están refrendadas por resultados numéricos, pero creo firmemente que los estudiantes no valoraban demasiado esta estrategia. Por supuesto, no eludo ninguna responsabilidad personal y entiendo que otros profesores habrían encontrado esta metodología muy útil. Apunto aquí que hay un manual de primer curso que desarrolla el enfoque paralelo. Su título es *Microeconomics in Context*, de Goodwin *et al.* (2009), que recensioné en Lavoie (2009) y donde cada capítulo contiene un análisis convencional y otro crítico. En la recensión yo argumenté que las secciones críticas requerían más habilidades de análisis y reflexión.

La tercera estrategia consiste en crear un curso completa y exclusivamente alternativo. Como dice Mearman (2007, pág. 8), esta opción puede hacer justicia al enfoque heterodoxo, pero generalmente está restringida a especialistas y se corre el riesgo de crear guetos, de modo que el desarrollo y difusión del enfoque crítico heterodoxo serían muy limitados. A pesar del serio riesgo, esta era nuestra opción favorita. El éxito del curso aumentaba en períodos de recesión económica y/o con elevadas tasas de desempleo. Concretamente, el interés por un curso completamente heterodoxo fue mayor durante la crisis financiera causada por las hipotecas *subprime* y sus postrimerías, con algunos estudiantes (los más audaces y brillantes) cuestionando a nuestros colegas por qué no se discutían teorías alternativas en otras asignaturas, particularmente en los cursos obligatorios de Macroeconomía.

En el proceso de diseño de un programa completamente alternativo tenemos tres opciones. La primera es partir de una asignatura preexistente, conservando su denominación, pero transformando su contenido programático en uno heterodoxo. Se puede hacer esto con una denominación genérica, tal como *Teoría Macroeconómica* o *Teoría del Crecimiento*, y sólo incluyendo contenidos no ortodoxos. Esta táctica puede ser útil si el Director del Departamento te encarga un curso obligatorio en el que se matricula un alto número de alumnos y que tu no quieres impartir; en ese caso, amenazas con impartir exclusivamente material heterodoxo, invocando la libertad de cátedra. En mi caso funcionó en un par de ocasiones.

La segunda opción, sin duda la más obvia, consiste en crear una nueva asignatura con un nombre explícitamente heterodoxo, como *Economía post-Keynesiana*, que no deja hueco a la ambigüedad. Para nosotros, esto fue posible a comienzos de los 80, cuando nuestro Departamento todavía tenía ese carácter ecléctico.

Finalmente, la tercera opción para el diseño de una asignatura heterodoxa es crear una nueva, con un nombre ambiguo, como *Investigaciones en la frontera de la Economía Monetaria*. Expongo a continuación con más detalle la evolución y los contenidos de estas tres opciones, tal y como fueron desarrolladas en la Universidad de Ottawa.

---

<sup>3</sup> Una de las consecuencias de esta asignatura fue un artículo, publicado en castellano, donde comparaba las explicaciones ortodoxas y heterodoxas del empleo (Lavoie, 2000).

## PRIMERA SUB-ESTRATEGIA: USAR CURSOS PREEXISTENTES

Cuando llegué a la Universidad de Ottawa, en el verano de 1979, recibí el encargo de una asignatura de tercer ciclo en *Teoría del Crecimiento*. Los contenidos iniciales de esta asignatura eran:

- Teorías del crecimiento keynesianas: Harrod-Domar;
- Teorías del crecimiento neoclásicas: Solow;
- Progreso técnico: Robinson, Kaldor, 1957, Rymes, 1971, Näslund y Sellstedt, 1978;
- Teoría del crecimiento post-Keynesiana: Shapiro, 1977, Kaldor, 1956, Pasinetti, 1962;
- La crítica del capital de Cambridge: Harcourt, Robinson, Samuelson y Modigliani, y también Solow, Pasinetti, Garegnani, Petri, Eatwell, Hahn, 1975, Spaventa, 1970, Harris, 1978;
- Crecimiento y finanzas: Kaldor, 1956, Moore, 1973, Eichner, 1973, Harcourt y Kenyon, 1976, Wood, 1975.

Tras unos pocos años, el subtítulo no oficial de esta asignatura vino a ser: *Crecimiento, distribución de la renta y capital*. La asignatura, poco a poco, se concretó en un manuscrito, con el contenido mencionado arriba, y con el título *Macroeconomía: Teorías y controversias post-keynesianas* [en francés en el original. N. del T.], que llegó a publicarse (Lavoie, 1987) en una editorial de cierto prestigio, que en aquella época había incluido sólo seis títulos de autores tales como Debreu, Benassy, Denizet y Pasinetti. Supe con posterioridad que el evaluador había sido Gilbert Abraham-Frois, un conocido *raffiano* de París 10. Ironías del destino: cuando terminaba el manuscrito, en 1986, un colega me preguntó por qué me molestaba en escribir sobre crecimiento cuando era obvio que esa disciplina era una ciencia muerta, y que había que centrarse en teoría de los ciclos, que era lo que estaba de moda. En ese tiempo, Lucas y Romer publicaron sus trabajos sobre teoría del crecimiento, lo que impulsó este campo de la investigación al centro de la escena académica. De esto aprendí que las modas no deben dictar la agenda de investigación.

El libro de 1987 contenía un capítulo en el que se discutía qué ocurre cuando aumenta la producción, o la tasa de crecimiento del producto se acelera, si la participación en la renta de las categorías distributivas no se altera, como sostenían los partidarios del Cambridge inglés. Yo argumenté en el libro que las tasas de utilización de la capacidad productiva, en los modelos de crecimiento Kaldor-Robinson, gravitaban en el largo plazo en torno a un nivel normal, estable. Añadía que, en el corto plazo, la tasa de utilización aumentaba en respuesta a una mayor demanda agregada, dando lugar a una mayor participación de los beneficios en la renta, a pesar de que el margen de beneficios sobre el capital variable (que incluye el circulante más los salarios) permanecía constante. Esto se explicaba por la existencia de costes laborales constantes del trabajo de supervisión (Kaldor, 1964, Asimakopulos, 1970, Harris, 1974). Sostenía también que, en el largo plazo, los precios subirían en relación con los

Marc Lavoie

salarios nominales, con la finalidad de financiar un crecimiento más rápido, y que así las tasas de utilización de la capacidad productiva retornarían a sus niveles normales con mayor tasa de crecimiento, aunque a decir verdad no se proporcionaba ningún mecanismo de ajuste. En aquel tiempo, yo no conocía la existencia del modelo neo-kaleckiano basado en tasas de utilización de la capacidad flexibles (Rowthorn, 1981, Dutt, 1984, Taylor, 1983, Amadeo, 1986). Descubrí esta literatura de un modo inesperado cuando leí la crítica de Dutt, 1987, a la revisión de la literatura de Marglin, 1984. Estos modelos neo-kaleckianos fueron introducidos en el programa de 1987. Confieso que esto fue una experiencia frustrante, al darme cuenta demasiado tarde de que no había tenido en cuenta adecuadamente toda la literatura heterodoxa relevante.

Al poco tiempo, el curso de crecimiento fue encargado a un compañero con planteamientos muy convencionales, que había descubierto recientemente la teoría del crecimiento endógeno, y era muy entusiasta de una revisión de la literatura hecha por Frédéric Lordon, 1991a, 1991b, sin caer en la cuenta de que Lordon era un heterodoxo. Tras hacer algo sobre crecimiento endógeno, este colega se empeñó en dar la asignatura de crecimiento, y el Director del Departamento le concedió esa gracia.

## **SEGUNDA SUB-ESTRATEGIA: CREAR UN CURSO NUEVO CON UNA DENOMINACIÓN EXPLÍCITA**

En octubre de 1978, un neoclásico convertido al enfoque Sraffiano, y con plaza fija en la Universidad de Ottawa, Jacques Henry, propuso la creación de un nuevo curso con la denominación Elementos de Teoría Económica Neo-Ricardiana.<sup>4</sup> Mario Seccareccia, post-Keynesiano, se había unido al Departamento en el verano de 1978, un año antes que yo. En 1981, Henry y Seccareccia (Henry y Seccareccia, 1982) organizaron un mini congreso sobre Teoría Económica post-Keynesiana (con Vicky Chick, que entonces visitaba McGill, Eichner, Asimakopulos, Dostaler, Davenport, Seccareccia y yo mismo). Permítaseme un inciso. El artículo de Davenport, que por desgracia posteriormente se dedicó a labores administrativas, llegando a ser rector de un par de universidades, me hizo darme cuenta de que casi todos los modelos asumían la ausencia de path-dependence, esto es, la ruta adoptada a lo largo de la transición no tiene impacto alguno sobre el equilibrio final de la economía. La tasa de crecimiento de equilibrio está completamente determinada por factores en el lado de la oferta en la Economía Neoclásica y por parámetros de las ecuaciones de comportamiento en otros modelos – algo que se toma como cierto una vez nos han lavado el cerebro lo suficiente nuestros profesores, pero que suena completamente ridículo a no iniciados en la materia. Como

---

<sup>4</sup> A modo de anécdota, es curioso que Henry, que estaba especializado en comercio internacional y desarrollo, apostató de la Economía Neoclásica y buscó una alternativa tras un viaje de estudio al Sahel, donde descubrió que la racionalidad neoclásica y los modelos relacionados con ella no podían explicar el sabio comportamiento de los beduinos del desierto.

en el caso de muchos otros descubrimientos, no hice nada al respecto hasta unos quince años más tarde (Lavoie, 1996).

Siguiendo las huellas del mini congreso, decidimos avanzar y propusimos la creación de dos asignaturas en Economía post-Keynesiana. Ambas se denominarían *Teoría post-Keynesiana*, pero inicialmente la primera se dedicaba a sistemas de precios flexibles en el largo plazo, mientras que la segunda se centraba en sistemas de precios rígidos en el corto plazo. Entonces, siguiendo una sugerencia de Edward Nell, realizada cuando dio una extraordinariamente interesante conferencia en la Universidad de Ottawa sobre cómo formalizar el principio de la demanda efectiva (Nell, 1978), decidimos organizar las asignaturas en torno a ejes sraffianos y post-Keynesianos. La asignatura Sraffiana, más dura, se colocó a nivel postgraduado, y se denominó *Teoría post-Keynesiana: Valor y producción*. La otra, se ubicó en el cuarto curso de Grado, con el nombre *Teoría post-Keynesiana: Dinero y Demanda Efectiva*. Estas dos asignaturas todavía existen, pero mientras que la de Grado se imparte cada año, la de postgrado se imparte con un carácter bastante irregular. Esta última asignatura fue impartida primeramente por Jacques Henry, y su descriptor era como sigue:

Perspectiva histórica de la teoría del excedente. Características del enfoque post-Keynesiano. La contribución de Sraffa. Teoría del valor y los precios. Teoría de la producción y el capital. Renta. Producción conjunta. Análisis del tránsito de una trayectoria de equilibrio a otra [*traverse* en el original. N. del T.]. Aplicaciones y consecuencias de política económica: comercio internacional y finanzas públicas.

Por desgracia, Henry murió en 1989, a la edad de 55 años. Esto fue, obviamente, una tragedia. Primero para nuestra estrategia de enseñanza heterodoxa. Y segundo porque Henry formaba parte del pequeño grupo de pensadores post-Keynesianos y Sraffianos que, junto con Hicks, estaban preocupados con el análisis del tránsito más que con la comparación, muy extendida, entre estados de equilibrio (Henry y Lavoie, 1997). Henry también mantuvo sus opiniones propias acerca de las direcciones que el programa de investigación post-Keynesiano debería tomar (Henry, 1993). Henry solía decir que el tiempo es el único bien escaso y que lo que debería realmente interesar a los economistas es el recorrido durante la transición entre dos estados de equilibrio, ya que aquí es donde está la acción (esa visión coincide plenamente con la idea de tiempo histórico de Joan Robinson). Como consecuencia de la desaparición de Henry, yo he impartido ocasionalmente la asignatura de *Valor y producción* y la última vez que lo hice seguí su índice, que contiene muchos elementos de la anterior *Teoría del crecimiento*, así como nuevos elementos tomados del libro de Pasinetti (1981), y un análisis de los tránsitos hicksiano y kaleckiano. Todo esto en modelos bisectoriales, con pleno empleo y sin él (Lavoie y Ramírez Gastón, 1997):

- Introducción general a la Economía post-Keynesiana;
- Las parábolas neoclásicas;
- Precios de producción en un estado estacionario y en una economía en crecimiento;
- Trabajo directo, indirecto e hiper-indirecto;

- Consecuencias para el intercambio, la medida del cambio técnico y las funciones de producción con base empírica;
- Tránsito cuantitativo en un sistema sraffiano bisectorial;
- La convergencia o gravitación hacia los precios de producción;
- Modelos con tasas endógenas de utilización de la capacidad productiva;
- El tránsito en modelos kaleckianos bisectoriales;
- Tránsitos gravitando hacia tasas normales de utilización de la capacidad productiva.

Como se mencionó antes, diseñamos una asignatura en Economía post-Keynesiana, enfocada en el dinero y la demanda efectiva. Aunque de vez en cuando la imparte Mario Seccareccia, yo suelo ser el profesor habitual. A continuación se proporciona el esquema inicial de la asignatura cuando se creó a principios de los 80, con el descriptor dividido entre micro y macro.

- La empresa: precios administrados; grados de monopolio y utilización de la capacidad productiva; la gran corporación: poder y objetivos; teorías de la gestión de la empresa; tasas de valoración (PER) y restricciones financieras; crecimiento e inversión de la empresa como determinantes del *markup*.
- La economía: precios normales y salarios; oferta de dinero endógena, demanda efectiva; inversión, expectativas, incertidumbre, especulación, inestabilidad financiera, ciclos económicos y crecimiento; el *markup* agregado y la distribución de la renta; estanflación y políticas de rentas.

Una rápida lectura del descriptor muestra que la parte micro estaba muy influenciada por las teorías de la gestión de la empresa, como las de Robin Marris (1964), así como la teoría de la formación de precios de Eichner-Wood-Harcourt, basada en las necesidades de financiación de la inversión de la empresa. En la parte macro, la elección de las palabras refleja una gran influencia de Minsky, así como de Sidney Weintraub (1978), que sostenía la cuasi constancia de un *markup* agregado, y la necesidad de contener la inflación de comienzos de los 80 por medio de políticas de rentas. Como se puede adivinar, el esquema y el descriptor de las asignaturas fueron cambiando a lo largo de treinta años. Se puede encontrar a continuación el descriptor actual de la asignatura. Entre otros cambios, hay una cierta preocupación sobre si las teorías de la gestión de la empresa son apropiadas en un entorno de financiarización. Hay más énfasis en el modelo neo-Kaleckiano del empleo y el crecimiento, y también una referencia obvia al trabajo de John McCombie y Tony Thirlwall (1994) sobre las restricciones de la balanza de pagos al crecimiento económico. En lo referente a política económica, el énfasis se ha desplazado desde la inflación a la inestabilidad financiera.

- Supuestos clave de Economía heterodoxa y post-Keynesiana;
- La empresa: capitalismo de gestión frente a capitalismo financiero, objetivos y restricciones financieras de empresas en crecimiento, estudios empíricos de curvas de costes, teorías de la fijación de precios y precios normales;

Marc Lavoie

- Teorías del empleo: demanda efectiva, la opinión de Keynes y modelos kaleckianos;
- El sistema financiero: el circuito monetario, oferta endógena de dinero, coherencia flujos-fondo;
- Expectativas, incertidumbre fundamental, especulación, fragilidad financiera, ciclos económicos;
- Crecimiento, inversión, distribución de la renta, utilización de la capacidad productiva y restricciones impuestas por la balanza de pagos;
- Políticas económicas para tratar la inestabilidad económica y financiera.

Esta asignatura Dinero y Demanda Efectiva dio lugar a un manual, *Foundations of Post-Keynesian Economic Analysis* (Lavoie, 1992), que estaba pensado para ser impartida anualmente en un cuarto curso de grado, pero me parece que es mejor para el doctorado.<sup>5</sup>

Planeé escribir una versión simplificada, en francés, y tras un par de consultas infructuosas, pensé en hablar con Gilles Dostaler para pedirle que me pusiese en contacto con algún editor de Francia, especializado en libros pequeños y baratos. Esto resultó una buena estrategia, porque el mismo Dostaler había recibido una oferta informal para escribir un libro similar, así que sugirió mi nombre como un autor alternativo. De esta asignatura salió un segundo libro, más simple y breve, *Théorie postkeynésienne* (2004), en una serie muy exigente, pensando en llegar a un público muy amplio, la serie *Repères*. Esto imponía un máximo número de palabras, secciones cortas, títulos y subtítulos, recuadros, etc., con la finalidad de romper la monotonía del texto. El libro fue traducido al inglés por Louis-Philippe Rochon, quien había cursado la asignatura a mitad de los 80, con el título *Introduction to Post-Keynesian Economics* (2006).<sup>6</sup> El índice de los dos libros es idéntico. He tratado de hacer algún cambio en el segundo, pero el editor de la serie, sin saber cuál era el índice del primer libro, rechazó mi propuesta y acabó sugiriéndome algo que era muy similar a lo que había hecho en el *Foundations* de 1992. Así, llegué a la conclusión de que aquel índice debía ser bueno y había que mantenerlo:

- Metodología;
- Micro: teoría del consumidor y conducta individual;
- Micro: teoría de la empresa;
- Macro: dinero y crédito;

<sup>5</sup> Los lectores de mi libro de 1992 se habrán percatado de que no hay ni una nota a pie: la razón es que, cuando lo escribí, no tenía mucha soltura con los procesadores de texto (en DOS) y no sabía cómo se introducían las notas a pie. Debería añadir que estoy obligado por contrato con Edward Elgar (el editor del libro) para redactar una segunda edición mejorada, pero para mi desesperación, ¡no soy capaz de encontrar el tiempo suficiente para ello! El primer capítulo del libro ha sido traducido al castellano (Lavoie, 2007). Nótese, no obstante, que al contrario de lo que se dice en la traducción, ¡yo nunca he enseñado en la Sorbona!

<sup>6</sup> Este libro se ha traducido también al chino, japonés y castellano. Esta traducción al castellano ha sido realizada por Alfons Barceló, con el título "La economía postkeynesiana: un antídoto contra el pensamiento único" en Icaria, colección Antrazyt, 218, en 2005.

Marc Lavoie

- Macro: empleo, corto plazo;
- Macro: crecimiento, largo plazo (el modelo kaleckiano);
- Macro: inflación.

Todavía no he tratado los problemas pedagógicos relacionados con la impartición de una asignatura dedicada completa y exclusivamente a un enfoque heterodoxo. A mi juicio, el principal problema es que los estudiantes de Grado llegan a cuarto curso tras un lavado de cerebro intensivo en los tres cursos previos, sin recibir indicación alguna de que existen otras teorías o tradiciones distintas de la Neoclásica. Algunos estudiantes se enfadaban conmigo cuando les criticaba directa y, sobre todo, indirectamente lo que ellos daban por verdad consolidada y que les había costado mucho aprender.<sup>7</sup> Ahora aviso a mis estudiantes el primer día de que si no les gusta oír críticas directas o indirectas a la Economía convencional, entonces deberían matricularse en otra asignatura. Gracias a este aviso, sufro menos hostilidad. Lo malo es que los estudiantes se comportan de un modo bastante esquizofrénico, colocando los contenidos de esta asignatura en un pequeño compartimento de sus cabezas, que quizá no volverá a abrirse jamás una vez que se pasa el período de exámenes. Sin embargo, como he apuntado con anterioridad, la crisis financiera causada por la debacle de las hipotecas subprime norteamericanas ha reportado mucha credibilidad a las teorías alternativas, que ahora se presentan como más relevantes y realistas a ojos de los estudiantes. También la crisis ha generado algún efecto de retroalimentación positivo en los graduados del pasado, de quienes he recibido algún correo electrónico durante la crisis, demostrando que sus 36 horas de economía post-Keynesiana no han sido una pérdida de tiempo.

### **TERCERA SUB-ESTRATEGIA: CREAR UNA ASIGNATURA NUEVA CON UNA DENOMINACIÓN AMBIGUA**

A comienzos de los 90, se reformó nuestro programa conjunto de doctorado, introduciéndose un nuevo campo, *Economía Monetaria*. Mario Seccareccia y yo fuimos invitados a participar en este nuevo campo, y a diseñar una de las nuevas asignaturas. En principio, nuestra intención era denominar la nueva asignatura *Teorías Alternativas de Economía Monetaria*, pero finalmente fuimos invitados a adoptar una denominación algo más ambigua y diplomática, así que elegimos *Exploraciones en Economía Monetaria*. La asignatura se mantuvo sin sobresaltos hasta 2011, cuando hubo una nueva reforma. En esta ocasión algunos miembros de la Universidad de Carlton

---

<sup>7</sup> Algunos años tiento a la suerte, basándome en Lavoie (2008), dedicando dos o tres horas a la crítica a la función de producción neoclásica y la función de demanda de trabajo neoclásica mostrando que su aparente éxito empírico descansa en la reproducción de unas identidades contables [y la estabilidad de la participación de diferentes categorías distributivas. N.del T.], como han mostrado en numerosos artículos Anwar Shaikh, John McCombie, Jesús Felipe, e incluso Herbert Simon.

cuestionaron la existencia de esta asignatura, pero tras unos tira y aflojas el contenido de la asignatura se mantuvo intacto, y esperemos que para mucho tiempo.

Los graduados son generalmente más receptivos a esta asignatura de postgrado que los alumnos de grado. La explicación es que muchos de nuestros estudiantes de postgrado vienen del extranjero, y o bien ya conocen algo de teorías alternativas o, sorprendentemente, saben menos de Teoría Económica que muchos de nuestros estudiantes de grado y, por lo tanto, vienen con el cerebro menos lavado. Para algunos de estos estudiantes, muchos procedentes de China, todas las teorías están al mismo nivel y se enfrentan a ellas sin prejuicios. El problema es que cuando estos estudiantes redactan sus tesis doctorales, su conocimiento de la literatura, ortodoxa o heterodoxa, es muy pobre, y está muy por debajo de sus habilidades técnicas.

Durante los dos primeros años, yo me encargué de esta asignatura de postgrado junto con Mario Seccareccia; a partir de entonces, yo me encargué de modo prácticamente exclusivo casi todos los demás años. Los contenidos de esta asignatura han ido cambiando notablemente con los años, aunque de año en año los cambios eran casi imperceptibles. El programa inicial cubría los siguientes temas:

- Elementos de teoría monetaria neoclásica, el tipo de interés natural y el impacto de la crítica sraffiana (Colin Rogers, 1989);
- El motivo financiación, el circuito monetario (Graziani);
- La oferta monetaria y su causalidad (Kaldor, Moore, Dean);
- La determinación de los tipos de interés (Pasinetti, Davidson, Pivetti);
- La inestabilidad de la circulación (Rousseas);
- Política monetaria (Niggle);
- Inestabilidad financiera (Minsky, Dow);
- Dinero endógeno a nivel internacional (Coulbois);

Algunos otros temas se fueron introduciendo con el tiempo, bien por cuestión de modas, o por intereses particulares de nuestra investigación académica. Por ejemplo:

- El debate entre horizontalistas y estructuralistas;
- Racionamiento del crédito frente a solvencia del prestatario;
- Modelos de crecimiento kaleckianos que incorporan tipos de interés;
- Operativa de los bancos centrales y sistemas de compensación y pago;
- El modelo del 'Nuevo Consenso en Macroeconomía';
- Neo-chartalismo y sus conexiones fiscales y monetarias;
- La crisis financiera 'subprime'.

Además de estos cambios o añadidos, hubo una modificación mayor de los contenidos de la asignatura a comienzos del nuevo milenio, como consecuencia del comienzo de mis colaboraciones con Wynne Godley, que por aquel entonces estaba trabajando en el Levy Institute, y a quien invité a dar una conferencia en la Universidad de Ottawa en diciembre de 1999. Godley y yo trabajamos juntos en la elaboración de un artículo durante una semana en el verano de 2000. Como ambos

Marc Lavoie

encontramos la experiencia muy positiva, decidimos establecer una colaboración más intensa –ampliando y finalizando un manuscrito en el que Godley y yo habíamos estado trabajando durante mucho tiempo– que se concretó, tras innumerables interrupciones, en nuestro libro sobre modelos coherentes de flujos y fondos (Godley y Lavoie, 2007).<sup>8</sup> Durante un tiempo, y debido a mi excesivo entusiasmo por este enfoque, que permitía ir más allá de las vagas afirmaciones heterodoxas sobre el dinero, la mayor parte del curso se dedicó a los contenidos del libro, probablemente aburriendo a muerte a la mayoría de los estudiantes. No obstante, esto se corrigió posteriormente, estableciendo un límite máximo de la mitad de la asignatura para los modelos de coherencia entre flujos y fondos. Al principio, pedíamos a los estudiantes que reprodujesen y simulasen un modelo del libro con el programa informático que prefiriesen. Afortunadamente, al poco tiempo, Gennaro Zezza, un colaborador de Godley, puso en su página web los modelos en Eviews, haciendo más fácil la vida a los estudiantes. Así, desde entonces sólo les pedimos que elijan una versión electrónica de algún modelo del libro, lo modifiquen un poco y desarrollen simulaciones. Como podrán adivinar los lectores, estas simulaciones fueron muy útiles a los estudiantes para entender la lógica y el significado del enfoque de coherencia entre flujos y fondos y la relevancia e implicaciones del dinero endógeno.

### **TERCERA ESTRATEGIA DE ENSEÑANZA: INTRODUCIR ELEMENTOS HETERODOXOS EN MANUALES ORTODOXOS**

Durante mucho tiempo, Mario Seccareccia y yo habíamos considerado la idea de escribir un manual introductorio de Economía. El problema es que esta tarea requiere mucho esfuerzo y bastantes recursos financieros, así que nunca la llevamos a cabo. En 2005, sin embargo, la editorial Nelson Thomson quería lanzar un manual de introducción a la Economía en el mercado canadiense, que fuese más ecléctico que la edición canadiense del Mankiw. Nos pidieron adaptar a la economía canadiense el manual de texto de Baumol y Blinder (los creadores del modelo de oferta agregada – demanda agregada), que ya estaba en su décima edición.<sup>9</sup> Aceptamos la oferta porque pensamos que era una buena oportunidad de transmitir nuestras ideas a un público más amplio. Nuestra labor consistió en *canadianizar* el manual, aprovechando la oportunidad para introducir algunos elementos heterodoxos, aunque sin polemizar con los potenciales usuarios del libro. Como ha mencionado varias veces David Colander, hay mucha presión sobre los autores de manuales para que no introduzcan demasiadas innovaciones ya que, según los editores, las nuevas ideas se imponen a medida que los libros se venden.

<sup>8</sup> Publiqué dos artículos sobre este tema en castellano (Lavoie, 2002, 2006b).

<sup>9</sup> Como me lo han preguntado muchas veces, me tomo la libertad de informar que Baumol y Blinder no han intervenido en la edición canadiense (Baumol *et al.* 2009, 2010).

Se eligió el manual de Baumol y Blinder como alternativa adecuada al de Mankiw porque es uno de los pocos libros pro-Keynesianos en el mercado estadounidense, y porque tiene muchas cuestiones de política económica. Nosotros asumimos estos elementos como puntos de partida, intentando introducir a lo largo del texto cierto grado de escepticismo, o menos arrogancia, sobre las denominadas leyes económicas, o generalizaciones excesivamente amplias. Y lo hicimos desde la primera página, donde reproducimos una cita de Joan Robinson que, actualmente, parece haber ganado cierto reconocimiento: 'Estudiar Economía no es útil para conocer una serie de respuestas prefabricadas a algunas preguntas sobre el funcionamiento de la economía, sino para no ser engañado por los economistas' (Robinson, 1955, pág. 17). En el primer capítulo hacemos énfasis en el pluralismo de enfoques, con miras hacia un posicionamiento amplio y flexible en torno a las ciencias sociales, donde las teorías no surgen de la mera observación de una serie de hechos estilizados sino que también dependen de lo que Schumpeter denominó la visión (entendida como un conjunto de valores y opiniones), y donde las teorías no pueden rechazarse porque nuevas observaciones no las apoyan. Más aun, proporcionamos numerosas definiciones de Economía, y no sólo la definición convencional basada en el análisis de la escasez.

Aunque el libro de microeconomía no es muy diferente de otros manuales, hemos tratado de restar importancia a los mercados competitivos.<sup>10</sup> Hay un buen número de recuadros y secciones donde se cuestiona la relevancia del supuesto de maximización del beneficio en lugar del beneficio aceptable, y si las empresas persiguen objetivos de beneficios sin ningún tipo de consideración a la ética. Hay alguna discusión sobre funciones de producción lineales, que dan pie a un capítulo sobre costes marginales constantes, costes medios decrecientes, precios administrados, precios rígidos y la abrumadora presencia de capacidad productiva ociosa. Estos aspectos se presentan en diferentes capítulos, incluyendo los que se dedican al monopolio natural, impuestos, decisiones empresariales, etc.

En el libro de macro, hemos tratado de dar importancia a la falacia de composición, ya que la macroeconomía no es el resultado agregado de los comportamientos individuales, microeconómicos. La paradoja del ahorro, que ha sido eliminada de muchos manuales, ocupa un lugar central en el nuestro. Nosotros también enfatizamos que los mecanismos de mercado no siempre nos llevan a una posición óptima en equilibrio. Por ejemplo, mientras reproducimos el análisis OA-DA, donde salarios decrecientes dan lugar a un desplazamiento *hacia abajo* de la curva de oferta agregada que, a continuación, resulta en un equilibrio de pleno empleo con menores precios, debido al efecto riqueza, también ofrecemos una posibilidad alternativa. En ese mundo

---

<sup>10</sup> Parece que no hemos llevado demasiado lejos esto. Thompson (1999, pág. 231) recomienda eliminar el análisis de oferta y demanda de los primeros capítulos, introduciéndolo después del análisis del monopolio y oligopolio. Hill y Myatt (2007) hacen la misma recomendación, argumentando que el análisis de un monopolio es más sencillo que el de la competencia perfecta, que descansa en un análisis dual de la empresa y el mercado. Ciertamente, ayudaría a restar importancia a la visión dominante de acuerdo con la cual el mercado soluciona todos los problemas si se introduce la competencia perfecta y el análisis de la oferta y la demanda después de los capítulos del monopolio y oligopolio.

alternativo, la demanda agregada tiene pendiente positiva en vez de negativa, debido a que el efecto deuda en el sentido de Tobin y Fischer domina sobre el efecto riqueza. Por consiguiente, menores salarios y el desplazamiento de la curva de oferta agregada dan como resultado una economía que se aleja del pleno empleo, porque menores salarios y precios elevan el peso real de la deuda sobre hogares y empresas, que tienen una deuda nominal fija.

Los tres capítulos dedicados al dinero y el sistema bancario son completamente distintos del manual original para los Estados Unidos. Nosotros interpretamos la causalidad de la oferta de dinero a la inversa. La visión chartalista y la hipótesis del dinero mercancía en sus orígenes son contrapuestas en nuestro libro. El sistema bancario descansa en la confianza y el crédito. De nuevo, la causalidad se revierte, con los créditos dando lugar a depósitos, sin que las reservas presten un papel relevante. En otras palabras, se defiende que el dinero se crea *ex nihilo*, de la nada, y su creación se basa en la confianza en la capacidad de solvencia para devolver la deuda del prestatario. Al tiempo, el multiplicador del dinero bancario es completamente eliminado del programa. Presentamos con cierto detalle cómo ejecuta el Banco Central de Canadá la política monetaria, y su función de reacción, que se implementa por medio de variaciones en los tipos de interés de la facilidad marginal de crédito y depósito, y no en la oferta de reservas. Proporcionamos una detallada descripción de los mecanismos por medio de los cuales los bancos transfieren reservas a otros bancos a través del sistema de compensación y pagos, y cómo los pagos ocurren entre la administración pública y el sistema bancario privado. Todo esto nos conduce a la conclusión de que el déficit público provoca un aumento de las reservas bancarias y por lo tanto presiona a la baja al tipo de interés en el mercado interbancario –justo lo opuesto de lo que sostiene la Teoría Económica convencional por medio del efecto expulsión, o *crowding out*. En definitiva, esto proporciona una revisión crítica de la posibilidad de expulsión y los problemas de sostenibilidad de la deuda y el déficit públicos.

Otros capítulos macro se dedican a aspectos heterodoxos que, no obstante, pueden ser discutidos en el marco del modelo OA-DA, tales como el mal holandés, o los problemas particulares que surgen en una economía en desarrollo que se enfrenta a una devaluación de su moneda cuando su deuda externa está denominada en una divisa extranjera. En el capítulo dedicado a la curva de Phillips, se da cierta cobertura a la posibilidad de una curva de Phillips horizontal y a la histéresis de la tasa natural de desempleo.

Para nuestra sorpresa, descubrimos que era mucho más fácil introducir elementos eclécticos o heterodoxos en la parte micro del manual que en la parte macro. El borrador de cada capítulo fue revisado por unos cinco profesores encargados de asignaturas de primer curso. Los capítulos que generaron cierta controversia fueron enviados a evaluadores adicionales. Nuestros cambios en micro, especialmente los referidos a precios administrados y costes marginales constantes fueron aceptados sin mayores problemas. Por el contrario, hubo bastante dificultad para aceptar nuestras modificaciones en macro, tanto en forma como en contenido. Nosotros habíamos adoptado inicialmente una variación de la representación gráfica del modelo de Romer,

2000, basado en la relación entre inflación y output, con una función de reacción de política monetaria (la regla de Taylor). Pero como consecuencia de la presión ejercida por los evaluadores y el editor, tuvimos que recular al modelo OA-DA convencional. Al hacerlo, nos dimos cuenta de que este modelo era mucho más flexible de lo que habíamos imaginado inicialmente y podía utilizarse para tratar muchas cuestiones de carácter heterodoxo. Hubo también mucha presión para reintroducir el multiplicador del dinero bancario, aunque fuese en un apéndice, sin darse cuenta los evaluadores de que el multiplicador monetario estaba en completa contradicción con nuestra descripción del funcionamiento del sistema de compensación y pagos, así que no hicimos caso a esta observación.

Nuestra experiencia con la tercera estrategia, de introducir elementos heterodoxos en un manual ortodoxo fue, en global, bastante satisfactoria.<sup>11</sup> Y lo mismo podemos decir de nuestro manual. La línea argumental que yo sugiero a mis estudiantes, tanto en micro como en macroeconomía es que hay dos grupos de economistas en el mundo real: los malos, que son mayoría entre los economistas, y los buenos. En micro, los malos creen en las leyes de la oferta y la demanda, porque asumen que el mundo está lleno de mercados competitivos, y que no hay otra fuerza relevante que gobierne el mundo; los buenos piensan de otra manera. En macro, la historia es que los malos creen en los mercados que se vacían, que el mecanismo de ajuste del mercado conduce a la estabilidad, mientras que las intervenciones de la administración pública son desestabilizadoras e incrementan la ineficiencia; los buenos son los Keynesianos, que creen que los mercados deben ser regulados. Como podrá sospecharse, esta clase de presentación genera reacciones enfrentadas: muchos de nuestros estudiantes de primer curso vienen de escuelas de negocios de modo que son bastante reacios a aceptar críticas al sistema capitalista; sin embargo, otros estudiantes se encuentran bastante cómodos con esta historia de buenos y malos.

## CONCLUSIÓN

Examinando lo escrito, me he dado cuenta de que he dicho muy poco sobre metodología en enseñanza de Economía post-Keynesiana. Es más fácil recordar modelos relevantes que artículos influyentes sobre incertidumbre fundamental o racionalidad débil. Apuntaré, no obstante, que tanto mi manual de 1992 como el de 2006 sobre Economía post-Keynesiana comienzan con capítulos sobre metodología y, en particular, sobre lo que yo denomino los pre-supuestos de los paradigmas ortodoxo y heterodoxo, mostrando la importancia que doy a estas cuestiones. Sobre esto me fue muy útil la experiencia de introducir a un grupo de investigación de la Universidad de Montreal en 1989 a la Economía post-Keynesiana y se me pidió que proporcionase a

---

<sup>11</sup> Aunque nuestras ventas no han sido mayores que las de otros competidores críticos de los tres manuales convencionales más vendidos en Canadá, que son el de Lipsey, el de Parkin y el de Mankiw.

Marc Lavoie

los investigadores un resumen de cuatro páginas con mis conclusiones, lo que me forzó a pensar en los aspectos más importantes.

Reflexionando sobre metodología, me he dado cuenta de la estrecha relación existente entre la docencia y la redacción de manuales, así como con la elaboración de artículos de investigación. No estoy para nada de acuerdo con que se valore tanto los artículos académicos y tan poco los libros, porque desincentiva el esfuerzo pedagógico. Hay una controversia en educación en relación con los méritos de un sistema universitario donde investigación y docencia están íntimamente relacionados, y otro sistema en que ambas actividades están separadas, asumiendo que la buena enseñanza no requiere investigación sino sólo la adquisición de habilidades pedagógicas así como un nivel aceptable de contenidos actualizados. Personalmente, coincido con lo que dijo Ib Poulsen, Rector de la Roskilde University, en sus palabras de inauguración del V Congreso post-Keynesiano 'de Dijon': "investigación y docencia van de la mano" Esto es particularmente cierto en el caso de la Economía post-Keynesiana.

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Amadeo, E.J. (1986), "The role of capacity utilization in long-period analysis", *Political Economy: Studies in the Surplus Approach*, 2 (2), 147-185.

Asimakopulos, A. (1970), "A Robinsonian growth model in one sector notation -- an amendment", *Australian Economic Papers*, 9, December, 171-176.

Baumol, W.J., A.S. Blinder, M. Lavoie and M. Seccareccia (2009), *Microeconomics: Principles and Policy*, Toronto: Nelson Education.

Baumol, W.J., A.S. Blinder, M. Lavoie and M. Seccareccia (2010), *Macroeconomics: Principles and Policy*, Toronto: Nelson Education.

Dutt, A.K. (1984), "Stagnation, income distribution and monopoly power", *Cambridge Journal of Economics*, 8 (1), March, 25-40.

Dutt, A.K. (1987), "Alternative closures again: a comment on growth, distribution and inflation", *Cambridge Journal of Economics*, 11 (1), March, 75-82.

Eichner, A.S. (1973), "A theory of the determination of the mark-up under oligopoly", *Economic Journal*, 83 (332), December, 1184-1200.

Godley, W. and Lavoie, M. (2007), *Monetary Economics: An Integrated Approach to Credit, Money, Income, Production and Wealth*, Basingstoke: Palgrave/Macmillan.

Goodwin, N. , J.A. Nelson, F. Ackerman and T. Weisskopf (2009), *Microeconomics in Context*, 2<sup>nd</sup> edition, Armonk: M.E. Sharpe.

Hahn, F.H. (1975), "Revival of political economy: the wrong issues and the wrong arguments", *Economic Record*, 51, September, 360-364.

Marc Lavoie

Harcourt, G.C. and Kenyon, P. (1976), "Pricing and the investment decision", *Kyklos*, 29 (3), 449-477.

Harris, D.J. (1974), "The price policy of firms, the level of employment and distribution of income in the short run", *Australian Economic Papers*, 13, June, 144-151.

Harris D.J. (1978), *Capital Accumulation and Income Distribution*, Stanford: Stanford University Press.

Henry, J. (1993), "Post-Keynesian methods and the post-classical approach", *International Papers in Political Economy*, 1 (2), 1-26.

Henry, J. and Lavoie, M. (1997), "The Hicksian traverse as a process of reproportioning: some structural dynamics", *Structural Change and Economic Dynamics*, 8 (2), June, 157-175.

Henry, J. and Seccareccia, M. (1982), "Introduction: la théorie post-keynésienne: contributions et essais de synthèse", *Actualité Economique*, 58 (2), January-June, 5-16.

Hill, R. and Myatt, A. (2007), "Overemphasis on perfectly competitive markets in microeconomics principles textbooks", *Journal of Economic Education*, 38 (1), 56-77.

Kaldor, N. (1956), "Alternative theories of distribution", *Review of Economic Studies*, 23, March, 83-100.

Kaldor, N. (1957), "A model of economic growth", *Economic Journal*, 67, December, 591-624.

Kaldor, N. (1964), "Introduction", in *Essays on Economic Policy*, vol. 1, London: Duckworth.

Kaldor, N. (1966), "Marginal productivity and the macro-economic theories of distribution", *Review of Economic Studies*, 33 (4), October, 309-319.

Koutsoyiannis, A. (1975), *Modern Microeconomics*, London: Macmillan.

Lavoie, M. (1987), *Macroéconomie: Théorie et controverses postkeynésiennes*, Paris: Dunod.

Lavoie, M. (1992), *Foundations of Post-Keynesian Economic Analysis*, Aldershot: Edward Elgar.

Lavoie, M. (1996), "Traverse, hysteresis, and normal rates of capacity utilization in Kaleckian models of growth and distribution", *Review of Radical Political Economics*, 28 (4), 113-147.

Lavoie, M. (2000), "Un análisis comparativo de la teoría postkeynesiana del empleo", *Investigación Económica*, 232, Abril-junio, 15-66.

Lavoie, M. (2002), "Dinero endógeno en un esquema coherente de existencias y flujos", *Cuestiones Económicas*, 18 (1), Primer Cuatrimestre, 107-135.

Marc Lavoie

- Lavoie, M. (2004), *L'Économie postkeynésienne*, Paris : La Découverte (Repères).
- Lavoie, M. (2005), *La economía postkeynesiana : Un antídoto del pensamiento único*, Barcelona : Icaria.
- Lavoie, M. (2006a), *Introduction to Post-Keynesian Economics*, Basingstoke: Palgrave/Macmillan.
- Lavoie, M. (2006b), "El dinero endógeno en un cuadro teórico y contable coherente", in P. Piegay y L.P. Rochon (dirs), *Teorías Monetarias Postkeynesianas*, Madrid: Akal, pp. 134-149.
- Lavoie, M. (2007), "Crítica a la economía ortodoxa: la necesidad de una alternativa", *Apuntes del Cenes*, 43, Primer Semestre, 11-60.
- Lavoie, M. (2008), "Neoclassical empirical evidence on employment and production laws as artefact", *Rivista Economía Informa*, 351, March-April, 9-36.
- Lavoie, M. (2009), "Book review of Goodwin et al.", *Intervention: European Journal of Economics and Economic Policies*, 6 (2), 315-316.
- Lavoie, M. and Ramírez-Gastón, P. (1997), "Traverse in a two-sector Kaleckian model of growth with target return pricing", *Manchester School of Economic and Social Studies*, 55 (1), March, 145-169.
- Lordon, F. (1991a), "Théories de la croissance : quelques développements récents. Première partie : la croissance cyclique", *Observations et diagnostics économiques*, 36, 159-211.
- Lordon, F. (1991b), "Théories de la croissance : quelques développements récents. Deuxième partie : la redécouverte des rendements croissants", *Observations et diagnostics économiques*, 37, 193-243.
- Marglin, S.A. (1984), "Growth, distribution, and inflation: a centennial synthesis", *Cambridge Journal of Economics*, 8 (2), June, 115-144.
- Marris, R. (1964), *The Economic Theory of Managerial Capitalism*, New York: Free Press of Glencoe.
- McCombie, J.S.L. and Thirlwall, A.P. (1994), *Economic Growth and the Balance-of-Payments Constraint*, London: Macmillan.
- Mearman, A. (2007), "Teaching heterodox economics concepts", en <http://www.economicsnetwork.ac.uk/handbook/heterodox/>
- Moore, B.J. (1973), "Some macroeconomic consequences of corporate equities", *Canadian Journal of Economics*, 6 (4), November, 529-544.
- Näslund, B. and Sellestedt, B. (1978), *Neo-Ricardian Theory*, Berlin: Springer-Verlag.
- Nell, E.J. (1978), "The simple theory of effective demand", *Intermountain Economic Review*, Fall, 1-32.

Marc Lavoie

Pasinetti, L.L. (1962), "Rate of profit and income distribution in relation to the rate of economic growth", *Review of Economic Studies*, October, 29 (4), 267-279.

Pasinetti, L.L. (1981), *Structural Change and Economic Growth*, Cambridge: Cambridge University Press.

Robinson, J. (1955), "Marx, Marshall, and Keynes", in *Collected Economic Papers II*, Cambridge: MIT Press, 1980.

Rogers, C. (1989), *Money, Interest and Capital: A Study in the Foundations of Monetary Theory*, Cambridge: Cambridge University Press.

Romer, D. (2000), "Keynesian macroeconomics without the LM curve", *Journal of Economic Perspectives*, 14 (2), Spring, 149-169.

Rowthorn, B. (1981), "Demand, real wages and economic growth", *Thames Papers in Political Economy*, Autumn, 1-39. Reprinted in *Studi Economici*, (18), 1982, 3-54.

Rymes, T.K. (1971), *On Concepts of Capital and Technical Change*, Cambridge University Press, Cambridge.

Rymes, T.K. (1989), *Keynes's Lectures, 1932-35 : Notes of a Representative Student*, London: Macmillan.

Shapiro, N. (1977), "The revolutionary character of post-Keynesian economics", *Journal of Economic Issues*, 11 (3), September, 541-560.

Spaventa, L. (1970), "Rate of profit, rate of growth and capital intensity in a simple production model", *Oxford Economic Papers*, 22 (2), July, 129-147.

Thompson, G.F. (1999), "Strategy and tactics in the pedagogy of economics: What should be done about neoclassical economics", in R.F. Garnett Jr (ed.), *What do Economists Know?*, London: Routledge, pp. 223-235.

Taylor, L. (1983), *Structuralist Macroeconomics: Applicable Models for the Third World*, New York: Basic Books.

Weintraub, S. (1978), *Capitalism's Inflation and Unemployment Crisis*, Reading (Mass.): Addison-Wesley.

Wong, S. (1978), *The Foundations of Paul Samuelson's Revealed Preference Theory: A Study by the Method of Rational Reconstruction*, London: Routledge & Kegan Paul.

Wood, A. (1975), *A Theory of Profits*, Cambridge: Cambridge University Press.

# ¿QUÉ PREOCUPA A LOS GOBIERNOS, LA BRECHA DE PRODUCCIÓN O EL PIB?

Juan Antonio Cerón Cruz<sup>1</sup>

Universidad Carlos III de Madrid

## **Resumen**

Los indicadores sobre la posición cíclica de una economía son de enorme importancia para la ejecución y el análisis de la política fiscal, porque es dicha posición la que condiciona su respuesta.

Tanto en los trabajos académicos como en los organismos internacionales se identifica una recesión a partir de la posición cíclica de la economía según la brecha de producción o output-gap.

Ahora bien, ¿es realmente el output-gap la variable sobre la cual toman sus decisiones fiscales los poderes públicos? o ¿será más bien la variación del PIB?. Este es un asunto pertinente por cuanto la intencionalidad estabilizadora de las decisiones adoptadas puede ser distinta si se basa en una u otra variable.

**Palabras clave:** *política fiscal, estabilización del ciclo, macroeconomía*

## **Abstract**

Indicators of the cyclical position of an economy are a key input for both implementation and analysis of fiscal policy. This position just determines the way in which fiscal authorities responds.

In both academic literature and international institutions, a recession is defined in terms of the cyclical position of an economy(,) depending on the level of the output-gap.

However, are Government fiscal decisions triggered by the output-gap or by the change in the GDP? This is particularly important in the assessment of fiscal policy, because its stabilizing role may change depending on the chosen variable.

**Key words:** *fiscal policy, cycle stabilization, macroeconomics*

<sup>1</sup> jceron@emp.uc3m.es

## ¿OUTPUT-GAP O PIB?

Los indicadores sobre la posición de una economía en el ciclo son de enorme importancia para la ejecución y el análisis de la política fiscal, porque es dicha posición la que condiciona su respuesta. Delimitar qué es una recesión o una expansión económica es algo inevitablemente subjetivo. La acepción más usual la define como una disminución anual del PIB durante tres trimestres consecutivos. La OCDE define la posición cíclica como la diferencia entre el nivel de la actividad real de la economía y el nivel que podría alcanzar potencialmente sin acelerar la tasa de inflación (OCDE, 2008 b, Box.1). A partir de esta posición en el ciclo, conocida como brecha de producción o output-gap, se definen los conceptos de recesión y expansión económica. Por su parte, la Unión Europea, en el pilar correctivo del Pacto de Estabilidad y Crecimiento (PEC), y tras su modificación en 2005, define –de una forma un tanto ambigua- una “recesión económica severa” como aquella en la que se produce una tasa de crecimiento negativa o un crecimiento continuada y significativamente por debajo del crecimiento potencial<sup>2</sup>. En cuanto a los trabajos académicos, se está imponiendo la idea (en consonancia con el enfoque de la Unión Europea y de la OCDE) de considerar qué es o qué no es una recesión a partir de la posición cíclica de la economía según la brecha de producción, no tanto según de la tasa de variación del PIB.

Ahora bien, ¿es realmente el output-gap la variable sobre la cual toman sus decisiones fiscales los poderes públicos? o ¿será más bien la variación del PIB?. ¿Qué les preocupa a los Gobiernos, la brecha de producción o el crecimiento del PIB?<sup>3</sup>. Este es un asunto pertinente por cuanto la intencionalidad estabilizadora de las decisiones adoptadas puede ser distinta si se basa en una u otra variable. Algunos autores han abierto una vía de investigación al respecto. En concreto, Fatás y Myhrov (2009, p. 33) hacen notar que si la variable relevante para desencadenar decisiones de tipo fiscal es la variación del PIB y no la brecha de producción, las consecuencias tanto en relación con los resultados de las investigaciones académicas, como en cuanto al seguimiento y monitorización de las políticas fiscales serían importantes. Los siguientes elementos suponen una primera reflexión:

- La separación dentro del déficit primario entre el componente cíclico y el estructural<sup>4</sup> se efectúa a partir de unas elasticidades de los ingresos y gastos públicos calculadas en relación al output-gap, y de la respuesta automática de algunos componentes de ingresos y gastos al mismo. En este sentido, la metodología comúnmente aceptada es la que utiliza la OCDE desde 2005. En la misma, por motivos de simplicidad y de disponibilidad temporal de los

<sup>2</sup> Consejo de la Unión Europea del 20 de marzo de 2005.

<sup>3</sup> Esta disyuntiva tiene además connotaciones relacionadas con la comunicación a la opinión pública. Partiendo del escaso conocimiento que en general tienen los ciudadanos de la jerga económica, la comunicación de decisiones fiscales en las que el término utilizado sea el PIB todavía será entendido por un porcentaje de la población. Hablar en términos de “brecha de producción” se convierte en un arcano para la inmensa mayoría.

<sup>4</sup> Se define el saldo estructural como el saldo primario ajustado de ciclo, esto es, el saldo presupuestario efectivo descontados los intereses netos y el componente cíclico.

resultados, se calculan las elasticidades de los componentes presupuestarios cuya variación está más vinculada con el ciclo económico, a saber: en los ingresos, los impuestos directos, tanto sobre las personas físicas como sobre las empresas, los impuestos indirectos sobre el consumo (el IVA) y las cotizaciones sociales, y en los gastos, las prestaciones por desempleo (Girouard y André, 2005, p. 6).

Pero si la variable relevante es el crecimiento del PIB, las elasticidades serían otras y, en consecuencia, también lo serían los déficits cíclico y estructural. A mayor abundamiento, podría ocurrir que algunos conceptos presupuestarios que forman parte de los estabilizadores automáticos respondan mecánicamente al output-gap (por ejemplo las prestaciones por desempleo) mientras que otros lo hagan al PIB (por ejemplo los ingresos impositivos). A la vista de lo cual, muchos resultados de la literatura académica podrían ser revisados.

- El grado de incertidumbre que rodea las decisiones fiscales sería notablemente inferior si la variable de referencia es el PIB en lugar del output-gap, puesto que entonces –al menos a efectos de política fiscal- no sería necesario trabajar con una variable, el PIB potencial, que no es directamente observable, es revisado con frecuencia después de su primera publicación<sup>5</sup> y depende del modelo elegido para su identificación.

La prueba de la dificultad que tiene la medición de la brecha de producción es que tanto el FMI como la OCDE y la UE publican estimaciones del mismo, con diferencias entre ellas (cuadro 1). Obsérvese que, aunque las tres fuentes coinciden en el signo del output-gap, las discrepancias entre los datos no son pequeñas, con el sesgo general de que, salvo en los casos de Alemania y Japón, los valores calculados por el FMI son los mayores en valores absolutos, y los estimados por la UE los menores. La principal razón de estas discrepancias se encuentra en las distintas aproximaciones al PIB potencial: aunque los tres organismos utilizan una función de producción, las formulaciones de los modelos son distintas, así como la estimación de parámetros estructurales básicos como la NAIRU o del Factor Total de Productividad.

---

<sup>5</sup> Por ejemplo, la OCDE considera definitivos los valores publicados cuatro años después de la primera estimación realizada sobre el año en curso.

**Cuadro 1:** Distintas estimaciones del output-gap

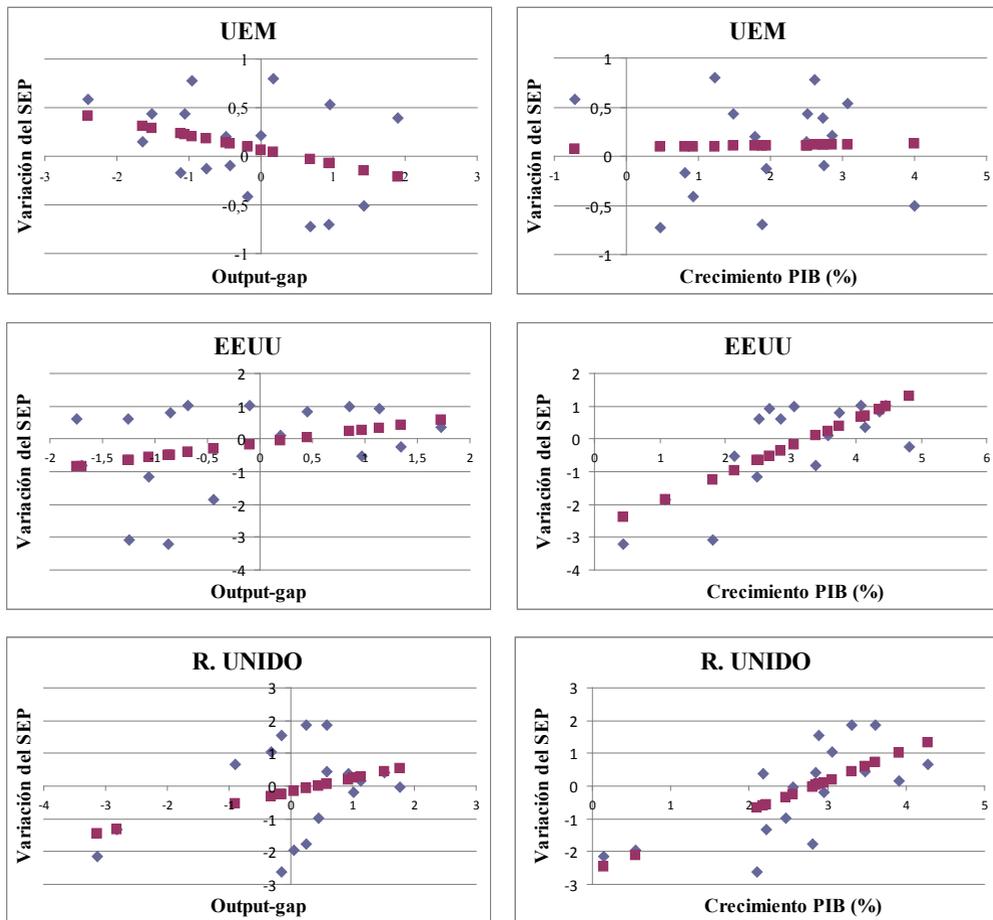
	FMI		OCDE		UE	
	1991	2007	1991	2007	1991	2007
Alemania	1,47	0,93	1,08	2,63	3,4	2,71
EE.UU.	-2,74	1,56	-2,29	0,97	-1,73	1,50
Reino Unido	-2,18	0,41	-1,39	1,76	-2,04	2,58
Japón	2,75	0,36	3,97	3,48	3,86	4,53
España	4,18	4,07	2,22	0,45	1,52	1,55
Italia	1,76	1,48	0,39	1,51	0,23	2,83
Francia	1,84	1,03	1,23	1,77	0,62	1,91
Bélgica	1,61	2,20	1,21	1,67	1,28	2,42

**Fuente:** FMI WEO Database; OCDE Economic Outlook Database; Comisión Europea AMECO Database

Una primera aproximación para ver si las decisiones fiscales de los Gobiernos responden al PIB o al output-gap consiste en analizar la ciclicidad de la política fiscal discrecional (esto es, sin considerar la actuación de los estabilizadores automáticos) con relación a las dos mediciones del ciclo. Es lo que se muestra en el gráfico 1, en el que hemos realizado regresiones del saldo estructural con el output-gap como regresor (parte izquierda) y con la tasa de variación de PIB como regresor (parte derecha). La primera y principal conclusión es que con el PIB como variable explicativa, las políticas discrecionales (medidas por el saldo estructural), presentan una pendiente, en general, más anticíclica. Concretamente, para el periodo 1992-2008 (no existen datos completos para todas las series anteriores a esa fecha), la regresión sobre la Unión Monetaria Europea ya no ofrece una pendiente negativa (que denota prociclicidad), sino plana (que significa acíclica) o, apurando, incluso ligeramente positiva (anticíclica). De acuerdo con una opinión extendida, la política fiscal en los países miembros de la zona euro presenta un sesgo procíclico debido a que los condicionantes fiscales que incorporan el Tratado de Maastricht primero y en el Pacto de Estabilidad y Crecimiento después limitan la capacidad de los Gobiernos para impulsar la demanda agregada durante las fases recesivas del ciclo. Y es que precisamente la Unión Europea utiliza la brecha de producción como el indicador del ciclo para evaluar la posición fiscal de sus miembros. En cuanto a los otros dos países para los que se han realizado los cálculos, no sólo se confirma que el perfil predominante en ambos es más anticíclico que la UEM, sino que la respuesta a la variación del PIB es aún más anticíclica que la respuesta al output-gap, reafirmando las reflexiones aportadas para la UEM. Estas reflexiones son consistentes con los obtenidos por Fatás y Myhov (2009, gráficos 6 y 7), quienes realizan una regresión similar en la que la variable dependiente no es el saldo estructural sino el saldo primario. Sus resultados indican que, de un total de 22 países pertenecientes a la OCDE, y con las excepciones de Dinamarca y Suecia, en todos los demás para los que los coeficientes son estadísticamente significativos, la variable explicativa clave es la variación del PIB y no la brecha de producción.

Los anteriores resultados sugieren que los Gobiernos atienden más al crecimiento económico efectivo que a la brecha de producción.

**Gráfico 1:** Sensibilidad de la política fiscal discrecional al output-gap frente al PIB. 1992-2008



◆ Valores observados  
■ Valores estimados

**Nota:** una pendiente positiva denota una respuesta anticíclica de la política fiscal discrecional: a mayor output-gap o PIB, mejor saldo fiscal.

**Fuente:** elaboración propia a partir de OCDE Economic Outlook Database

## BIBLIOGRAFIA

Afonso, A. y Hauptmeier, S. (2009): "Fiscal behaviour in the European Union. Rules, fiscal decentralization and government indebtedness", *European Central Bank Working Paper Series*, 1054.

Banco Central Europeo (2000): "Crecimiento del producto potencial y brechas de producción", *Boletín Mensual* (Octubre).

— (2002): "Funcionamiento de los estabilizadores fiscales automáticos en la zona del euro", *Boletín Mensual* (Abril).

— (2007): "Los problemas metodológicos de los saldos ajustados de ciclo: el caso de la UEM", *Boletín Mensual* (Junio).

Blinder, A. (2006): "The case against the case against discretionary fiscal policy", en Kopcke, R.W., Tootell, M.B. y Triest, K. (Eds), *The macroeconomics of fiscal policy*. MIT Press, Cambridge, EE.UU., 25-74.

Calmfors, L. (2003): "Fiscal policy to stabilise the domestic economy in the EMU: what can we learn", *CESifo Economic Studies*, 49,3.

Cimadomo, J. (2008). "Fiscal Policy in real time", *ECB Working Paper Series* nº 919.

Comisión Europea (2005): "New and updates budgetary sensitivities for the EU budgetary surveillance", *Directorate General for Economic and financial affairs* (septiembre).

— (2006): "Calculating potential growth rates and output gaps - A revised production function approach -", *Economic Papers*, 247, marzo.

— (2009): "Cyclical Adjustment of Budget Balances", *Directorate General for Economic and financial affairs* (otoño).

DeRoose, S., Larch, M. y Schaechter, A (2008): "Constricted, lame and procyclical?. Fiscal policy in the euro area revisited", *European Commission, Economic and Financial Affairs Economic Papers*, 353.

Égert, B. (2010): "Fiscal policy reaction to the cycle in the OECD: Pro- or Counter-cyclical?", *OCDE Economic Department Working Paper* 763.

Fatás, A. y Mihov, I. (2009): "The euro and fiscal policy", *NBER Working Paper* nº 14722.

Girouard, N. y André, C. (2005): "Measuring Cyclically adjusted Budget Balances for OECD Countries", *OECD Economics Department Working Papers*, 434, OECD Publishing. doi: 10.1787/787626008442

Girouard, N. y Price, R. (2004): "Asset Price Cycles, 'One-Off' Factors and Structural Budget Balances", *OECD Economics Department Working Papers*, No. 391, OECD, Paris.

Lane, P. (2003): "The cyclical behaviour of fiscal policy: evidence from the OECD", *Journal of Public Economics*, 87, 2661-2675.

Leigh, D. y Stehn, J. (2009): "Fiscal and Monetary Policy During Downturns: Evidence from the G7". *FMI WP 09/50* (marzo).

OCDE (2008a): "Revision of quarterly output gap estimates for 15 OCDE member countries", *OECD Statistics Directorate* (Septiembre).

— (2008b): "The usefulness of output gaps for policy analysis", *OECD Economic Department working paper*, 621.

— (2008c): "Accounting for one-off operations when assessing underlying fiscal position", *OECD Economic Department working paper*, 642.

# CLÁSICOS U OLVIDADOS

---

# EL CICLO POLÍTICO DE KALECKI DESDE UN ÓPTICA ACTUAL. UNA INTRODUCCIÓN<sup>1</sup>

Domenico Mario Nuti<sup>2</sup>

Profesor Emérito

Universidad Sapienza de Roma

## KALECKI Y KEYNES

Michal Kalecki (Lodz 1899-Varsovia 1970) fue uno de los más grandes economistas de nuestro tiempo. Joan Robinson, constantemente, se refería a él como el hombre que descubrió la Teoría General antes que el mismo Keynes. "It must be rather annoying for you"<sup>3</sup>- escribió a Kalecki en 1937 - "to see all this fuss being made over Keynes when so little notice was taken of your own contribution"<sup>4</sup>. Maynard Keynes reconoció el precedente de Kalecki, pero asumió menos sus objetivos. Kalecki, tal vez más por orgullo que por modestia, menciona, pasando casi de puntillas, su contribución a la obra de Keynes: en dos notas a pie de página y en el prefacio de una edición de 1971 que recopila sus textos más relevantes e incluye, también, la traducción al inglés de sus primeros escritos. Sin embargo, este poco reconocimiento que él otorga a su propio trabajo, fue compensado por los elogios de otros, como Oskar Lange o Lawrence Klein: "Kalecki's greatest achievement, among many, was undoubtedly his complete anticipation of Keynes' General Theory"<sup>5</sup> (Klein, 1975). Don Patinkin, por su parte, reconoce que Kalecki es el economista que más cerca ha estado de los postulados de Keynes, pero, al mismo tiempo, niega que llegara a alcanzarlos<sup>6</sup>.

Es cierto que Kalecki creó, y publicó en polaco (1933), antes que Keynes publicara la Teoría General (1936), una teoría de la producción nacional y el empleo similar a la de Keynes, determinada por la demanda, focalizada en la inversión y con un multiplicador del gasto. Pero, las raíces intelectuales de Kalecki, su metodología y sus razonamientos fueron originales; así como lo fueron los de Keynes. Así, el dinero y el tipo de interés, que son vitales en la obra de Keynes, empezando por el título mismo de la Teoría General, no tienen una función relevante en la obra de Kalecki, para quién

<sup>1</sup> Aurèlia Mañé Estrada ha realizado la traducción de esta introducción

<sup>2</sup> dmarionuti@gmail.com; Website: <http://sites.google.com/site/dmarionuti/>;  
Blog "Transition": <http://dmarionuti.blogspot.com>.

<sup>3</sup> "debe ser bastante molesto para usted"

<sup>4</sup> "ver todo ese alboroto en torno a las ideas de Keynes, cuando se hizo tan poco caso de las suyas propias"

<sup>5</sup> "Entre otros muchos, el mayor logro de Kalecki fue haberse anticipado a la Teoría General de Keynes"

<sup>6</sup> (Para una reseña de las similitudes, discrepancias y referencias, así como para la comparación de la obra de Kalecki y Keynes, veáse Nuti, 2004)

sólo el tipo de interés a largo plazo, enmarcado por el principio de riesgo creciente (de la inversión financiada con crédito), es relevante.

Keynes da mucha importancia a la volatilidad de las expectativas y a la dependencia de la inversión, al "animal spirits" y "the state of the news". En cambio, los inversores kaleckianos se limitan a valorar el grado de utilización de la capacidad productiva (acelerador flexible o ajuste del stock de capital) y extrapolan la tasa actual de beneficio hacia el futuro. Originalmente, Keynes no desarrolla ningún discurso sobre la distribución de la renta –a pesar de todo el desarrollo post-Keynesiano sobre esta cuestión-; por el contrario, Kalecki desarrolló dos teorías sobre este asunto. Una fundada en la propensión al consumo relativa de capitalistas y de trabajadores, semejante a la del enfoque post-Keynesiano; la otra basada en el nivel agregado de monopolio de la producción total. Keynes no tenía una teoría del ciclo económico, pero su modelo podía ser combinado con un acelerador para fundar una fácilmente. Esto es, de hecho, lo que hicieron Roy Harrod y otros que le siguieron. Sin embargo, Kalecki concibió un elenco completo de modelos de ciclos económicos.

Más allá de ello, tanto Kalecki como Keynes realizaron contribuciones relevantes en otras áreas del pensamiento económico. El trabajo de Keynes va desde la teoría de las probabilidades hasta la política fiscal, pasando por el diseño del sistema monetario internacional. El de Kalecki va desde la teoría del crecimiento capitalista a la teoría y práctica de la planificación socialista, pasando por la confección de originales criterios con los que seleccionar proyectos de inversión.

Ambos, Kalecki y Keynes, fueron, por mérito propio, grandes economistas. Ante ello, insistir en los –relativamente pequeños– solapamientos de sus respectivas teorías del empleo y la renta determinadas por la demanda, aunque éstos sean significativos, es denotar sin necesidad la grandeza de ambos: *Hay una originalidad genuina en los dos; una buena dosis de contenido que encontramos en Kalecki, y no en Keynes, pero también ocurre lo contrario. No es pertinente juzgarlos como si estuvieran compitiendo por los mismos resultados* (Nuti, 2004).

## EL CICLO POLÍTICO DE KALECKI

El artículo que sigue a continuación presenta uno de los varios ciclos económicos de Kalecki, que, en vez de argumentarse, como él lo solía hacer, con el lenguaje matemático diferencial y el de las derivadas, se basa en la economía política de la política fiscal del gobierno y de la conducta de los capitalistas. Teóricamente el pleno empleo se podría alcanzar gracias al aumento del gasto público, si no fuera porque el gobierno y los capitalistas necesitan de la existencia del desempleo para mantener bajo control el nivel de salarios y a la fuerza de trabajo.

Como muestra, un botón del artículo que se reproduce a continuación: *Una mayoría considerable de los economistas opina ahora que, aun en un sistema capitalista, el pleno empleo puede alcanzarse mediante un programa de gastos del gobierno, siempre que haya capital suficiente para emplear toda la fuerza de trabajo*

*existente y siempre que puedan obtenerse dotaciones adecuadas de las materias primas extranjeras necesarias a cambio de exportaciones. Pero ello, evidentemente, ocurrirá sólo mientras este gasto se financie con préstamos y no con impuestos.*

*Sin embargo, las razones de la oposición de los "líderes industriales" al pleno empleo obtenido mediante el gasto gubernamental pueden subdividirse en tres categorías: a) la resistencia a la interferencia gubernamental en el problema del empleo como tal; b) la resistencia a la dirección del gasto gubernamental (inversión pública y subvención al consumo), y c) la resistencia a los cambios sociales y políticos resultantes del mantenimiento del pleno empleo. De hecho, una de las funciones importantes del fascismo, tipificado por el sistema nazi, fue la eliminación de las objeciones capitalistas al pleno empleo.*

*Estas objeciones disminuyen en las recesiones y renacen en los auges. Este estado de cosas es sintomático quizá del futuro régimen económico de las democracias capitalistas. En la depresión, bajo la presión de las masas o aun sin ella, la inversión pública financiada con préstamos se realizará para impedir el desempleo en gran escala. Pero si se intenta aplicar este método para mantener el alto nivel de empleo alcanzado en el auge subsiguiente, es probable que surja una fuerte oposición de los líderes empresariales. Como hemos mencionado, el pleno empleo duradero no les agrada en absoluto. Los trabajadores se encontrarían "fuera de control" y los "capitanes de la industria" estarían ansiosos de "darles una lección". Además, el aumento de precios en el auge es desventajoso para los pequeños y grandes rentistas y los hace que "se cansen del auge*

*En esta situación es probable la formación de un bloque poderoso entre las grandes empresas y los rentistas, y probablemente encontrarían a más de un economista dispuesto a declarar que la situación es manifiestamente inconveniente. La presión de todas estas fuerzas, y en particular de las grandes empresas —por regla general influyentes en algunos departamentos gubernamentales—, induciría con toda probabilidad al gobierno a volver a la política ortodoxa de reducción del déficit presupuestario. A ello seguiría una depresión donde la política del gasto gubernamental volvería a resultar aconsejable*

*Tal régimen del ciclo económico-político sería un restablecimiento artificial de la posición existente en el capitalismo del siglo XIX. El pleno empleo sólo se lograría en la cúspide del auge, pero los auges serían relativamente moderados y breves. Pero, los "progresistas" deberían oponerse a este régimen. Kalecki concluye dando las razones para ello: a) porque no asegura un pleno empleo duradero; b) porque la intervención gubernamental se liga a la inversión pública y no abarca el subsidio al consumo. Lo que las masas piden ahora no es el alivio de las depresiones sino su abolición total. Tampoco debe aplicarse la utilización más plena de los recursos resultante a inversión pública, no necesaria, sólo para proporcionar trabajo. El programa de gasto gubernamental deberá dedicarse a la inversión pública sólo en la medida en que tal inversión se necesite realmente. El resto del gasto gubernamental necesario para la conservación del pleno empleo deberá utilizarse para subvencionar el consumo (mediante subsidios familiares, pensiones de vejez, disminución de la tributación indirecta, subvención a los precios de los artículos de primera necesidad (...)). Por*

*supuesto, el "capitalismo de pleno empleo" deberá desarrollar nuevas instituciones sociales y políticas que reflejen el mayor poder de la clase trabajadora*

Setenta años después, ¿qué es lo que ha cambiado en la teoría económica y en el contexto mundial? Al menos, tres factores fundamentales: el consenso de los economistas en relación a la posibilidad de alcanzar el objetivo de pleno empleo; los constreñimientos presupuestarios sobre la sostenibilidad de la deuda soberana; y la globalización de los mercados laborales.

## CAMBIOS TEÓRICOS

El consenso macroeconómico sobre el éxito de las políticas de pleno empleo, al que hace referencia Kalecki, no perduró en el tiempo. La efectividad de la política fiscal expansiva fue cuestionada con la proliferación de razonamientos contrarios a ella. Primero, se arguyó el efecto expulsión (*crowding out*), el desalojo de la inversión privada, por parte de la pública. Como se apresuraron a reconocer los keynesianos, este efecto es plausible por el lado de la oferta, pero lo es menos por el de la demanda<sup>7</sup>. El efecto expulsión significa que el multiplicador permanece inalterado, mientras que la cuantía a ser multiplicada se ve reducida. Este concepto no tiene en cuenta la posibilidad de un efecto inclusión (*crowding in*) de la inversión privada en el gasto público adicional, fruto de la activación de su efecto acelerador en la demanda primaria.

En segundo lugar, se invocó el concepto de equivalencia ricardiana, argumentada por David Ricardo en 1890, y redescubierta por Robert J. Barro en 1974. Según ésta, cuando el incremento del gasto público se financia con deuda pública, los agentes económicos se anticipan y descuentan los pagos futuros de una carga impositiva mayor, que deberán pagar por un servicio de la deuda más elevado. Desde este punto de vista, el efecto del aumento del gasto público sería el mismo que si éste se hubiera financiado con impuestos: un menor consumo privado consecuencia del mayor gasto público. Si éste fuera el caso, el multiplicador sería uno y, por ello, el efecto en el empleo del mayor gasto público financiado con deuda sería nulo. Frente a ello, fruto de mi propia introspección, estoy totalmente convencido que ésta no es la forma como yo, me comporto; júzguese si soy un personaje atípico o excepcional. Es mucho más probable que la mayor renta, generada por un mayor gasto público, incremente el consumo que no que reduzca el ahorro. Lo opuesto a la equivalencia ricardiana puede ocurrir, y de hecho es lo que pasa: las rebajas impositivas, y no el mayor gasto público, llevan a un mayor ahorro.

Después de ello, en los primeros años de la década de 1970, Lucas y otros introdujeron, con un nombre tendenciosamente erróneo, la llamada teoría de las

---

<sup>7</sup> Véase la entrada de Olivier J. Blanchard sobre el *Crowding Out* en el *New Palgrave Dictionary of Economics*, 2008.

expectativas racionales. Deberían haberle llamado de las expectativas *exitosas*, (en realidad exitosas por *su propia definición*). La utilización eficiente, por parte de todos los agentes económicos, de toda la información disponible, convierte en eficientes a los mercados. Nadie se sorprende, pase lo que pase; así, ninguna expectativa se puede truncar. En 1972 Lucas fue a Cambridge y explicó a los economistas keynesianos del lugar que el multiplicador de la inversión podía ser menor que uno. La comidilla local explica que Nicholas Kaldor se ríe en su cara y le dijo que se fuera. Con los años, sin embargo, Lucas fue tratado con mayor respeto, no en vano sus ideas pasaron a ser la ortodoxia dominante.

La puntilla final al consenso en el que creía Kalecki es el actual concepto, acuñado por economistas a los que Joan Robinson habría llamado "economistas Pre-keynesianos, después de Keynes" (como reza el título del artículo que ella misma escribió, *Pre-Keynesian Theory After Keynes*, en 1964 en los *Australian Economic Papers*, 3: 25–35), de una "contracción fiscal expansiva"; la idea de que reducir el déficit y el gasto público puede, realmente, impulsar el crecimiento económico (Frank Barry and Michael B. Devereux, "Expansionary fiscal contraction: A theoretical Exploration", *Journal of Macroeconomics* 25 (2003) 1-23). A este respecto, el FMI añadió más leña al fuego en el *World Economic Outlook* del año pasado. Sin embargo, desgraciadamente, esta visión es la que se encuentra detrás de la formulación teórica del "impuesto plano" del Gobernador de Texas, Rick Perry - "Recorta, equilibra y crece"-; detrás de las "modernas" enmiendas de equilibrio presupuestario constitucional, estadounidenses y europeas; y detrás de los topes de deuda del llamado Pacto de Estabilidad y Crecimiento (otro término tendenciosamente erróneo), o del techo de endeudamiento federal en USA. Techo que, por cierto, en septiembre del 2011, casi aboca a los Estados Unidos a la bancarrota.

## LA CRISIS DE DEUDA SOBERANA

La segunda cuestión, en la que la época y el contexto de Kalecki son diametralmente distintos de los actuales, es en la postura frente al grado de sostenibilidad de la deuda pública: ya sea en Japón con el récord del ratio de deuda en relación al PIB del 230%, ya sea en Estados Unidos, donde ese mismo ratio es del 100%, o sea, finalmente, en la UE con un ratio medio del 88% de deuda pública, en relación al PIB, aunque con estallidos de crisis en Grecia (que ya ha acordado el impago), en Italia (bajo los efectos de nuevos ataques), o en Portugal, Irlanda y España (que, en cualquier momento correrán la misma suerte). Uno se pregunta, bajo estas condiciones, ¿cómo sería posible –y sostenible– una expansión fiscal?

De hecho, Kalecki ya se anticipó a este problema y lo trató en el artículo que aquí presentamos. Afirmaba que la política monetaria contendría el tipo de interés del servicio de la deuda (tal como ocurría en la época en que él escribió el artículo) y, aunque así no fuera, preveía que este interés se pudiera financiar con un impuesto anual sobre el capital (véase nota a pie de página 3)

Si se mantiene el pleno empleo mediante el gasto gubernamental financiado con préstamos, la deuda nacional aumentará continuamente. Sin embargo, tal cosa no implica necesariamente perturbaciones de la producción y el empleo si el interés de la deuda se financia con un impuesto anual al capital. El ingreso corriente de algunos capitalistas tras el pago del impuesto al capital será menor y el de otros capitalistas será mayor que en el caso de que la deuda nacional no hubiese aumentado, pero su ingreso total permanecerá constante y su consumo total no tenderá a cambiar en forma considerable. Además, el incentivo a la inversión en capital fijo no está afectado por un impuesto al capital porque éste se paga sobre cualquier tipo de riqueza. Ya se tenga una cantidad en efectivo, en valores gubernamentales, o se invierta en la construcción de una fábrica, se paga el mismo impuesto sobre el capital, de modo que la ventaja comparativa no se altera. Y si la inversión se financia con préstamos, claramente ésta no se ve afectada por un impuesto al capital porque no significa un aumento de la riqueza del empresario inversionista. Así pues, ni el consumo ni la inversión de los capitalistas se ven afectados por el aumento de la deuda nacional si el interés sobre la misma se financia con un impuesto anual al capital

Ante ello, es claro que la cuestión sobre la deuda pública no es ni su volumen ni si ésta es económicamente factible, sino un problema político de si se acepta, o no, un impuesto sobre el capital.

## GLOBALIZACIÓN

La última cuestión a tratar es que, desde la época en que Kalecki escribió este artículo, se ha producido un cambio espectacular en la economía mundial, que se refleja en la integración creciente del comercio de bienes y servicios y en el auge de los flujos de factores de producción. Este proceso se aceleró en los 1970s, con la crisis global del 2009 experimentó un cierto parón, pero, prontamente, este movimiento se reactivó. La globalización de los mercados laborales –ciertamente generada por las migraciones internacionales y la deslocalización de la producción hacia zonas con menores costes laborales, pero, sobre todo, ocasionada por las transacciones comerciales- ha conducido a la reducción de la parte de los ingresos salariales en la renta nacional: entre 1985 y 2005, en las economías industrializadas de la OCDE, se produjo una caída de diez puntos porcentuales, desde un 65% a un 55% (World Economic Outlook, 2007), sin que ello condujera a un incremento equivalente en las economías emergentes, donde la fuerza de trabajo es, todavía, abundante. Así, la crisis global ha convertido el desempleo cíclico en un fenómeno global; mientras, las demandas que se han hecho para que se implementaran políticas fiscales y monetarias expansivas (por ejemplo en Noviembre del 2009 en los países del G20, bajo los auspicios del FMI), y que se han llevado a cabo, resultaron efímeras, pues inmediatamente cesaron.

En otras palabras, el ciclo político de Kalecki sigue vigente, pero se ha amplificado armonizándose globalmente, aunque es posible que como promedio se haya debilitado, debido al menor poder de las organizaciones laborales y a las persistentes divergencias internacionales en la sincronización del ciclo.

## CONCLUSIÓN

En resumidas cuentas, el ciclo político de Kalecki sigue vigente y es de actualidad. El hecho de que la ortodoxia macroeconómica no comparta la idea de que el pleno empleo es posible, al menos con la misma unanimidad que en 1940, puede ser considerado una excentricidad propia de economistas disidentes cuyas fantasías sobre la eficiencia de los mercados han sido rotundamente invalidadas por la actual crisis mundial. La presente preocupación sobre el elevado nivel de deuda soberana y sobre su sostenibilidad podría haber sido abordada con la recomendación de Kalecki de pagar los intereses de la deuda (aceptando que hoy, son mucho mayores que en 1940) estableciendo un impuesto sobre el capital. La globalización del mundo ha conducido a una cierta sincronización de las fluctuaciones económicas de los países y a una cierta armonización de las respuestas de las políticas fiscales nacionales. Aunque esto probablemente puede haber debilitado el ciclo político resultante, ha mantenido la fuerza del brillante ensayo de Kalecki sobre la economía política del capitalismo.

## BIBLIOGRAFÍA ADICIONAL

Nuti D.M. (2004), "Kalecki and Keynes revisited: Two original approaches to demand-determined income – and much more besides", in Zdzislaw L. Sadowski and Adam Szeworski (Eds), *Kalecki's Economics Today*, Routledge, London and New York, 2004. [https://docs.google.com/viewer?a=v&pid=explorer&chrome=true&srcid=0B4C7eK01Z6a4MzQ1N2Y5N2YtZWViMS00ZmFmLWIyY2ItZDBiMGNmNTdhMTA0&hl=en\\_US](https://docs.google.com/viewer?a=v&pid=explorer&chrome=true&srcid=0B4C7eK01Z6a4MzQ1N2Y5N2YtZWViMS00ZmFmLWIyY2ItZDBiMGNmNTdhMTA0&hl=en_US)

# ASPECTOS POLÍTICOS DEL PLENO EMPLEO<sup>1,2</sup>

Michal Kalecki

## I

1. Una mayoría considerable de los economistas opina ahora que, aun en un sistema capitalista, el empleo pleno puede alcanzarse mediante un programa de gastos del gobierno, siempre que haya un plan suficiente para emplear toda la fuerza de trabajo existente y siempre que puedan obtenerse dotaciones adecuadas de las materias primas extranjeras necesarias a cambio de exportaciones.

Si el gobierno realiza inversión pública (por ejemplo, si construye escuelas, hospitales y carreteras) o subsidia el consumo masivo (mediante subsidios familiares, reducción de la tributación indirecta o subvenciones para mantener bajos los precios de los artículos de primera necesidad); y si, además, este gasto se financia con préstamos y no con impuestos (que podrían afectar negativamente a la inversión privada y el consumo), la demanda efectiva de bienes y servicios puede aumentarse hasta un punto en que se logre el pleno empleo. Tal gasto del gobierno aumenta el empleo, hay que advertirlo, no sólo en forma directa sino también indirecta, ya que los mayores ingresos que genera se traducen en un aumento secundario de la demanda de bienes de consumo y de inversión.

2. Podríamos preguntarnos de dónde obtendrá el público el dinero para prestarle al gobierno si no reduce su inversión ni su consumo. Para entender este proceso es conveniente imaginar por un momento que el gobierno paga a sus proveedores en títulos de deuda pública. En general, los proveedores no retendrán estos títulos sino que los pondrán en circulación al comprar otros bienes y servicios, y así sucesivamente, hasta que finalmente estos títulos lleguen a personas o empresas que los conserven como activos que rinden intereses. En cualquier periodo el aumento total de los títulos de deuda pública en posesión (transitoria o final) de personas y empresas será igual a los bienes y servicios vendidos al gobierno. Así, lo que la economía presta al gobierno son bienes y servicios cuya producción se "financia" con títulos de deuda

<sup>1</sup> [Nota de la redacción. Esta es una traducción del artículo original de M. Kalecky, (1943): "Political aspects of full employment, *Political Quarterly*, vol. 14, pp. 322-331, y se reproduce aquí con fines educativos y sin ánimo de lucro.]

<sup>2</sup> Este artículo se corresponde en gran medida con el contenido de una conferencia impartida en la *Marshall Society* de Cambridge, en 1942.

pública. En realidad el gobierno no paga los servicios con valores sino con dinero, pero al mismo tiempo emite valores y así detrae el efectivo, y esto equivale al proceso imaginario descrito antes.

Pero ¿qué ocurre si el público no desea absorber todo el incremento de títulos de deuda pública? Los ofrecerá finalmente a los bancos para obtener efectivo (billetes o depósitos) a cambio. Si los bancos aceptan estas ofertas, la tasa de interés se mantendrá. Si no, los precios de los títulos bajarán, lo que significa un aumento de la tasa de interés, y esto estimulará al público a poseer más títulos con relación a los depósitos. Se sigue así que la tasa de interés depende de la política bancaria, en particular de la política del banco central. Si esta política trata de mantener la tasa de interés a cierto nivel, ello puede lograrse con facilidad, por grande que sea el endeudamiento del gobierno. Tal era y es la posición en esta guerra. A pesar de déficit presupuestarios astronómicos, la tasa de interés no ha aumentado desde principios de 1940.

3. Podría objetarse que el gasto gubernamental financiado con préstamos causará inflación. A ello puede responderse que la demanda efectiva creada por el gobierno actúa como cualquier otro aumento de la demanda. Si hay oferta abundante de mano de obra, planta y materias primas, el aumento de la demanda se satisface con un aumento de la producción. Pero si se ha llegado al punto de pleno empleo de los recursos y si la demanda efectiva continúa aumentando, los precios aumentarán para equilibrar la demanda y la oferta de bienes y servicios (en el estado de empleo excesivo de recursos que contemplamos ahora en la economía de guerra, un aumento inflacionario de precios sólo se ha evitado en la medida en que la demanda efectiva de bienes de consumo ha sido reducida por el racionamiento y la tributación directa). Se sigue que si la intervención gubernamental trata de lograr el pleno empleo pero no llega a aumentar la demanda efectiva más allá del nivel del pleno empleo, no hay por qué temer la inflación.<sup>3</sup>

<sup>3</sup> Otro problema de carácter más técnico es el de la deuda nacional. Si se mantiene el pleno empleo mediante el gasto gubernamental financiado con préstamos, la deuda nacional aumentará continuamente. Sin embargo, tal cosa no implica necesariamente perturbaciones de la producción y el empleo si el interés de la deuda se financia con un impuesto anual al capital. El ingreso corriente de algunos capitalistas tras el pago del impuesto al capital será menor y el de otros capitalistas será mayor que en el caso de que la deuda nacional no hubiese aumentado, pero su ingreso total permanecerá constante y su consumo total no tenderá a cambiar en forma considerable. Además, el incentivo a la inversión en capital fijo no está afectado por un impuesto al capital porque éste se paga sobre cualquier tipo de riqueza. Ya se tenga una cantidad en efectivo, en valores gubernamentales, o se invierta en la construcción de una fábrica, se paga el mismo impuesto sobre el capital, de modo que la ventaja comparativa no se altera. Y si la inversión se financia con préstamos, claramente ésta no se ve afectada por un impuesto al capital porque no significa un aumento de la riqueza del empresario inversionista. Así pues, ni el consumo ni la inversión de los capitalistas se ven afectados por el aumento de la deuda nacional si el interés sobre la misma se financia con un impuesto anual al capital. [Véase M. Kalecki: "A Theory of Commodity, Income, and Capital Taxation"].

## II

1. La anterior es una presentación muy burda e incompleta de la doctrina económica del pleno empleo. Pero me parece suficiente para familiarizar al lector con la esencia de la doctrina y permitirle seguir la discusión subsiguiente de los problemas *políticos* implicados en la obtención del pleno empleo.

Debemos advertir primero que si bien la mayoría de los economistas está de acuerdo ahora en que el pleno empleo puede lograrse mediante el gasto gubernamental no ocurría así ni siquiera en el pasado reciente. Entre los oponentes de esta doctrina se encontraban (y aún se encuentran) supuestos destacados "expertos económicos" estrechamente conectados con la banca y la industria. Esto sugiere que hay un fondo político en la oposición a la doctrina del pleno empleo, a pesar de que los argumentos utilizados sean económicos. Ello no quiere decir que quienes los utilizan no crean en su economía, por pobres que tales argumentos sean. Pero la ignorancia obstinada suele ser una manifestación de motivos políticos subyacentes.

Sin embargo, hay indicaciones más directas aún de que una cuestión política de primera clase se encuentra en juego aquí. En la gran depresión de los años treinta las grandes empresas se opusieron sistemáticamente a los experimentos tendentes a aumentar el empleo mediante el gasto gubernamental en todos los países, a excepción de la Alemania Nazi. Esto se vio claramente en los Estados Unidos (oposición al New Deal), en Francia (el experimento Blum) y también en Alemania antes de Hitler. No es fácil la explicación de esta actitud. Está claro que el aumento de la producción y el empleo no beneficia sólo a los trabajadores, sino también a los empresarios, porque sus ganancias aumentan. Y la política de pleno empleo antes descrita no reduce las ganancias porque no implica ninguna tributación adicional. En la depresión los empresarios suspiran por un auge, ¿por qué no aceptan gustosos el auge "artificial" que el gobierno puede ofrecerles? En este artículo trataremos de resolver este interrogante difícil y fascinante.

Las razones de la oposición de los "líderes industriales" al pleno empleo obtenido mediante el gasto gubernamental pueden subdividirse en tres categorías: a) la resistencia a la interferencia gubernamental en el problema del empleo como tal; b) la resistencia a la dirección del gasto gubernamental (inversión pública y subvención al consumo), y c) la resistencia a los cambios sociales y políticos resultantes del *mantenimiento* del pleno empleo. Examinaremos en detalle cada una de estas tres categorías de objeciones a la política expansionista del gobierno.

2. Primero nos ocuparemos de la resistencia de los "capitanes de la industria" a aceptar la intervención gubernamental en la cuestión del empleo. Las empresas observan con suspicacia toda ampliación de la actividad estatal, pero la creación de empleo mediante el gasto gubernamental tiene un aspecto especial que hace particularmente intensa la oposición. Bajo un sistema de *laissez-faire* el nivel del empleo depende en gran medida del llamado estado de confianza. Si tal estado se deteriora la inversión privada declina, lo que se traduce en una bajada de la producción

y el empleo (directamente y a través del efecto secundario de la reducción del ingreso sobre el consumo y la inversión). Esto da a los capitalistas un poderoso control indirecto sobre la política gubernamental; todo lo que pueda sacudir el estado de confianza debe evitarse cuidadosamente porque causaría una crisis económica. Pero en cuanto el gobierno aprenda el truco de aumentar el empleo mediante sus propias compras este poderoso instrumento de control perderá su eficacia. Por lo tanto, los déficit presupuestarios necesarios para realizar la intervención gubernamental deben considerarse peligrosos. La función social de la doctrina de las "finanzas saneadas" es hacer el nivel del empleo dependiente del "estado de confianza".

3. La resistencia de los líderes empresariales a una política de gasto gubernamental se agudiza cuando consideran los objetos en que se gastaría el dinero: inversión pública y subsidio al consumo de masas.

Los principios económicos de la intervención gubernamental requieren que la inversión pública se limite a objetos que no compitan con el equipo de la empresa privada (por ejemplo, hospitales, escuelas, carreteras etc.). De otro modo podría perjudicarse la rentabilidad de la inversión privada y el efecto positivo de la inversión pública sobre el empleo podría ser contrarrestado por el efecto negativo del declive de la inversión privada. Esta concepción les parece muy adecuada a los empresarios. Pero el alcance de la inversión pública de este tipo es más bien reducido y existe el peligro de que el gobierno, al seguir esta política, se vea tentado eventualmente a nacionalizar el transporte o los servicios públicos para ganar una esfera nueva donde realizar su inversión.<sup>4</sup>

En consecuencia, cabe esperar que los líderes empresariales y sus expertos se inclinen más al subsidio del consumo masivo (mediante subsidios familiares, subvenciones para mantener bajos los precios de los artículos de primera necesidad, etcétera) que a la inversión pública; porque al subvencionar el consumo el gobierno no estaría iniciando ningún tipo de "empresa". Pero en la práctica no ocurre así. En verdad, la subvención al consumo masivo encuentra una oposición mucho más violenta de estos expertos que la inversión pública, porque aquí está en juego un principio moral de la mayor importancia. Los principios fundamentales de la ética capitalista requieren la máxima de "ganarás el pan con el sudor de tu frente", a menos que tengas medios privados.

4. Hemos considerado las razones políticas de la oposición a la política de creación de empleos mediante el gasto gubernamental. Pero aun si se superara esta oposición — como puede ocurrir bajo la presión de las masas—, el *mantenimiento* del pleno empleo causaría cambios sociales y políticos que darían nuevo ímpetu a la oposición de los

---

<sup>4</sup> Debe advertirse aquí que la inversión en una industria nacionalizada puede contribuir a la solución del problema del desempleo sólo si se realiza según principios distintos de los empleados por la empresa privada. El gobierno debe conformarse con una menor tasa de rendimiento neta que la empresa privada, o bien debe sincronizar deliberadamente su inversión para mitigar las depresiones.

líderes empresariales. En verdad, bajo un régimen de pleno empleo permanente, "el despido" dejaría de desempeñar su papel como medida disciplinaria. La posición social del jefe se minaría, y la seguridad en sí misma y la conciencia de clase de la clase trabajadora aumentaría. Las huelgas por aumentos de salarios y mejores condiciones de trabajo crearían tensión política. Es cierto que las ganancias serían mayores bajo un régimen de pleno empleo que su promedio bajo el *laissez-faire*, e incluso el aumento de salarios resultante del mayor poder de negociación de los trabajadores tenderá menos a reducir las ganancias que a aumentar los precios, de modo que sólo perjudicará los intereses de los rentistas. Pero los dirigentes empresariales aprecian más la "disciplina en las fábricas" y la "estabilidad política" que los beneficios. Su instinto de clase les dice que el pleno empleo duradero es poco conveniente desde su punto de vista y que el desempleo forma parte integral del sistema capitalista "normal".

### III

1. Una de las funciones importantes del fascismo, tipificado por el sistema nazi, fue la eliminación de las objeciones capitalistas al pleno empleo.

La resistencia a la política de gasto gubernamental como tal se supera bajo el fascismo por el hecho de que la maquinaria estatal se encuentra bajo el control directo de una combinación de las grandes empresas y los arribistas fascistas. Se elimina la necesidad del mito de las "finanzas saneadas", que servía para impedir que el gobierno contrarrestara una crisis de confianza con el gasto. En una democracia no se sabe cómo será el próximo gobierno. Bajo el fascismo no hay gobierno próximo.

La resistencia al gasto gubernamental, ya sea en inversión pública o en consumo, se supera concentrando el gasto gubernamental en armamentos. Por último, la "disciplina en las fábricas" y la "estabilidad política" bajo el pleno empleo se mantienen por el "nuevo orden", que va desde la supresión de los sindicatos hasta el campo de concentración. La presión política sustituye a la presión económica del desempleo.

2. El hecho de que los armamentos constituyan la columna vertebral de la política del empleo pleno fascista tiene una influencia profunda sobre su carácter económico. Los armamentos en gran escala son inseparables de la expansión de las fuerzas armadas y la preparación de planes para una guerra de conquista. También inducen al rearme competitivo de otros países. Esto hace que el objetivo principal del gasto se desplace gradualmente del pleno empleo a la obtención del máximo efecto del rearme. En consecuencia, el empleo se convierte en "más que pleno"; no sólo queda abolido el desempleo sino que prevalece una aguda escasez de mano de obra. Surgen cuellos de botella en todas las esferas y esto debe afrontarse con la creación de diversos controles. Tal economía tiene muchas características de una economía planificada y en ocasiones se compara, con cierta ignorancia, con el socialismo. Pero este tipo de

planificación aparece necesariamente siempre que una economía se fija cierto objetivo elevado de producción en una esfera particular, cuando se convierte en una "economía de objetivos", entre los que la "economía del armamento" es un caso especial. Una economía del armamento implica en particular la reducción del consumo en comparación con lo que habría podido ser bajo el pleno empleo.

El sistema fascista parte de la superación del desempleo, se convierte en una economía del armamento llena de escasez, y termina inevitablemente en la guerra.

## IV

1. ¿Cuál será el resultado práctico de la oposición al pleno empleo mediante el gasto gubernamental en una democracia capitalista? Trataremos de contestar esta cuestión mediante el análisis de las razones de esta oposición mencionadas en la segunda sección. Sostuvimos que es de esperar la oposición de los líderes de la industria en tres planos: a) la oposición de principio al gasto gubernamental basado en un déficit presupuestario; b) la oposición a la dirección de este gasto hacia la inversión pública — que puede presagiar la intrusión del Estado en las nuevas esferas de actividad económica— o el subsidio del consumo masivo, y c) la oposición al *mantenimiento* del pleno empleo y no sólo la mera prevención de depresiones profundas y prolongadas.

Ahora bien, debe reconocerse que la etapa en que los "líderes empresariales" podían oponerse a *cualquier* clase de intervenciones gubernamentales tendientes a aliviar una depresión es cosa del pasado. Tres factores han contribuido a esto: a) el verdadero pleno empleo durante esta guerra; b) el desarrollo de la doctrina económica del pleno empleo y c) en parte como resultado de estos dos factores, el lema "nunca más desempleo" está profundamente arraigado ahora en la conciencia de las masas. Esta posición se refleja en los pronunciamientos recientes de los "capitanes de industria" y sus expertos. Se acepta la necesidad de "hacer algo en la depresión"; pero la pelea continúa, primero, en cuanto a "lo que debe hacerse en la depresión" (es decir, cuál debe ser la dirección de la intervención gubernamental) y segundo, en cuanto "tal cosa debería hacerse *sólo* en la depresión" (es decir, sólo para aliviar las depresiones y no para asegurar el pleno empleo permanente).

2. En las discusiones actuales de estos problemas emerge una y otra vez la concepción de contrarrestar la depresión mediante el estímulo a la inversión *privada*. Esto puede hacerse rebajando la tasa de interés, disminuyendo el impuesto al ingreso o subsidiando la inversión privada directamente de una u otra forma. No es sorprendente que tal programa resulte atractivo para las empresas. El empresario sigue siendo el conducto de ejecución de la intervención. Si no siente confianza en la situación política no aceptará invertir. Y la intervención no involucra al gobierno en el "juego" de la inversión (pública) ni en el "desperdicio de dinero" que significa la subvención al consumo.

Sin embargo, puede demostrarse que el estímulo a la inversión privada no constituye un método adecuado para la prevención del desempleo masivo. Deben considerarse aquí dos alternativas. 1) La tasa de interés o el impuesto sobre la renta (o ambos) bajan considerablemente en la depresión y aumentan en el auge. En este caso disminuirán el periodo y la amplitud del ciclo económico, pero el empleo puede distar mucho del nivel pleno no sólo en la depresión sino incluso en el auge, es decir, el desempleo medio puede ser grande aun cuando sus fluctuaciones serán menos marcadas. 2) La tasa de interés o el impuesto sobre la renta se reducen en una depresión pero *no* aumentan en el auge subsiguiente. En este caso el auge durará más pero debe terminar en una nueva depresión: por supuesto, una reducción de la tasa de interés o del impuesto sobre la renta no elimina las fuerzas que generan fluctuaciones cíclicas en una economía capitalista. En la nueva depresión será necesario reducir de nuevo la tasa de interés o el impuesto sobre la renta y así sucesivamente. Así, en un tiempo no muy remoto la tasa de interés tendría que ser negativa y el impuesto sobre la renta tendría que ser sustituido por una subvención al ingreso. Lo mismo ocurriría si se intentara *mantener* el empleo pleno mediante el estímulo a la inversión privada: la tasa de interés y el impuesto sobre la renta tendrían que rebajarse continuamente.<sup>5</sup>

Además de esta debilidad fundamental del ataque al desempleo mediante el estímulo a la inversión privada hay una dificultad práctica. La reacción de los empresarios ante las medidas descritas es incierta. Si la depresión es profunda pueden adoptar una visión pesimista del futuro y la disminución de la tasa de interés o del impuesto sobre la renta puede tener entonces, durante largo tiempo, poco o ningún efecto sobre la inversión y por ende sobre el nivel de la producción y el empleo.

3. Incluso quienes invocan el estímulo a la inversión privada para contrarrestar la depresión, con frecuencia no se limitan al mismo sino que contemplan su asociación con la inversión pública. Parece ahora que los líderes empresariales y sus expertos (por lo menos una parte de ellos) tenderían a aceptar como un *pis aller* la inversión pública financiada con préstamos para aliviar las depresiones. Sin embargo, parecen oponerse todavía sistemáticamente a la creación de empleo mediante el subsidio al consumo y al *mantenimiento* del pleno empleo.

Este estado de cosas es sintomático quizá del futuro régimen económico de las democracias capitalistas. En la depresión, bajo la presión de las masas o aun sin ella, la inversión pública financiada con préstamos se realizará para impedir el desempleo en gran escala. Pero si se intenta aplicar este método para mantener el alto nivel de empleo alcanzado en el auge subsiguiente, es probable que surja una fuerte oposición de los líderes empresariales. Como hemos mencionado, el pleno empleo duradero no les agrada en absoluto. Los trabajadores se encontrarían "fuera de control" y los "capitanes de la industria" estarían ansiosos de "darles una lección". Además, el

---

<sup>5</sup> En un artículo que publicará *Oxford Economic Papers* se da una demostración rigurosa de esto. [Véase: M. Kalecki, (1945): "Full Employment by Stimulating Private Investment?", *Oxford Economics Papers*, 7(1): 83-92].

aumento de precios en el auge es desventajoso para los pequeños y grandes rentistas y hace que "se cansen del auge".

En esta situación es probable la formación de un bloque poderoso entre las grandes empresas y los rentistas, y probablemente encontrarían a más de un economista dispuesto a declarar que la situación es manifiestamente inconveniente. La presión de todas estas fuerzas, y en particular de las grandes empresas —por regla general influyentes en algunos departamentos gubernamentales—, induciría con toda probabilidad al gobierno a volver a la política ortodoxa de reducción del déficit presupuestario. A ello seguiría una depresión donde la política del gasto gubernamental volvería a resultar aconsejable.

Este patrón de un ciclo económico-político no es mera conjetura; algo muy parecido ocurrió en los Estados Unidos en 1937-1938. El rompimiento del auge en la segunda mitad de 1937 se debió en realidad a la reducción drástica del déficit presupuestario. Por otra parte, en la aguda depresión consiguiente el gobierno volvió pronto a una política de gasto.

El régimen del ciclo económico-político sería un restablecimiento artificial de la posición existente en el capitalismo del siglo XIX. El pleno empleo sólo se lograría en la cúspide del auge, pero los auges serían relativamente moderados y breves.

## V

1. ¿Podría un progresista conformarse con un régimen del ciclo económico-político como el descrito en la sección anterior? Creo que debe oponerse al mismo por dos razones: a) porque no asegura un pleno empleo duradero; b) porque la intervención gubernamental se liga a la inversión pública y no abarca el subsidio al consumo. Lo que las masas piden ahora no es el alivio de las depresiones sino su abolición total. Tampoco debe aplicarse la utilización más plena de los recursos resultante a inversión pública, no necesaria, sólo para proporcionar trabajo. El programa de gasto gubernamental deberá dedicarse a la inversión pública sólo en la medida en que tal inversión se necesite realmente. El resto del gasto gubernamental necesario para la conservación del pleno empleo deberá utilizarse para subvencionar el consumo (mediante subsidios familiares, pensiones de vejez, disminución de la tributación indirecta, subvención a los precios de los artículos de primera necesidad). Quienes se oponen a tal gasto gubernamental afirman que entonces el gobierno no tendría que demostrar en qué gasta su dinero. La respuesta es que la contrapartida de ese gasto será el más alto nivel de vida de las masas. ¿No es tal el propósito de toda actividad económica?

2. Por supuesto, el "capitalismo de pleno empleo" deberá desarrollar nuevas instituciones sociales y políticas que reflejen el mayor poder de la clase trabajadora. Si el capitalismo puede ajustarse al pleno empleo habrá incorporado una reforma

fundamental. De lo contrario demostrará que es un sistema obsoleto que debe ser abandonado.

Pero ¿es posible que la lucha por el pleno empleo conduzca al fascismo? ¿Es posible que el capitalismo se ajuste al pleno empleo en *esta* forma? Ello parece sumamente improbable. El fascismo brotó en Alemania en un marco de enorme desempleo y se mantuvo en el poder logrando el pleno empleo cuando la democracia capitalista no podía hacerlo. La lucha de las fuerzas progresistas por el pleno empleo es al mismo tiempo una forma de *prevenir* el retorno del fascismo.

PIRANGELO GAREGAGNI, IN MEMORIAM

---

Justo antes de cerrar este número nos llegó la noticia de la muerte de Pierangelo Garegnani, uno de los más notables economistas críticos del último medio siglo y miembro de nuestro Consejo asesor internacional. Queremos dedicar unas líneas un tanto informales a su memoria. En su currículum académico destaca el hecho de haber logrado algunas medallas en torneos de grandes maestros, por ejemplo, sobre la "teoría del capital" (compitiendo contra Samuelson). Sin embargo, a pesar de su sólido prestigio, hay que reconocer que nunca llegó a ser un polo de atracción destacado en la complicada trama de las corrientes heterodoxas en economía.

Su trayectoria intelectual arranca con *Il capitale nelle teorie della distribuzione* (1960) (Versión castellana: *El capital en la teoría /sic/ de la distribución*. Vilassar de Mar, Oikos-tau, 1982). Dicho libro recoge las ideas y materiales de la tesis doctoral orientada por Piero Sraffa y Maurice Dobb y presentada en Cambridge poco antes. El objetivo central de Garegnani era reanudar con los planteamientos clásicos y desarrollar una teoría económica basada en el enfoque de la reproducción y el excedente, esto es, el enfoque concebido por Quesnay, y trabajado luego por Smith, Ricardo y Marx. Con un doble propósito, analítico y pragmático: por un lado, entender el funcionamiento de la esfera económica en general y del sistema capitalista en particular; por otro, avanzar hacia una constitución económica más eficaz, pero sobre todo más justa, equitativa y solidaria.

Muy pronto se convirtió en portavoz oficioso de la corriente sraffiana más cercana al marxismo, al tiempo que el propio Sraffa le nombró albacea de sus papeles y depositario de su herencia intelectual. Garegnani quiso sumar a este proyecto algunas corrientes heterodoxas, como el marxismo, el keynesianismo o el institucionalismo. Lamentablemente, aunque sensatas y bienintencionadas, estas maniobras tácticas resultaron infructuosas, al menos hasta hoy.

En fin de cuenta, yo destacaré dos aportaciones tuyas, y recomendaré una monografía para cada una de ellas. Por supuesto, Garegnani no fue el descubridor ni el principal explorador de los dos terrenos que vamos a destacar, pero llevó a cabo sobre ellos un estupendo ejercicio de clarificación analítica y teórica. Me refiero, por un lado, a un tema fundamental para la economía crítica, a saber, cuál es el basamento clave sobre el que edificar. Hoy hemos llegado a un amplio consenso (con muchos matices y distinguos, también hay que reconocerlo) de que el enfoque adecuado es el **enfoque de la reproducción y el excedente** (que se contraponen al **enfoque de la oferta y la**

**demanda**, que desde finales del siglo XIX constituye la columna vertebral de la teoría económica neoclásica dominante). Pues bien, la lectura recomendada al respecto es "Surplus Approach to Value and Distribution" , in J. Eatwell, M. Milgate, & P. Newman (eds.), *The New Palgrave. A Dictionary of Economics*, vol. 4, pp. 560-574. London, Macmillan, 1987.

El segundo aspecto, más técnico, si se quiere, se refiere al asunto del "capital, como concepto cuantitativo" (o "magnitud"). Ciertamente la pulcritud semántica no es una virtud muy extendida en el gremio de los economistas. Nótese que, a menudo, para explicar secuencias y mecanismos se recurre (más que a modelos simplificados pero mínimamente realistas) a apólogos y metáforas sin contenido explicativo alguno. Evidentemente una dosis limitada de retórica puede ser incluso simpática, pero cuando se maneja (como ha ocurrido con el concepto de "capital" en la teoría económica) en grandes cantidades y se utiliza para ocultar la vaciedad y la zafiedad de las argumentaciones, resulta no solo irritante, sino también un pecado intelectual indecente. Pues bien, para los que aprecian el rigor terminológico y la precisión conceptual puede ser muy placentero leer su larga monografía: "Quantity of Capital", in Eatwell, Milgate and Newman, (eds.) *Capital Theory*. London, Macmillan, 1990. pp. 1-78.

# RECENSIONES DE LIBROS

---

# REPENSANDO LA POLÍTICA ENERGÉTICA EN UN MOMENTO DE CRISIS. REFLEXIONES A PARTIR DE UNAS LECTURAS VERANIEGAS

Aurèlia Mañé Estrada<sup>1</sup>

Universidad de Barcelona

El año 2011 ha sido muy convulso en el ámbito energético. Ya, 2010, acabó con la tragedia del vertido de crudo ocasionado por la plataforma *Deepwater Horizon* de British Petroleum (BP) en el Golfo de México. A ello, le siguió la incertidumbre sobre una hipotética interrupción en el suministro de crudo mundial, ocasionada por los conflictos en los países árabes con territorios ricos en recursos naturales. Y, por último, en la primavera del 2011 el destructor tsunami en Japón catalizó una crisis nuclear -sin precedentes en los países industrializados de la OCDE- en la central ubicada en la localidad de Fukushima. Estos tres hechos aislados ocasionaron que en pocos meses se hicieran patentes tres hechos: a) el fin del petróleo fácil de extraer y la creciente dificultad para las *super majors* energéticas occidentales de tener una imagen "limpia"; b) el fin de los regímenes "amigos de occidente" de algunos de los grandes exportadores de petróleo, miembros de la fiel Organización de Países Exportadores de Petróleo; y c) el fin del mito de la energía nuclear de los países industriales de la OCDE tecnológicamente segura y limpia.

Todo ello son condiciones objetivas que deberían haber incidido en un punto de inflexión definitivo en la larga *transición energética* que se inició en el llamado *Mundo occidental* en los 1980s, cuando, según Martin Melosi en su escrito *Energy Transitions in Historical Perspective* (2006), se produjo, más que un shock de oferta a largo plazo, una fractura en una concepción del mundo muy arraigada: *the American way of life*.

Muchos, en Occidente, pensaron que esta transición energética acabaría primando un modelo basado en las fuentes energéticas renovables, pero, hoy, los hechos indican otra cosa. Después de las incertidumbres que planean sobre la pervivencia de un modelo energético basado en el binomio hidrocarburos-nuclear, como escribe Martin-Amouroux, hemos entrado en el Siglo XXI con un combustible del Siglo XIX: el carbón. De hecho, como él mismo dice, llama la atención que el gran perdedor de la historia energética del Siglo XX se convierta en uno de los protagonistas de la actualidad. Bastan unas pocas referencias para establecer la veracidad de tal afirmación.

En primer lugar, es innegable que, desde la década de los 1980s, el consumo de energía mundial se ha incrementado en más de un 70%; como es cierto, también, que

<sup>1</sup> amimanera@ub.edu

este aumento se ha acelerado en la última década debido a la voracidad energética de China e India. Sin embargo, el volumen del auge, enmascara que, aunque en los consumidores emergentes, las cantidades de energía utilizada sean equivalentes, pues en el caso de China y en términos absolutos, se roza a las de EE.UU. y se supera a las de Europa, la composición de estas cantidades puede ser muy distinta. Hoy, en el consumo energético del Continente Asiático, el carbón tiene un gran peso. Éste constituye prácticamente el 70% del consumo energético de China, casi el 50% del de la India y de alguna República centroasiática como Kazajastán, más del 20% en Japón y Corea del Sur y casi el 30% del consumo energético de Australia. Además, en el último lustro, se observa una recuperación en el consumo de carbón en la Federación Rusa, que había decaído significativamente en los primeros años de la Transición. En más de un 80% este consumo de carbón se destina a la generación de electricidad para uso doméstico e industrial<sup>2</sup>. Globalmente, el 41% de la electricidad mundial se genera a partir del carbón. Así, no es desacertado decir que a escala mundial la fuente de electricidad reina es el carbón. Lo mismo puede decirse de la industria siderúrgica donde el carbón representa el 70% de las fuentes de energía empleadas<sup>3</sup>.

En segundo lugar, la principal iniciativa energética que se ha adoptado en algunos de los principales consumidores energéticos mundiales, como Estados Unidos, Reino Unido o Alemania, después de Fukushima ha sido promover el "carbón limpio" (la *Clean Coal Technology*). En USA, el Presidente Obama, después de que en 2009 lanzara la tercera ronda de la *Clean Coal Energy Initiative* (<http://www.fossil.energy.gov/programs/powersystems/cleancoal/>), en su discurso del Estado de la Nación de 2011, apostó una vez más por esta tecnología, hasta el punto de afirmar que *We will enter into public private partnerships to develop five 'first-of-a-kind' commercial scale coal-fired plants with clean carbon capture and sequestration technology*. En el Reino Unido, cualquiera de sus planes de política energética, como el *Plan UK 2050 Climate* o el *Zero Carbon Britan 2030* pasan por un incremento del uso del "carbón limpio", así como por la voluntad de convertir a este país en el líder de este tipo de tecnología. Por otra parte, en Alemania la propuesta de la Cancillera Merkel de cerrar las centrales nucleares ha ido acompañada de un auge en la minería del carbón. Es más, una agencia como la Agencia Internacional de la Energía (IEA), que ha actuado como cártel de los países consumidores de petróleo de la OCDE, significativamente ha creado su agencia de carbón limpio, el *Clean Coal Centre* ([http://www.iea.org/techno/iaresults.asp?id\\_ia=25](http://www.iea.org/techno/iaresults.asp?id_ia=25)).

Ante este renovado auge del carbón, después de la tragedia de Fukushima, uno de los más provocativos comentaristas de *The Guardian*, George Monbiot ([www.monbiot.com](http://www.monbiot.com)), inició un debate, cuyas conclusiones puedo no compartir, pero cuyo fondo es extremadamente agudo. En dos comentarios publicados en marzo de 2011 *-Going critical* y *Seven Standards-* denunciaba la poca sinceridad y la arbitrariedad del debate energético. En estos artículos, Monbiot, hasta entonces un anti-nuclear convencido, de

<sup>2</sup> Fuente: BP, Statistical Review of World Energy 2010.

<sup>3</sup> Fuente: World Coal Institute, Coal Facts, 2009 Edition

forma provocativa aboga por la energía nuclear, si la alternativa es el carbón; entre otras cosas, por la constante sangría de vidas humanas que supone la minería y por su elevadísimo impacto en emisiones de CO<sub>2</sub>. Posteriormente, en los meses siguientes, el mismo comentarista, en la misma línea denuncia el peso del poder corporativo de la industria energética en el debate energético y alerta contra los cantos de sirena de los monopolios energéticos que ven en la "energía limpia", sea carbón limpio, eólica o solar la vía para acrecentar –y concentrar– todavía más su poder. De hecho, éste podría acabar siendo el resultado de algunas iniciativas, extremadamente interesantes y políticamente factibles, que desde el "mundo verde" se han aplaudido, como el *RoadMap2050* ([www.roadmap2050.eu](http://www.roadmap2050.eu)) o el proyecto *Desertec* ([www.desertec.org/](http://www.desertec.org/)).

Ante todo ello, los indicios de crisis del modelo energético hegemónico occidental, la emergencia de una nueva geo-energía del carbón y el surgimiento de un debate falseado, que después de plantear la disyuntiva energética en términos de hidrocarburos-nuclear, ahora la plantea en términos de nuclear-fósil, desde el apartado de reseñas de la *Revista de Economía Crítica* hemos realizado una ecléctica selección veraniega de lecturas con el propósito de aportar nuevos elementos al debate energético. Con estas lecturas hemos realizado un texto híbrido, entre reseña y artículo, el propósito del cual es aportar elementos reflexión para un debate a favor de una nueva ética de la energía que apueste por los modelos de producción energética descentralizados.

Los libros seleccionados son de distintos géneros literarios y su nexo en común es que hablan de cuestiones energéticas, que se han publicado o publicitado después de la tragedia de Fukushima y que tienen una aproximación ético-moral a las cuestiones energéticas. De estos libros cuatro conforman el grueso del artículo, y dos los hemos empleado para obtener información puntual.

Los cuatro primeros son:

- Nikola Tesla (Prólogo de Manuel A. Delgado); *Yo y la energía*; Colección Noema, Turner ediciones, 2011; pp. 312; ISBN: 978-84-7506- 293-8
- Daniel de Roulet; *Kamikaze-Mozart*, Laertes, 2011 ; pp. 296; ISBN: 978-84-7584-765-8ç
- Daniel de Roulet; *Fukushima mon amour* ; Laertes ; 2011 ; pp. 40 ; ISBN: 978-84-7584-766-5
- Hermann Scheer ; *Autonomía energética. La situación económica, social y tecnológica de la energía renovable*; Icaria Editorial; Colección Antrazyt, 2009; pp. 331; ISBN: 9788498881479

Y los dos segundos son:

- Anna Cirera, Joan Benach y Eduard Rodríguez Farré; *¿Átomos de fiar?; Impacto de la energía nuclear sobre la salud y el medio ambiente*, Libros La Catarata; 2007; pp. 160; ISBN: 978-84-8319-312-9
- Enrique M. González Romero y Valeriano Ruiz Hernández; *Energía nuclear*; Libros La Catarata; 2010; pp. 144; ISBN: 978-84-8319-518-5

La editorial Turner, en *Yo y la energía*, ha publicado la traducción de dos entrañables textos cortos de Nikola Tesla, con una excelente introducción de Manuel A.

Delgado. En uno de ellos, el titulado *El problema de aumentar la energía humana*, Tesla, en el año 1900, plantea que el principal problema de la humanidad es obtener una fuente de energía inagotable y universal. De hecho, Tesla ya en 1900 alerta del posible agotamiento de la energía fósil, al escribir *deberíamos ser capaces de obtener energía sin consumir materia*, y propone un modelo eléctrico no consumidor de materia fósil.

En su ensayo *Nikola Tesla*, metafóricamente, a partir de la ecuación  $E=mv^2$ , establece que la forma de aumentar la energía (E) es aumentar m (población con calidad de vida) o v (población educada con capacidad para crear). De hecho, en este particular texto se vincula energía a progreso moral y de conocimiento. Para Tesla, de forma dialéctica, la energía aumentará, a medida que aumente el progreso humano y, a medida que aumenta la energía, mejora la humanidad. De alguna manera, en 1900, Tesla establece, haciendo un paralelismo con el actual concepto de Desarrollo Humano, la idea que el progreso de la humanidad sólo será posible si las personas están bien alimentadas y sanas y si se reduce sustancialmente el nivel de ignorancia.

Este es un texto de uno de los mayores inventores de la historia de la humanidad, hijo de un clérigo y emigrante serbio en el Estados Unidos de finales del siglo XIX e inicios del XX. Como tal, recoge parte del pensamiento de la época, una contradictoria mezcla de ilustración y fe cristiana, que le hace tener la idea –moral- de que el progreso científico-técnico ayuda a la consecución del Bien y de la Justicia. Desde este punto de vista, su texto plantea, ya, dos de las grandes cuestiones ético-morales que inciden en el debate energético, desde entonces hasta hoy en día.

La primera es si la energía puede contribuir a la “paz perpetua”, aunque sea por medio de un robot –Capek es contemporáneo de Tesla- mortífero que acabe con las guerras entre pueblos y personas. La segunda es que la energía, por ser portadora de progreso humano –ayuda a aumentar la productividad de la tierra, permite el estudio, el bienestar material...- ha de estar al alcance de todos, sin tener que depender de los monopolios y de la red eléctrica. De hecho el sueño de Tesla fue “la electricidad wi-fi”. En esta idea de independencia eléctrica, también coincide, por razones bien distintas, con uno de sus contemporáneos que fue el polémico Henry Ford.

Leyendo dos libros de Daniel de Roulet, la novela *Kamikaze-Mozart* y la epístola *Fukushima mon amour*, se percibe que la idea de Tesla de la necesidad de crear una fuente de energía ilimitada, que contribuya definitivamente a la paz, es, también, uno de los pilares de la quimera nuclear de los años 1940-1950. Sin embargo, los paralelismos entre el proyecto eléctrico de Tesla y el proyecto nuclear, se acaban aquí. *Kamikaze-Mozart*, a través de los avatares de sus personajes (un violinista, ingeniero nuclear que trabaja con Oppenheimer en la fabricación de la bomba nuclear que se lanzó contra Hiroshima y Nagasaki; una estudiante de piano japonesa becada en Estados Unidos durante estos años; y su prometido, otro violinista, pero japonés, que se convierte en Kamikaze) desvela algunas de las grandes cuestiones –(in)morales- que subyacen en el proyecto nuclear occidental: la implicación de la industria energética (ya no el emprendedor decimonónico, que fue Tesla) y de los grandes poderes occidentales en el desarrollo de la industria nuclear. Ello, conlleva que éste sea un proyecto desarrollado por una élite científica occidental que –a pesar del

arrepentimiento posterior de algunos científicos como Oppenheimer- es financiada para crear un instrumento doblemente excluyente; el de una fisión nuclear llevada a cabo por los grandes conglomerados eléctricos y el de una bomba atómica que, después de la barbarie de Hiroshima y Nagasaki, es usada para asegurar el orden mundial impuesto en Yalta. Como acertadamente se puede leer en el libro *¿Átomos de fiar?*, no es casualidad que, en origen, aquellos países que han desarrollado la industria nuclear sean los mismos que tienen asiento en el Consejo de Seguridad de Naciones Unidas.

Más allá de ello, *Kamikaze-Mozart*, a través de la evolución de los dos personajes masculinos –el ingeniero occidental y el kamikaze oriental-, enfrentados por el amor hacia la misma mujer, plantea una cuestión de vital importancia, que se desarrolla plenamente en *Fukushima mon amour* -y que sigue la mejor tradición de la literatura centroeuropea (Hoffmanstal, Zweig, Sebald) del Siglo XX y algunas de las reflexiones camusianas. Ésta cuestión es la destrucción que surge de lo mejor y de lo más refinado de la “razón” occidental. Frente a un kamikaze oriental “primitivo”, cuyo único objetivo es engendrar un súbdito para el Emperador y autoinmolarse en un ataque, surge -en la figura del ingeniero occidental- *Mitteleuropa*, sus científicos, y lo que de ellos hereda Estados Unidos, que, sin “ensuciarse las manos”, gracias a la maravillosa física (epítome de la verdad y la razón) y para una “causa justa” (salvaguardar el mundo capitalista occidental) crean el arma más mortífera que haya existido jamás.

De hecho, ambos escritores, Nikola Tesla en 1900 y Daniel de Roulet, en pleno Siglo XXI, queriéndolo o no, inciden en la dualidad del sistema capitalista occidental que, gracias a la mejor herencia de la Ilustración, desarrolla algo tan extraordinario como la electricidad, y que, debido a lo moralmente “más bajo” de este sistema:

- a) captura su creación, su desarrollo y su distribución para asegurarse el poder económico y político, y
- b) crea procesos de producción de energía que, fácilmente, desembocan en armas de destrucción masiva

Así, ambas lecturas, la de Tesla y la de de Roulet, aunque por vías muy distintas, inciden en dos de los grandes interrogantes del debate energético.

1. ¿Seremos capaces de crear la suficiente energía para satisfacer las necesidades básicas del conjunto de la humanidad, sin que nadie quede excluido de ella (en términos de Tesla y de Roulet, en el primer caso libre, no capturado por los monopolios)?
2. ¿Tendremos la sabiduría de saber elegir el modelo energético que sea el mejor posible para todo el mundo (aquel que contribuya al progreso y al Bien de la humanidad)?

Como Hermann Scheer, en su sugerente libro sobre *Autonomía Energética*, establece, estas dos cuestiones tienden a desaparecer del debate energético *main stream*, pues este debate está en manos del “mundo energético”, que ha construido un discurso centrado en lo “energéticamente correcto”. Discurso que se ha conceptualizado por unos economistas preocupados por el coste del kilowatio/hora y el “mercado”; se ha dirigido por unas empresas eléctricas orientadas a preservar el sistema que les permite mantener su poder de monopolio, y se lleva a la práctica por

unos políticos que corren el riesgo de degradarse hasta convertirse en los adjuntos –en palabras de Sheer- del *estado transnacional energético*.

De hecho, una breve mirada al debate energético de hoy, al menos el del *Mundo occidental*, nos indica que dos son los ejes fundamentales de este debate: el coste y la cuestión ambiental. Leyendo el libro de *Autonomía Energética*, se entiende que, si bien ambos ejes son legítimos –en términos de cuál debería ser el nuevo modelo energético para nuestra sociedad-, éstos son nocivos, pues ocultan que el optar por un modelo energético u otro es, al fin y al cabo, una cuestión de aceptación de este modelo y, por tanto, una cuestión de valores. Para nosotros éste es un punto importante, ya que consideramos que fijar el debate energético en términos de costes, sean éstos monetarios o ambientales, implica el fin de la política energética: aquella que se realiza con el fin de lograr objetivos –sean económicos, políticos o morales- referidos a una sociedad políticamente organizada.

Por ello, más allá del hecho de si una sociedad determinada puede acceder a unas determinadas fuentes energéticas, de si tiene el suficiente conocimiento científico-técnico para convertir estas fuentes en energía final, de si tiene una forma de organización económica-empresarial, que faciliten más o menos que esta energía final se convierta en útil, y de si existe un modelo político que posibilite que la población tenga acceso a ella, los modelos energéticos tienen que ser aceptados socialmente. Hoy en día, el ejemplo más claro es el rechazo creciente, por los efectos ambientales que tiene, hacia un modelo energético basado en los hidrocarburos. Sin embargo, los modelos energéticos pueden ser rechazados no sólo por cuestiones ambientales.

Esta idea de aceptabilidad –de adaptación del modelo a la estructura productiva, a la forma de organización política y social y a los valores de una época- está implícita en las 3 A's (Accessibility, Availability and Acceptability) del World Energy Council (WEC), que estableció que estos eran los tres objetivos de la sostenibilidad energética. Es decir, un modelo energético es sostenible si es accesible –asegurar el acceso a una energía útil moderna-, si es disponible –tener asegurado un suministro continuo y de calidad- y si es aceptado en términos tanto sociales como ambientales. Ello supone aceptar que en las cuestiones energéticas interviene una gran cantidad de razones cualitativas que tienen tanta o más importancia que las cuantitativas, a la hora de establecer que una determinada fuente de energía será la “escogida” para suministrar energía útil a una sociedad determinada en un momento histórico determinado.

En este caso, la interpretación del significado del término “adecuación” es extremadamente poliédrica. Desde un punto de vista económico, estricto, se diría que el cambio de modelo se produce cuando hay una disfunción entre la estructura económica presente y el modelo energético existente. Ampliando el punto de vista, la crisis aparece cuando el modelo energético no se adapta al paradigma –kuhniano-vigente. Hermann Sheer lo dice claramente, ya que explicita que para que se produzca un cambio de modelo energético, se requerirá un cambio de *paradigma*. Por lo tanto, un cambio en todos los elementos de la matriz khuniana, entre los que también se cuentan los valores compartidos o la *concepción del mundo*. Esta breve explicación ayuda a entender algunas de las ideas de Hermann Sheer sobre los términos del debate energético, pues una de sus principales aportaciones es afirmar que la

neutralidad en las formas de energía no existe. Afirmación que, en términos políticos –y, por extensión de política energética- tiene mucha relevancia.

Para apoyar esta idea, el autor, hace afirmaciones tan contundentes como la de que la discusión sobre la energía está condenada al fracaso si se centra en el precio – coste- de la energía. En el libro, se justifica de varias maneras, pero creemos que éstas se resumen en tres aspectos: la imposibilidad de comparación histórica, la absurdidad de establecer la elección de las fuentes por criterios “de mercado”, el hecho de que cuando se realiza la comparación no se hace adecuadamente, pues se “falsean” los costes asociados al proceso.

1. La imposibilidad de comparar históricamente los costes de la industria eléctrica-energética, cuando las fuentes de energía primaria son distintas, implica decir que no se puede comparar el coste kilowatio/hora de la electricidad generada a partir de fuentes fósiles, nucleares o renovables; siendo que la primera es una industria de más de 150 años, la segunda, una de más de medio siglo y, las renovables, salvo para el caso de la hidroeléctrica, son industrias incipientes. Si de verdad quisiéramos hacer esta comparación, deberíamos ser capaces de contabilizar cuantos costes, históricos, ocultos hay en subvenciones, ayudas de todo tipo, inversiones públicas... que han recibido a lo largo del tiempo la industria energética fósil y nuclear, para poder, después, compararlo con la situación contemporánea de las renovables.
2. No se pueden comparar a través del precio, como si fueran perfectamente sustitutivas, cosas que son totalmente distintas, no por los kilowatios que producen, que se pueden considerar equivalentes, sino por los “otros” resultados –los objetivos económicos, políticos y sociales- que tiene. En el libro se hace una analogía maniquea entre el modelo energético y la comida infantil, diciendo que si hubiere un tipo más perjudicial para la salud que otra, el criterio de elección nunca sería el precio
3. Cuando se contabilizan los costes y se intenta comparar el coste de la electricidad, generado con una u otra fuente de energía, existen muchas fases del proceso que no se contabilizan como costes, y deberían.

Para justificar esta última afirmación, hemos elaborado una serie de cuadros con información adicional a la del libro de Sheer. El primero, el cuadro 1, muestra una comparativa de las fases estándar que se dan en el proceso de producción de energía.

**Cuadro 1:** Fases de la industria energética según energía primaria y localización<sup>4</sup>

	Exploración y Desarrollo	Extracción y Producción	Transporte	Refino o producción	Generación electricidad	Transporte y distribución	Consumo final	CO <sub>2</sub> , contaminación o residuos
Petróleo Nacional	X	X		X	X	X	X	XX
Petróleo Internacional	X	X	X	X	X	X	X	XX
Gas Nacional	X	X			X	X	X	X
Gas Internacional	X	X	X		X	X	X	X
Carbón Nacional	X	X			X	X	X	XX
Carbón Internacional	X	X	X		X	X	X	XX
Uranio Internacional	X	X	X	X	X	X	X	XX
Renovables Local					X		X	X
Renovables Nacional					X	X	X	X
Renovables Internacional			X		X	X	X	X

**Fuente:** elaboración propia

Estas fases, sea cual fuere la cuantía, necesariamente llevan asociados un tipo de coste, que son los que se reflejan en el cuadro 2.

<sup>4</sup> Aunque en los nombres de las fases nos hayamos inspirado en la de la industria energética basada en los hidrocarburos, hemos hecho asimilaciones, como por ejemplo, considerar que carbón y el uranio, por ser actividades mineras internacionales, también requieren las dos primeras fases; en el caso del enriquecimiento del uranio, equivale al refino... Este método no es muy "fino", pero como nuestro único objetivo es cuantificar el número de fases y no la complejidad de cada una de ellas, lo consideramos válido.

**Cuadro 2:** Tipología de costes asociados a la producción y consumo final de energía

	Coste de acceso			Coste combustible (de EP a ES)	Coste infraestructuras	Coste de seguridad	Coste distribución (logística)	Coste ambiental	Coste obsolescencia	Recurso agotable
	Solar	Eólica	Hídrica							
Petróleo Nacional		medio		alto	medio	medio	medio	medio	medio	sí
Petróleo Internacional		alto		alto	alto	alto	alto	medio	alto	sí
Gas Nacional		medio		medio	medio	medio	medio	medio	medio	sí
Gas Internacional		alto		medio	alto	alto	medio	medio	alto	sí
Carbón Nacional		bajo		bajo	bajo	bajo	bajo	alto	bajo	sí
Carbón Internacional		medio		bajo	medio	medio	bajo	alto	medio	sí
Uranio Internacional		medio		alto	alto	alto	bajo	alto	alto	sí
	Solar	Eólica	Hídrica							
Local	nulo	nulo	bajo	nulo	nulo	nulo	nulo	bajo	bajo	no
Nacional	nulo	nulo	bajo	nulo	bajo	nulo	bajo	bajo	bajo	no
Internacional	bajo	bajo	medio	nulo	medio	medio	medio	medio	medio	no

**Fuente:** elaboración propia

De hecho estas tablas, indican lo mismo que el sentido común nos debería indicar, que cuantas menos fases en la producción de electricidad-energía y cuanto más cercanas las fuentes de producción al usuario final, menores deberían ser los costes, y que lo contrario también es cierto. Ante ello, si a pesar de los dos argumentos anteriores, se quisiera comparar un modelo energético con otro, comparando costes reales de producción de energía, se deberían incluir los costes asociados del cuadro 2, que van desde el pago a los permisos por exploración hasta el coste por limpiar vertidos o reciclar residuos, pasando por la vigilancia y mantenimiento de infraestructuras de transporte.

Dicho sea de paso, en esta comparación no hay duda que la energía producida con fuentes renovables y de forma descentralizada es la que tiene menos costes asociados. Sin embargo, y volviendo al contenido del libro de Sheer, por la gran complejidad –o imposibilidad– del debate energético basado en los costes, es mejor no entrar en él.

Yendo más allá en el discurso, dos de los otros libros leídos este verano - *Energía Nuclear* y *¿Átomos de fiar?-*, resumiendo muchos de los puntos de vista que se dan en el debate nuclear, ofrecen la prueba irrefutable de que los costes no son el criterio de elección de una forma u otra de producir energía, pues leyéndolos se entiende que una de las pocas cuestiones en las que coinciden tanto los que están a favor como en contra de la energía nuclear, es en la cuantía de las inversiones y de proyectos financiados que se destinan para la quimera de la energía limpia y segura de la fusión nuclear que, como pronto, verá la luz en 2050, a 100 años de la primera quimera nuclear.

Ante estos argumentos, llama poderosamente la atención que, en muchos casos, como por ejemplo ha ocurrido en los últimos años en España, se siga diciendo que la electricidad solar no es factible, porque es mucho más cara de producir que la nuclear o la que proviene del gas; o que en un contexto de crisis como el actual, nos sale más barato seguir con un modelo como el del petróleo o el nuclear...

El otro eje sobre el que gira el debate energético *main stream* son las cuestiones medioambientales. En este caso, el problema al que apunta Hermann Sheer es bien distinto del anterior. Aquí, el debate, como también afirma el articulista Montbiot, se ha pervertido al convertirse en "energéticamente correcto" y al ser, éste, integrado por los grandes monopolios eléctricos. De hecho, aunque pueda parecer paradójico, la apuesta por la energía eólica o por algunos proyectos solares, aunque sean ambientalmente más limpios, pueden acabar reforzando el poder de los grandes monopolios eléctricos. Como decíamos en la introducción, proyectos como el Desertec todavía pueden otorgar mayor poder a los monopolios eléctricos. Este proyecto, que consiste en generar electricidad con placas solares en el Desierto de Sahara y transportarla por un cable submarino a Europa, suprime a uno de los actores energéticos (la compañía petrolera o gasista que le vende la energía primaria a la eléctrica) y crea redes de distribución todavía más vastas. Con ambas cosas, refuerza la estructura vertical de las eléctricas y refuerza su poder de monopolio, cuando es sabido que cualquier estructura industrial vertical, jerarquizada y centralizada, independientemente del tipo de propiedad jurídica, conlleva estructuras de gestión y control verticales, jerarquizadas y centralizadas. Por tanto, sea en el capitalismo de la libre igualdad de oportunidades o en el socialismo del igualitarismo, son estructuras poco, por no decir nada, democráticas, fácilmente capturables y excluyentes.

Aunque sólo sea por este motivo, ello no es deseable. En este caso, lo grave es darse cuenta que esta situación que se ha criticado para la industria de los hidrocarburos –por ejemplo en el libro de la *Economía del Hidrógeno* de Jeremy Rifkin– puede acabar convirtiéndose en algo mucho peor si las compañías eléctricas consiguen "controlar" el proceso de generación a partir de suministro energético a coste cero y limpio (sol o aire) y las redes transnacionales de suministro eléctrico.

Al pensar, en este artículo, en todo ello, y teniendo en mente lo dicho sobre los costes de producir la electricidad, nos surge la duda sobre si el *monopolio natural* del que hablamos los economistas es de verdad natural, o sólo lo es porque naturalmente se adapta a la esencia del capitalismo mundial. Parte de ello, está en la idea de Sheer que muchas de las iniciativas de hoy en día resultan bien intencionadas, pero están

exentas de una reflexión profunda en el campo sistémico. Muchos son intentos innecesarios de copiar parte de la industria energética actual, ya que está extendida la noción que establece que la estructura que surgió para la energía convencional es la estándar para el aprovisionamiento energético moderno y que, por lo tanto, sería el mejor punto de partida para la energía renovable.

Ante los razonamientos que surgen de la lectura del libro de *Autonomía Energética*, y retomando la cuestión planteada, a partir de la lectura de los libros de Tesla y de Roulet, de si seremos capaces de generar una electricidad universal que contribuya al Bien y al progreso de la humanidad, surge el punto crucial de lo que estamos hablando: el debate energético no debería basarse en un discurso basado en los costes y debería ir con mucho cuidado a la hora de establecer qué entiende por sostenible. Por el contrario, modernizando el discurso decimonónico de Tesla y recogiendo muchas de las críticas que se hacen a la industria nuclear, creemos que el debate energético se debería moralizar. Es decir, debería existir una ética de la energía dirigida a lograr aquellos objetivos que cada sociedad, en cada momento determinado, establezca como deseables. Sin tener un sesgo tan epistemológico en su argumentación, ésta es la idea ya mencionada de *transición energética* de Martin Melosi y la idea del propio Sheer cuando escribe *si el precio lo fuera todo, estaríamos tratando con una sociedad que no tendría cultura*.

Así, si el modelo energético es uno de los elementos del *paradigma* y, por ello, su aceptación o no es función de la *concepción del mundo*, y si el debate economicista de precios y costes es prácticamente imposible de llevar a cabo con eficacia y transparencia, surge la necesidad de abordar la cuestión energética como algo pluridisciplinar y abierto que no sólo debe ser tratado por el "mundo energético" del que nos habla Hermann Sheer.

Pensamos que, en el ámbito de la economía, el debate debe volver al terreno moral -el de la Economía Política- y que la política energética, incorporando lo anterior, debe conceptualizarse desde un enfoque pluralista. Es decir, el enfoque que presenta los fines y los medios entrelazados por la existencia de los juicios de valor -la *concepción del mundo* vigente o imperante- y que, además, permite constatar la existencia, en planos progresivos, de las políticas de ordenación, las políticas finalistas y las políticas específicas (instrumentales y sectoriales), en relación con los objetivos tanto políticos como económicos.

Siguiendo las explicaciones convencionales de la Política Económica diremos que en el diseño de la política energética debería contemplarse y explicitar que ésta se realiza para lograr unos objetivos "políticos-políticos", íntimamente relacionados con los "político-económicos". Así, se entendería que la política energética, por pretender lograr determinados objetivos, se ve influida por *finés intrínsecos, plenos de juicios de valor, ideologías y subjetivismo, que conforman el orden político-económico y social*.

En esta línea, siguiendo una de las formas en las que la política económica ordena sus contenidos, hemos elaborado otro pequeño cuadro. En él se ve cómo diferentes modelos energéticos -los mismos que en los cuadros 2 y 3- servirían para la consecución de los objetivos "político-económicos" estándar.

**Cuadro 3:** Objetivos en los que incide cada "modelo" energético

	Precios <sup>5</sup>			Empleo <sup>6</sup>		Eq. exterior <sup>7</sup>		Renta <sup>8</sup>		Crecimiento Desarrollo <sup>9</sup>		Medio ambiente <sup>10</sup>		
	Importación (t.c.)	Volatilidad	Monopolio	Intensivo K/L	Creación de empleos	Energía primaria o secundaria	Tecnología	Concentración propiedad	Creación empleo	Nuevas actividades y efectos arrastre	CO2	Residuos	Otros	
Petróleo Nacional	F	C	C	C	C	F	F	C	C	C	C	C	C	
Petróleo Internacional	C	C	C	C	C	C	C	C	C	C	C	C	C	
Gas Nacional	F	F	C	C	C	F	C	C	C	C	F	C	C	
Gas Internacional	C	F	C	C	C	C	C	C	C	C	F	C	C	
Carbón Nacional	F	F	F	F	C	F	F	F	F	C	C	F	C	
Carbón Internacional	C	F	C	F	C	C	F	C	F	C	C	F	C	
Uranio Internacional	C	F	C	C	C	C	C	C	C	C	F	C	C	
Renovables Local	F	F	F	F	F	F	C	F	F	F	F	F	C	
Renovables Nacional	F	F	C	F	F	F	C	C	F	F	F	F	C	
Renovables Internacional	C	F	C	C	F	C	C	C	F	F	F	F	C	

\***F** es a favor y **C** es en contra

**Fuente:** elaboración propia

<sup>5</sup> En el objetivo "estabilidad de precios", se incluyen dos de los elementos que inciden en la inflación importada (la incidencia de los precios exteriores y su volatilidad); y también el grado de monopolio de la industria

<sup>6</sup> En el de "pleno empleo", se considera que incide favorablemente el que la industria sea más o menos intensiva en trabajo e induzca a la creación de nuevas actividades

<sup>7</sup> En el objetivo "equilibrio externo" se considera el hecho de tener que importar la energía primaria o secundaria y la dependencia tecnológica para generar energía

<sup>8</sup> En el objetivo "distribución de la renta" se asume que a mayor concentración en la industria industrial, mayor concentración del excedente, y que la creación de nuevas actividades en distintos lugares incide positivamente en el pago a los factores de producción

<sup>9</sup> El objetivo crecimiento-desarrollo es más discutible, pero se valora en términos de la situación actual. Se considera que son las nuevas actividades con capacidad de fuertes efectos arrastre hacia delante y atrás, las que más contribuyen a este objetivo

<sup>10</sup> El objetivo medio-ambiente, aunque sería mucho más poliédrico, se ha resumido en emisiones de CO2, residuos y vertidos, y otros aspectos, como contaminación visual, auditiva, deforestación...

En una situación de extrema crisis económica como la actual, llaman la atención los resultados de este cuadro, pues en él se ve que las energías del "modelo energético occidental" son las que menos contribuyen a los objetivos económicos que supuestamente se quieren lograr. Claramente no lo hace la industria energética internacional de los hidrocarburos; tampoco lo hace la industria energética "occidental" nuclear; lo hace, en cierta medida, el carbón, pero sus costes humanos y medioambientales deberían considerarse excesivos; lo hace, un poco más, la de renovables internacional; e inciden muy favorablemente en su logro la producción de energía renovables nacionales, regionales y descentralizadas.

Ante estos resultados, sabiendo que los fines político-económicos están íntimamente relacionados al orden político-económico y social (como citábamos a Sheer, no existe la neutralidad energética), se debería hacer el siguiente paso en este ejercicio: ¿qué tipo de modelo energético contribuye más al progreso social, a la paz mundial y a la democracia? Los parámetros para valorarlo son fáciles de establecer, pues tienen que ver con la estructura de la industria energética y su grado de concentración vertical; la escasez y lucha por las fuentes de energía primaria; la militarización asociada a su existencia o transporte; la proximidad en la gestión de la energía, etc... El resultado de todas estas valoraciones, sería también muy claro, cuanto más descentralizado es el modelo energético, más democrática es la sociedad.

Para reflexionar sobre esta última afirmación, recomendamos la lectura del libro *Autonomía Energética* de Hermann Sheer que, aunque es un poco irregular en su contenido, proporciona un análisis muy agudo sobre la situación de la política energética occidental contemporánea y presenta un decálogo de propuestas que no sólo son útiles, sino que se justifican con varios de los argumentos que hemos venido presentando. Al final, su apuesta es clara: sólo los modelos descentralizados (los wi-fi de Tesla) contribuyen de verdad al progreso humano. La cuestión es, entonces, si los modelos descentralizados siempre están basados en energías renovables. La respuesta es que sí, en la mayoría de casos.

Ante ello, y a la luz que los modelos descentralizados tienen menos fases (cuadro 1), menos costes asociados (cuadro 2) y contribuyen a lograr más objetivos económicos (cuadro 3), una se pregunta por qué las políticas energéticas no fomentan estas formas de producción de energía. La respuesta está en los objetivos últimos del sistema capitalista, que "naturalmente" tiende a promover un orden económico-político y social que favorezca la maximización de la tasa de ganancia. Cuestión que, como lamentablemente venimos observando estos últimos años, no tiene por qué coincidir con el progreso humano y la democracia. Por tanto, ello debe querer decir que los valores actuales tampoco son ya lo que eran...

ASLANBEIGUI, NAHID Y OAKES, GUY, *THE PROVOCATIVE JOAN ROBINSON: THE MAKING OF A CAMBRIDGE ECONOMIST*, Duke University Press, Durham and London, 2009, (302 pp.), ISBN 978-0-8223-4538-1

---

Antonio Garrido de la Morena<sup>1</sup>

## ¿QUIÉN FUE JOAN ROBINSON?

Joan Violet Robinson (1903-1983) ha sido, hasta la fecha, la economista más famosa en la profesión, con una obra extensa y llena de aportaciones relevantes y originales a la Teoría Económica. Además de mantener, y acrecentar con los años, un espíritu crítico, siempre polémico, con las ortodoxias de todo tipo, desde las liberales a las marxistas. Ello explica tanto el entusiasmo y admiración que siempre ha despertado entre los estudiantes y ambientes progresistas, como el rechazo de los "establishments" de todo tipo. Esto, además de su condición de mujer, explica que no haya recibido el premio Nobel ni ningún título nobiliario de los que tradicionalmente conceden los británicos a compatriotas destacados y del que gozan economistas mucho menos relevantes que ella.

Prueba de su relevancia es que casi 30 años después de su muerte se siguen publicando trabajos sobre ella, así como numerosos libros, artículos y citas en publicaciones académicas de todo tipo. Así, el índice de citaciones "Econlit", que elabora el poco sospechoso de afinidades heterodoxas JEL la sitúa en el puesto nº 13, por delante de Samuelson, Friedman, Hicks, Arrow y Nash, por citar algunos premios Nobel.

Sus primeras publicaciones datan de los años 30 del siglo pasado y reflejan el ambiente académico del Cambridge de la época, donde, bajo la influencia iconoclasta de Sraffa, se discutía la teoría marshalliana en relación con las curvas de costes, los rendimientos a escala y las "cajas económicas vacías". Su primer libro, *The Economics of Imperfect Competition* (1933) fue un auténtico acontecimiento, recibiendo numerosas reseñas mayoritariamente favorables en las principales revistas de la época y por economistas de la talla de Scumpeter, Shove, Pigou y Kaldor. El libro, todo un clásico, no sólo generaliza la teoría vigente (que sólo consideraba los casos extremos de libre competencia y monopolio) sino que introduce todo un nuevo aparato

<sup>1</sup> agarrimore@hotmail.com

analítico (las curvas de ingresos y costes medios y marginales) aún en vigor en los manuales de Microeconomía<sup>2</sup>.

La incipiente revolución keynesiana que se estaba incubando en Cambridge pronto atrajo la atención de Joan Robinson, que se dedicó a ella con todo entusiasmo, abandonando el camino abierto por su libro de 1933 (un libro pigouviano que llevaba a un callejón sin salida, según ella misma). Sin duda, ello tiene su mérito pues no es fácil dejar un campo en el que se es primera figura para dedicarse a ayudar a elaborar primero y divulgar después la obra de otro economista, aunque ese otro sea Keynes. Sus dos libros de 1937<sup>3</sup>, y numerosos artículos publicados, clarifican aspectos de la Teoría General, como la relación ahorro/inversión o los tipos de interés, y extienden el análisis a nuevos campos como el comercio internacional. Aunque Robinson siempre se ha considerado keynesiana pura (en oposición a los que llamaba keynesianos bastardos, esto es, los de la síntesis neoclásica de Hicks-Modigliani-Patinkin), sería la versión de Kalecki, menos ambigua y más fácilmente integrable en el esquema teórico de los economistas clásicos -especialmente el de Marx-, la que finalmente defendería en sus últimos trabajos<sup>4</sup> y en sus libros de texto.

En los años 50, Robinson, publica una serie de artículos con la intención de extender la teoría keynesiana al largo plazo -el más conocido Robinson (1953-54), que culminan con la publicación de su libro más famoso, *The Accumulation of Capital*, 1956. A éste le seguirían otros dos: *Exercises in Economic Analysis*, 1960, y *Essays in the Theory of Economic Growth*, 1962, que clarifican y amplían aspectos del primero. Como es típico en Joan Robinson, además de criticar la teoría ortodoxa dominante, la teoría neoclásica del capital y del crecimiento económico, avanza alternativas a la misma presentando un modelo de inspiración clásico/marxista (versión Kalecki-Rosa Luxemburg). Este modelo enfatiza las condiciones necesarias para alcanzar un crecimiento a largo plazo (determinado, en pura línea keynesiana, por la demanda efectiva), compatible con el crecimiento potencial fijado por el de la fuerza de trabajo y el progreso técnico. Esta situación la denominó "edad de oro" para destacar su carácter mítico y poco probable de alcanzar. Los problemas de distribución de la renta, de la fijación de precios vía "mark-up", el sistema financiero, el comercio internacional y el dilema paro/inflación son incluidos, asimismo, en el citado esquema.

En definitiva, una obra fundamental en la historia del pensamiento económico, pues, combinando la teoría clásica del valor y la distribución con la teoría keynesiana de la demanda efectiva es el origen de la llamada teoría post-keynesiana del crecimiento económico, la única alternativa consistente-en mi opinión- a la teoría ortodoxa vigente.: la economía neoclásica o, en expresión de Joan Robinson, *neo-neoclásica*.

---

<sup>2</sup> Esta obra, con 12 ediciones de 1933 a 1976, y los artículos de microeconomía de la época, son, en opinión de economistas neoclásicos como Friedman o Samuelson los que la habrían hecho acreedora del premio Nobel y no, desde luego, sus escritos críticos posteriores.

<sup>3</sup> *Essays in the Theory of Employment* e *Introduction to the Theory of Employment*

<sup>4</sup> Ver los incluidos en Robinson (1980), especialmente el nº5.

Antonio Garrido de la Morena

Hay, desde luego, muchos otros aspectos relevantes en la prolífica obra de Joan Robinson<sup>5</sup>, desde su controvertida interpretación de Marx (*An Essay on Marxian Economics*, 1942), a obras de contenido filosófico (*Economic Philosophy*, 1962, *Freedom and Necessity*, 1970); pasando por sus reflexiones sobre el imperialismo y el subdesarrollo (*Aspects of Development and Underdevelopment*, 1979), sobre la enseñanza de la Economía (*Economic Heresies*, 1971, *An Introduction to Modern Economics*, 1973, escrito con John Eatwell). También son muy conocidas sus reflexiones metodológicas sobre la diferencia entre "comparar" dos posiciones de equilibrio y "moverse" de una a otra<sup>6</sup> y su insistencia en diferenciar entre el tiempo histórico, el lógico y el presente. Todo ello, además, escrito en una prosa brillante, incisiva y aparentemente fácil ("que lo entienda un estudiante de 2º curso" solía decir y aconsejar a sus colegas), llena de expresiones coloquiales y de lo que se ha llamado "álgebra verbal", hace de sus escritos textos divertidos y de lectura muy gratificante<sup>7</sup>.

## THE PROVOCATIVE JOAN ROBINSON

El libro objeto de la presente reseña (A&O en adelante) se centra en un periodo muy concreto de la vida y obra de Joan Robinson: el que va desde su llegada a Cambridge como estudiante hasta Febrero de 1938, fecha en que es nombrada "Assistant Lecturer".

El propósito del mismo no es la descripción del contenido analítico de los libros de Robinson de esa época sobre la competencia imperfecta o sobre la teoría keynesiana, ni ninguno de los más de 50 artículos publicados entre 1930 y 1938<sup>8</sup>. El libro, por el contrario, es un intento de explicar cómo una mujer recién llegada a Cambridge, como "la esposa de Austin", sin ninguna experiencia académica, con un "curriculum" mediano (se licenció con un 2.1, no con el tradicional "first" de casi todos los que emprendían una carrera académica) y sin conocimientos técnicos destacados<sup>9</sup>, consiguió, en tan poco tiempo, situarse en primera línea de la profesión. Para ello, los

<sup>5</sup> Marcuzzo (1996) cita 443 trabajos, mientras que Heller (s/f) documenta 474. Este último trabajo, de enorme erudición y disponible en la red, ver bibliografía, cita, además, la correspondencia "de" y "a" Joan Robinson y otros trabajos escritos sobre ella por otros economistas.

<sup>6</sup> Esta crítica, originalmente dirigida a los modelos neoclásicos de crecimiento, la llevó, en sus últimos años a polemizar con algunos escritores rraffianos. Ver Garegnani (1979).

<sup>7</sup> "Bien, amigo, veo que ha aumentado su producto marginal y me complace concederle un aumento"(CEP III). En Garrido (2003) se citan 10 frases famosas de Joan Robinson. Aprovecho para señalar que la mayor parte de sus publicaciones han sido traducidas al español, en general, con poco acierto, lo que se está convirtiendo en una desgraciada tradición.

<sup>8</sup> Esto no es una crítica sino una advertencia a potenciales lectores sobre el contenido del libro. Una evaluación de la vida y obra de Joan Robinson puede verse en Harcour y Kerr (2009) o, mas breve, en Pasinetti (2009) o en Garrido(1985).

<sup>9</sup> Su supuesta falta de conocimientos matemáticos es un tópico ampliamente difundido y originado, seguramente por ella misma ("como no sabía matemáticas he tenido que pensar" o "Samuelson me trata con condescendencia porque no sé matemáticas"), pero tampoco se acerca a la realidad, como la lectura de sus trabajos microeconómicos pone de manifiesto. El propio Arrow, eminente economista matemático y premio Nobel, indica que "era muy competente técnicamente" y que "podía hacer matemáticas innovadoras, pero, claramente no era lo que la interesaba" (ver Feiwell, 1989, pag.179).

Antonio Garrido de la Morena

autores utilizan un enfoque basado en la "geografía microsociedad de la ciencia"(p.11), lo que les lleva a profundizar en el Cambridge de la época, y en el papel de la "estrategia en la formación de los programas de investigación y en las identidades profesionales"(p.11), que conduce a interpretaciones personales muy discutibles.

La descripción del Cambridge de la época es, si no excesivamente novedosa, (ver Marcuzzo y Roselli, 2005, o Marcuzzo et al, 2008), lo mejor del libro. Tanto la forma de enseñanza, el famoso sistema de tutorías y las relaciones personales informales que se extendían fuera de los "Colleges", como la forma de vida del claustro de la Facultad ("el estilo de vida de los economistas de Cambridge, Pigou, Keynes (hasta 1925), Robertson y Shove (hasta su matrimonio) estaba marcada por una profunda complejidad homo erótica"(p.32)) y el machismo de la época (Pigou nombró a Joan Robinson "hombre honorario" y Harbeler preguntó a Kahn ¿Quién es Joan Robinson?. El nombre parece femenino, pero el artículo- se refiere al "Rising Supply Price" del *Economic Journal* de 1932- me parece muy inteligente para una mujer<sup>10</sup>) están muy bien descritos y documentados.

También es notable, aunque algo tedioso, pues documenta casi el día a día, el examen de la correspondencia de y a Joan Robinson, que detalla episodios no muy conocidos, como la crisis nerviosa que sufrió en 1938 y que la obligó a ser hospitalizada durante 6 meses<sup>11</sup>, o cuidadosamente silenciados, como su relación amorosa con Richard Kahn, platónica hasta después del citado percance psicológico, y la posterior separación de su esposo Austin. Esta información tan detallada de relaciones personales no es frecuente en la literatura ya sea por considerarse poco relevantes para conocer la obra del protagonista, por cierto pudor anglosajón, o bien por otras circunstancias<sup>12</sup>.

La explicación que A&O ofrecen del rápido éxito de Joan Robinson es, por el contrario, muy poco convincente.

En efecto, según A&O, Joan Robinson era una persona extraordinariamente fría y calculadora, que tenía perfectamente previsto su futuro como economista. Así, su matrimonio con Austin Robinson, su decisión de no tener hijos hasta consolidar su posición en la profesión<sup>13</sup>, su relación con Richard Kahn, el respeto a las convenciones del Cambridge de la época y las adulaciones a Pigou y a Keynes hasta ponerles de su parte, formaban parte de un plan perfectamente diseñado.

<sup>10</sup> Esta actitud también se reflejaba, claro está, en la normativa vigente. Así, las mujeres no fueron admitidas en la Universidad de Cambridge hasta 1922, año en que entró Joan Robinson, ni tampoco en la biblioteca ni en la Facultad hasta 1923. Sólo en 1948 pudieron pertenecer, con todos los derechos, al claustro de la Facultad (en 1949 Joan Robinson fue elegida "Reader") y hasta 1970 no derogó el King's College la prohibición de admitir mujeres, pasando a ser co-educacional. En esa misma fecha, y por unanimidad, Joan Robinson fue elegida "honorary fellow" del King's.

<sup>11</sup> Otro episodio similar, si bien menos grave, ocurrió en 1952.

<sup>12</sup> A este respecto cabe preguntarse porqué la naturaleza bisexual de Keynes, ampliamente conocida y documentada (26 relaciones homosexuales entre 1901 y 1915, tan variadas como para incluir desde el sobrino del obispo de Oxford, hasta un ascensorista de Vauxhall, pasando por destacados miembros del llamado "grupo de Bloomsbury") no aparece en las conocidas biografías de Harrod o Skidelsky. ¿Será porque Keynes, al contrario que Joan Robinson, era hombre, conservador y perteneciente al "establishment"?

<sup>13</sup> Joan Robinson tuvo dos hijas, Ann (1934) y Barbara (1937).

Además, según A&O, su libro sobre la competencia imperfecta no es tan original como se supone, pues se basaría en la tesis doctoral no publicada de Kahn y en las clases que impartía Shove. En esta peculiar interpretación, su participación en la revolución keynesiana, sólo sería un intento (exitoso) de atraer a Keynes como su mentor, y no la defensa de una nueva teoría que consideraba correcta y útil para combatir el creciente desempleo de la época, como, hasta ahora, siempre creímos todos.

Lo anterior, sin embargo, no coincide con los numerosos testimonios de las personas que la conocieron personalmente (ver los testimonios recogidos en Feiwel, 1989, que incluyen a colegas de todas las tendencias ideológicas). Es indudable que Joan Robinson tenía un carácter fuerte, que, sin duda, la ayudó a superar el ambiente antifeminista de Cambridge. Como lo es que en las discusiones y debates académicos podía resultar bastante ácida. También es verdad que su carácter e imagen, incluso su forma de vestir, se fueron haciendo crecientemente poco convencionales e inconformistas, desmintiendo el dicho de que con la edad uno se va haciendo más conservador<sup>14</sup>. Pero las polémicas con personajes consagrados en la Facultad, como Shove y Robertson, que podían -y de hecho lo intentaron- dificultar su carrera, no cuadra con la imagen calculadora que nos presentan A&O. Su empecinamiento en explicar la incipiente teoría keynesiana a los alumnos de primer curso, tampoco parece una decisión estratégica con vistas a "hacer una carrera" y, de hecho, casi le cuesta el nombramiento de "Lecturer" en 1938<sup>15</sup>. Otro dato: a pesar de su impresionante currículo, no alcanzó el puesto de "full professor" (catedrático) hasta 1965.

Tampoco es creíble el supuesto plagio de su libro de 1933. Por una parte, el hecho de que Chamberlin, en los EEUU, con igual fecha y sin conocer lo que pasaba en Cambridge, publicase un libro de contenido muy similar, sólo sería indicativo de que, como suele suceder, la idea "estaba en el aire". Por otra parte, realizar esta dura afirmación, muestra que los autores no conocen la forma de trabajar en el Cambridge de la época, donde había mucho trabajo en común (tanto entre profesores entre sí como entre profesores y alumnos y "clubs" de debate) y, donde, la paternidad de las ideas difícil de reconocer<sup>16</sup>. Decir que Shove era muy lento publicando, que Austin estaba muy ocupado y que Kahn estaba enamorado (p.14) no parece una explicación muy científica ni convincente. Además, Robinson siempre reconoció las influencias recibidas. Una buena muestra de ello, por ejemplo, son los prólogos de sus libros<sup>17</sup>. Finalmente pensar que personajes como Pigou o Keynes fuesen fácilmente

<sup>14</sup> La supuesta "supeditación" a las rígidas costumbres de Cambridge parece estaban mas en Austin Robinson ("tengo un College que no sabe nada de mis problemas",p-81) o en Kahn("ciertamente no quiero dejar el sitio donde tengo amigos y una forma de vida",p.77) que en Joan Robinson, que llega a sugerir abandonar Cambridge ("Copenhage mejor que Oxford", p.57).

<sup>15</sup> Esto, en opinión de Keynes habría desatado una "guerra civil", dado que, fuera de Cambridge, estaba considerada entre la media docena de economistas mas distinguidos(p.18)

<sup>16</sup> Es lo que Schumpeter llamaba el "common pool": "Ellos(los profesores) arrojan sus ideas en un fondo común...y ejercen influencia anónima mucho más allá de cualquier cosa que puedan acreditar en sus publicaciones",p.134

<sup>17</sup> En el de éste libro en concreto agradece a Pigou,, Robertson, Robinson( su marido), Shove, Sraffa y, especialmente a Kahn ("Todo el aparato técnico ha sido elaborado con su asistencia y muchos problemas importantes... los hemos resuelto conjuntamente. Ha contribuido también con un buen número de comprobaciones matemáticas y...ha eliminado innumerables errores en estas páginas".

manipulables o que el compromiso de Joan Robinson con las ideas keynesianas fuese una mera táctica -"había invertido en Keynes"- no merece comentario alguno.

Esta interpretación, que da la impresión de estar tomada de antemano y no basada en la evidencia aportada, sesga el contenido del libro, pues tampoco se citan otros puntos de vista. Si lo que se quiere es explicar las razones del rápido éxito y posterior consolidación como una de las principales economistas del pasado siglo a pesar de su evidente heterodoxia, ¿No es más sensato y acorde con la evidencia reconocer a Joan Robinson una extraordinaria capacidad analítica y de trabajo?

## BIBLIOGRAFÍA

Feiwel, G. (Ed.) (1989): *Joan Robinson and Modern Economic Theory*. Macmillan.

Garegnani, P. (1979): *Valore e Domanda Effettiva*. Einaudi.

Garrido, A. (1985): "Contribuciones de Joan Violet Robinson al Pensamiento Económico ("In Memoriam")". *Investigaciones Económicas*, nº26, Enero-Abril, pp 179-204.

Garrido, A. (2003): "Joan Robinson and The Post-Autistic Economic Movement". *Post Autistic Economic Review*, nº26, November. Disponible en la red en:

<http://www.paecon.net/PAERreview/issue22/Garrido22.htm>

Harcourt, G.C. y Kerr, P. (2009): *Joan Robinson*, Palgrave, Macmillan.

Heller, C.(s/f) : "Joan Robinson Bibliography". Disponible en la red en:

<http://docs.google.com/viewer?url=http://www.fclar.unesp.br/eco/robinson%20bibliography.pdf>

Marcuzzo, M.C., Pasinetti, L.L. y Roncaglia, A. (1996): *The Economics of Joan Robinson*, Routledge.

Marcuzzo, M.C. y Roselli, A. (Eds) (2005) : *Economist in Cambridge: A Study Through Their Correspondence 1907-1946*. Routledge.

Marcuzzo, M.C., Naldi, N., Roselli, A. y Sanfilippo, E. (2008): "Cambridge as a Place in Economics", *History of Political Economy* 40, pp 469-592.

Pasinetti, L.L. (2009): *Keynes and the Cambridge Keynesians: A Revolution in Economics to be Accomplished*. Cambridge University Press

Robinson, J. (1953-54). "The Production Function and the Theory of Capital" *Review of Economic Studies*, vol 21, nº2, pp81-106.

Robinson, J (1980): *Further Contributions to Modern Economics*, Blackwell

COBO, ROSA, *HACIA UNA NUEVA  
POLÍTICA SEXUAL*, La Catarata,  
Madrid, 2011 (141 pp.),  
ISBN 978-84-8319-602-1

---

Cristina Justo<sup>1</sup>

Directora Técnica de Proyectos  
Gaela Consultora

En *Hacia una nueva política sexual*, Rosa Cobo da cuenta de la reacción patriarcal que se está produciendo a diferentes niveles dentro del contexto de lo que ella denomina "escenario mundial de desorden". Esta reacción se debe, entre otras causas, al resurgimiento del feminismo radical de los setenta y su inserción tanto en la agenda política de los países desarrollados como en las demandas sociales de los países más empobrecidos. Las mujeres han ido ganando espacios en el ámbito de lo público y, paralelamente, las vindicaciones feministas han ido situándose también en el centro del debate político. La reacción del patriarcado no se ha hecho esperar y, ante estos avances, han saltado todas las alarmas, de manera que sus respuestas van desde los argumentos más moderados que aparentemente "rebatan" las ventajas de la igualdad, hasta los "nuevos bárbaros del patriarcado", que utilizan la violencia como recurso de emergencia ante la pérdida de control sobre las mujeres.

El patriarcado, como sistema de dominación y de orden social, necesita de recursos que le permitan retroalimentarse y perpetuarse en el tiempo. Según la hipótesis de Cobo, estos recursos son fundamentalmente tres. Analiza, como primero de ellos, el establecimiento de alianzas con las élites masculinas de las comunidades culturales. De este modo, el debate entre feminismo y multiculturalismo cobra vigencia y relevancia en un contexto de multiculturalidad en el que los derechos humanos en general, y los de las mujeres en particular, parecen quedar en ocasiones diluidos o difuminados en medio del relativismo cultural. El respeto a la diversidad y a las prácticas culturales no puede impedir su puesta en cuestión si éstas son de carácter lesivo o discriminatorio para las mujeres. Este proceso, advertido desde la teoría feminista con creciente preocupación en los últimos años, no puede teñirse de prejuicios basados en teorías de la diferencia y generadores de fronteras y fragmentación. Más allá de esto, es el feminismo quien tiene por delante la tarea de formular un discurso político consistente que compatibilice el principio de igualdad de género con el respeto a las minorías y a las comunidades culturales. Por su parte, el multiculturalismo ha de establecer como objetivo la asunción de la igualdad de género como valor fundamental, y desterrar la justificación de cualquier práctica opresiva para las mujeres apelando al respeto a las distintas culturas. Se trata, por tanto, de construir y apuntalar principios éticos

<sup>1</sup> cristinajustosuarez@hotmail.com

universales, tal y como lo ha afirmado Salvador Giner, frente a las teorías que ponen el acento precisamente en la diversidad y en la diferencia.

Un segundo recurso se refiere a la cómoda inserción del patriarcado en el contexto de la globalización neoliberal. Los recortes del estado de bienestar, las rebajas en las políticas sociales y la precarización del mercado laboral tienen un fuerte impacto de género que perjudica de forma significativa a las mujeres. De forma paralela, la crisis del estado de bienestar, que tiene como consecuencia una quiebra del contrato social, va unida a una crisis de otro contrato: el sexual. El contrato sexual, que se gestó en la modernidad, ve en la actualidad cómo las variables de clase y género y sus dinámicas relacionales se tambalean y desdibujan. Fenómenos como la feminización de la exclusión social o de la supervivencia, traducida en lo que la autora denomina "nuevas clases de servidumbre", requieren una respuesta crítica y la articulación de alternativas y propuestas creíbles. La responsabilidad del feminismo consiste en construir una teoría crítica de la globalización económica y del nuevo capitalismo neoliberal, y situar este discurso en el centro de su agenda política.

El tercer recurso de resistencia analizado por Cobo es la violencia contra las mujeres encarnada en las "nuevas formas de violencia patriarcal", muy particularmente en los feminicidios como asesinato funcional o en la trata de mujeres para la explotación sexual. Resulta paradójico que estas nuevas formas de violencia se manifiesten en un momento histórico en que los derechos humanos gozan de grandes dosis de legitimidad y en el que las políticas de igualdad se implementan con aparente normalidad en los países más desarrollados. Todas las manifestaciones de violencia contra las mujeres tienen un origen común y este origen no es otro que el patriarcado. La virulencia con que se producen da cuenta de la crisis de legitimación patriarcal que vivimos y que, unida a los logros obtenidos en materia legislativa, política y social, tienen como consecuencia una respuesta violenta a distintos niveles. A esta quiebra de legitimidad contribuyen también aquellos varones que rompen el pacto patriarcal y se alinean con la causa de la igualdad, produciendo una nueva erosión en el sistema de dominación. Sin embargo, un fenómeno ya conocido se ha instalado de nuevo con fuerza en el actual "desorden social", y consiste en la naturalización de la desigualdad, es decir, en la presentación de la desigualdad de género como parte de un orden natural. Se trata de una maniobra que alienta la vuelta de las mujeres a los roles y espacios que tradicionalmente han tenido asignados y de los que en los últimos años han comenzado a desasirse.

Estos tres fenómenos definidores de la reacción patriarcal (servidumbres culturales, impacto de género de la crisis económica y violencia de carácter sexual) son las piedras angulares sobre las que se ha edificado un gran pacto patriarcal interclasista, interracial e intercultural que la autora analiza a lo largo de este trabajo.

Por su parte, el feminismo debe denunciar y socavar los fundamentos últimos de la reacción patriarcal, realizando una tarea interna de reconocimiento que otorgue mayor potencia a sus prácticas políticas. La "deshomologación" de las mujeres que se deriva de algunos nuevos feminismos, tiene como consecuencia según Cobo la desactivación política y el debilitamiento del sujeto colectivo en el que las mujeres se han instituido con gran esfuerzo. Hacia una nueva política sexual sintetiza y teje en red lo que

aparentemente – e intencionalmente- puede parecer deslavazado. La conexión de nodos tales como la crisis del estado de bienestar, la violencia sexual, la crisis del estado-nación o las teorías multiculturalistas son analizados con un hilo común que es la reacción patriarcal ante el avance de las mujeres y de la igualdad de género. Al mismo tiempo, no resulta complaciente con el papel del feminismo, al que insta y reta a enfrentarse a duras tareas tanto a nivel interno como en su vindicación política y su construcción de alternativas posibles.

Recuperar y sostener el metarrelato del feminismo como movimiento social y las múltiples aportaciones de la teoría feminista como teoría crítica de la sociedad son pilares fundamentales sobre los que construir sólidamente la igualdad. Sólo con estas herramientas y con la legitimidad que otorgan será posible contrarrestar desde el presente y para el futuro una reacción patriarcal que ya ha tenido nefastas consecuencias sobre la vida de las mujeres.

En definitiva, Cobo realiza un análisis profundo de cuestiones de la máxima relevancia social bajo una hipótesis que las enlaza y sistematiza magistralmente como reacciones patriarcales al imparable avance de la igualdad. Pone así mismo sobre la mesa los principales desafíos a los que el feminismo ha de enfrentarse con valentía teórica y reclama propuestas constructivas y pragmáticas que demuestren que otro mundo –en igualdad real y efectiva- sí es posible.

ELVÍA VARGAS TRUJILLO E HILDA GAMBARA  
D'ERRICO (COORD.), *GUÍA PARA LA  
EVALUACIÓN DE INICIATIVAS PARA EL  
DESARROLLO. DERECHOS HUMANOS Y  
GÉNERO*, La Catarata, 2010 (141 pp.),  
ISBN 978-84-8319-556-7

---

Yolanda Jubeto Ruiz<sup>1</sup>

Profesora Asociada del Dpto. de Economía Aplicada I  
Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales  
Universidad del País Vasco/Euskal Herriko Unibertsitatea

Este libro es fruto del trabajo colectivo de un equipo de investigación de diversas universidades (la Universidad de los Andes de Bogotá, la Autónoma de Madrid y la Complutense de Madrid) que ha estado trabajando en los últimos años, entre otras actividades, en la construcción de una herramienta que permita evaluar la *evaluabilidad* de las iniciativas de cooperación al desarrollo, término acuñado haciendo una analogía con la falsabilidad popperiana.

Constituye, así, una guía que presenta las bases conceptuales y el proceso metodológico que subyacen en la construcción de esa herramienta, cuyo objeto es evaluar el nivel de coherencia e integralidad de las iniciativas para el desarrollo que buscan promover el desarrollo humano y social, a partir del ejercicio pleno de los derechos humanos, haciendo hincapié en la inclusión de la perspectiva de género, tal como las autoras explican de forma muy clara. Así, los enfoques conceptuales de los que han partido, para realizar la lista de chequeo de las iniciativas de desarrollo a analizar, son una combinación del enfoque Basado en Derechos Humanos (EBDH) y el de la Perspectiva de Género. El libro se estructura en cinco capítulos cuyos contenidos están presentados de forma muy didáctica y breve.

En el primer capítulo se explica el marco de referencia de la investigación. En él se describen, muy brevemente, por medio de preguntas y respuestas, los elementos más relevantes de los componentes de la lista de chequeo. Así, se puntúan cuáles han sido los objetivos fundamentales de los discursos dominantes sobre la cooperación al desarrollo divulgados por Occidente, basados inicialmente en el desarrollo económico y, posteriormente, en el desarrollo humano y social sostenible; punto de partida de esta propuesta. A continuación se enfatiza la importancia de la evaluación de las políticas, como elemento de las mismas que sirve para la mejora de todo el proceso, por lo que se debe tener en cuenta desde el mismo momento en que éstas se planifican. De ahí la relevancia de poder evaluar si las políticas a aplicar cumplen los requisitos de *evaluabilidad*, objeto principal del instrumento descrito a lo largo del libro. Finaliza el primer capítulo con la definición de los principales componentes del

<sup>1</sup> yolanda.jubeto@ehu.es

EBDH, y de los elementos básicos de la inclusión de la perspectiva de género (PGénero); todo ello de forma muy sucinta.

En el segundo capítulo se recoge, de forma muy breve también, la metodología seguida para elaborar la lista de chequeo. Metodología que se explicita en el tercero. Finalmente, para facilitar la comprensión del instrumento, se incluye un análisis práctico del listado de chequeo presentado. El caso real elegido partía de un EBDH y contaba con la voluntad expresa, por parte de la organización responsable, de articular la perspectiva de género en el mismo. Sin embargo, los resultados del análisis muestran que existían muchas carencias en la visualización de la perspectiva de género a lo largo de todo el proceso, desde su planificación hasta su seguimiento y evaluación de la actividad. De ahí la importancia de tener en cuenta la PGénero de forma explícita desde el principio.

Con el objeto de responder a las dudas surgidas en los procesos de implementación iniciales de este instrumento, se incluye un glosario que permite clarificar los términos básicos del cuestionario. Además, se anima a contrastarlo en otras iniciativas y a compartir resultados.

En conjunto, resulta una guía interesante y de fácil lectura, ya que permite, por medio del cuestionario, reflexionar, tomando como base el EBDH/PGénero, sobre el proceso de elaboración y seguimiento de las iniciativas de desarrollo. Y, en estos procesos, ayuda mucho a la reflexión crítica el contar con una batería de preguntas que recojan, de forma ordenada y agrupada, los diferentes componentes de la planificación de una iniciativa. Además, las preguntas que se proponen están muy bien estructuradas y son muy abiertas. Ello permite aplicarlas a ámbitos de actuación muy diversos. Obviamente, da por supuesto que se ha realizado todo un trabajo previo de profundización en los enfoques y que las personas que van a aplicar este instrumento los conocen previamente.

En este sentido, en la breve revisión de los principales contenidos de estas complejas perspectivas (EBDH/PGénero), a la hora de analizar las diferencias entre ambos marcos se hace una afirmación que no comparto. Se parte de que el EBDH evalúa todas las condiciones que pueden generar discriminación (edad, etnia, nivel socioeconómico o religión) además del sexo; mientras que "la Perspectiva de Género se centra específicamente en las desigualdades en el cumplimiento de los derechos entre hombres y mujeres" (pág. 48). Esta visión ignora que la perspectiva de género no agrupa a todas las mujeres y a todos los hombres en dos grandes grupos homogéneos, sino que reivindica que las identidades de las mujeres y de los hombres se han elaborado de forma diferente y están cruzadas por la etnia, clase social, edad, religión, orientación sexual... Por lo tanto, a la hora de analizar las diversas discriminaciones, por cada una de estas categorías, en el EBDH (o en otro enfoque) no podemos olvidar que todas ellas tienen detrás mujeres y hombres que, por su sexo, están situadas socialmente en una posición diferente y jerarquizada que perjudica generalmente a las mujeres. Es decir, la perspectiva de género no solamente agrupa a la humanidad en dos grandes grupos, hombres y mujeres, sino que es consciente de la gran diversidad existente en cada uno de ellos e intenta profundizar en su conocimiento.

Yolanda Jubeto Ruiz

A pesar de ello, el visualizar la PGénero en un listado de preguntas diferenciadas cuando se aplica el EBDH, nos parece correcto, ya que en esto sí coincidimos con el equipo investigador. Compartimos que si no se incluye un apartado específico, y de forma reiterada a lo largo de todo el proceso, existe el riesgo de invisibilizar las discriminaciones específicas que sufren las mujeres y las relaciones desiguales entre mujeres y hombres.

En general, me ha parecido una herramienta válida que me gustaría contrastar con proyectos reales sobre el terreno para poder evaluar mejor su nivel de aplicabilidad. Además, esta propuesta podría ser utilizada no sólo en las iniciativas relacionadas con la cooperación al desarrollo, sino con las políticas internas a aplicar en los estados occidentales. En nuestro caso, y a pesar de tener un marco legal que contempla la necesidad de realizar la evaluación de las políticas públicas, desde la perspectiva de género, en el mismo momento en que éstas se planifican -lo que incluye también el análisis de los presupuestos relacionados con ellas (punto incluido también en el cuestionario eje de esta propuesta)-; en la práctica, observamos que no se aplica de una forma regular ni rigurosa, pues dichas evaluaciones, posteriormente, no son utilizadas para mejorar el contenido de las nuevas normas.

Con los Derechos Humanos universales sucede lo mismo que con la igualdad efectiva de mujeres y hombres, como bien dicen las autoras: están firmados por prácticamente todos los estados del mundo, pero muchos de estos derechos son vulnerados de forma reiterada por las administraciones públicas de los estados occidentales. Ante ello, también deberíamos aplicar estas herramientas para analizar la aplicación efectiva de los derechos efectivos de mujeres y hombres de forma sistemática en todos los ámbitos de actuación, tanto en relación a los Derechos económicos, sociales, culturales como en relación a los civiles y de participación política.

El instrumento que se propone, por lo tanto, puede ayudarnos a reflexionar sobre la necesidad de medir la *evaluabilidad* de las políticas públicas, así como impulsar su seguimiento posterior. De forma general, serviría tanto para las políticas internas como las relacionadas con la cooperación al desarrollo. En estos momentos de crisis profunda del sistema, es muy relevante evaluar hasta qué punto el enfoque basado en los derechos humanos de las mujeres y los hombres, es efectivo a nivel local y global. Y en ese proceso esta herramienta resulta una contribución interesante.

***GENDER AND WELL-BEING IN EUROPE;  
HISTORICAL AND CONTEMPORARY  
PERSPECTIVES***, comps. Bernard Harris,  
Lina Gálvez y Helena Machado,  
Ashgate Publishing Company, 2009,  
ISBN 978-0-7546-7264-7

---

Lourdes Benería<sup>1</sup>

Cornell University

Centrada en torno a los conceptos de bienestar y género, esta interesante colección de trabajos contiene una gran variedad de estudios y autores de distintas disciplinas para abordar el tema de cómo estos conceptos están relacionados, teórica y empíricamente. La primera parte del libro incluye artículos de historia económica europea que examinan cuestiones relacionadas con la desigualdad de género en diversos países y épocas, mientras que la segunda parte presenta trabajos que enfocan estos temas desde la actualidad. El hilo conductor de las dos partes es el objetivo de analizar indicadores del bienestar o del desarrollo humano, en los que la perspectiva de género es una parte integral del análisis. Tal como describe el Prefacio de Cristina Borderias y Bernard Harris, los trabajos se presentaron originalmente en un simposio sobre el tema de "gender and well-being" que tuvo lugar en la Universidad de Módena, en 2006, bajo el patrocinio de COST (European Cooperation in Science and Technology). Desde el punto de vista del marco teórico utilizado, la mayoría de los trabajos se contextualizan, de un modo más o menos directo, dentro del *enfoque de las capacidades* formulado, originalmente, por Amartya Sen y elaborado especialmente por Martha Nussbaum y otros autores en los aspectos de género.

Tal como ha sucedido en otras áreas de estudios sociales, la relación entre género y bienestar ha sido ignorada por la investigación convencional. Una aportación de este volumen es el demostrar que esta relación no sólo es importante, sino que es necesaria para hacernos comprender que el crecimiento económico y las políticas sociales no pueden considerarse neutrales con respecto al género, puesto que afectan a ambos, a hombres y mujeres de modos distintos y múltiples. La crisis económica nos ha proporcionado nuevos ejemplos de estas asimetrías y los artículos de esta colección pueden ayudarnos en el análisis no sólo de los efectos de la crisis sino también de la política económica, en general, y de los planes de estabilidad, en particular así como de sus posibles efectos.

El primer capítulo, de Bernard Harris, Lina Gálvez y Helena Machado, constituye una introducción muy útil a los temas tratados, con un énfasis en las cuestiones básicas como la medición del bienestar y la utilización de indicadores, tanto históricos como actuales. Cómo entender las conexiones entre la industrialización, los salarios y

<sup>1</sup> lbeneria@cornell.edu

el nivel y calidad de vida, por una parte, y el bienestar social, por otra, es uno de los objetivos de estos estudios. El conjunto de autores examinan cómo la historia económica, así como las ciencias sociales, han ido incorporando distintos aspectos, relativos a estos temas, en sus investigaciones: la ausencia de bienestar que generan la pobreza y la exclusión social, la medición e introducción histórica de indicadores del desarrollo económico por las organizaciones internacionales, las cuestiones espinosas, aunque siempre interesantes, sobre la relación entre desarrollo económico y el bienestar o desarrollo humano, las aportaciones del análisis feminista. Son temas básicos y preguntas fundamentales que introducen los capítulos que le siguen, tanto históricos como sobre temas contemporáneos.

Los trabajos históricos de la primera parte del libro son muy diversos y van desde el análisis de las desigualdades de género y la percepción de bienestar de las mujeres en distintas poblaciones y épocas (Richard Wall), hasta un estudio centrado sobre los cambios en la percepción del bienestar social, basados en su manifestación a través de la Asociación de Enfermeras Finlandesas a finales del siglo pasado (Heidi Haggrén). Cabe destacar que el contenido empírico de estos capítulos incluye la cuantificación de muchas de las variables utilizadas, lo cual significa un esfuerzo considerable en la compilación de datos históricos. Dos de los capítulos se centran en la medición del bienestar; Aravinda Guntupalli y Jorg Baten, por ejemplo, utilizan la altura de hombres y mujeres y su evolución histórica como indicador de carácter biológico para reflejar el nivel de nutrición y de salud de la población – así como las diferencias por género—y como proxy de su nivel de bienestar. Igualmente, Bernard Harris utiliza la altura y el peso de hombres y mujeres como indicadores antropométricos en distintos momentos históricos y diversos países europeos. Son trabajos empíricos minuciosos, con un grado de rigor que debe destacarse.

Una pregunta que sugiere este tipo de análisis es hasta qué punto, puede reflejar los múltiples aspectos del bienestar. Un enfoque basado en indicadores antropométricos se centra en cuestiones materiales que difícilmente pueden aportar información sobre otros aspectos fundamentales del bienestar individual y colectivo, por ejemplo, en cuanto a los efectos que distintas normas patriarcales pueden tener sobre la opresión a las mujeres. Esto no quita la importancia de los datos antropométricos, pero lleva al desafío de complementarlos con la otros indicadores. En este sentido, es muy interesante el capítulo de Marie-Pierre Arrizabalaga sobre el sistema hereditario de primogenitura, predominante en el *ancien regime* de los Pirineos franceses vascos durante los siglos XIX y XX. El estudio analiza los privilegios heredados generalmente por el primer hijo a quien se le pasaba el patrimonio familiar, excluyendo, con ello, a otros hermanos y hermanas. Ello muestra que la desigualdad de género estaba profundamente enraizada dentro de la unidad familiar. A pesar de las desigualdades tan fundamentales en cuestiones de herencia que describe el artículo, es poco probable que tuvieran una repercusión sobre indicadores biológicos, a no ser que resultaran en un sistema de nutrición distinto para hombres y mujeres, lo cual parece no ser el caso de los Pirineos. Por otro lado, este sistema hereditario también

discriminaba en contra de los hijos varones que, como las mujeres, no heredaban los privilegios del primogénito.

En otro capítulo que relaciona el bienestar de las mujeres con su salud, Josep Bernabeu-Mestre, Maria E. Galiana, Ana P. Cid y Josep X. Esplugues analizan el debate en torno a la patología de la clorosis atribuida a muchas mujeres jóvenes, generalmente entre los 14 y 24 años, durante el siglo XIX. Las interpretaciones de esta enfermedad, que adquirió un carácter de epidemia en las últimas décadas del siglo, oscilan entre los que defendían su naturaleza neurótica relacionada con la moralidad y la sexualidad y los que llegaron a la conclusión de que quizás, como afirmó Gregorio Marañón, la enfermedad nunca existió. Otros autores opinaban que posiblemente se trataba de un problema de nutrición o del uso del corsé tan conectado con el discurso predominante sobre el culto al cuerpo y la emergencia de imágenes modernas sobre el cuerpo femenino. Ciertamente este capítulo nos hace recapacitar sobre la influencia de las construcciones de género dominantes, más allá de los procesos biológicos y patológicos. Por otro lado, también nos hace pensar en que probablemente el debate hubiera sido distinto si la profesión médica hubiera incluido a mujeres. Este, y otros capítulos, son también interesantes en el sentido de que nos convencen de la importancia de la historia, no sólo para entender el pasado, sino también para comprender mejor el presente.

La segunda parte del libro empieza con el capítulo de Paloma de Villota que defiende la necesidad de elaborar un "índice discriminatorio", para una política fiscal dirigida a contrarrestar la desventaja que las mujeres sufren en el sistema fiscal. Esta desventaja surge, por ejemplo, cuando sus impuestos están basados sobre la renta familiar de modo que la cantidad pagada es superior a lo que se pagaría si se basara sobre el ingreso individual. De Villota cuantifica la tasa de penalización que sufren las mujeres en distintos países europeos entre los que España figura con una de las tasas más altas, juntamente con Francia y Alemania. Es interesante señalar el hecho de que estos países tienen las tasas de participación de las mujeres casadas en el mercado laboral más bajas de la UE, mientras que lo opuesto ocurre con los países con la tasa de participación más alta (Suecia, Finlandia y Dinamarca).

Muy distintos son los temas tratados en el resto de los capítulos, aunque tienen en común la utilización del enfoque de las capacidades, de un modo más o menos directo. Paul Anand y Cristina Santos analizan las conexiones entre criminalidad, bienestar y desigualdad de género, basándose en estadísticas sobre incidencia de crímenes —refiriéndose a Inglaterra y Gales— y en una encuesta sobre capacidades básicas, al estilo definido por Nussbaum. Ello, les permite analizar cuantitativamente una serie de preguntas sobre experiencias personales de violencia, así como sobre sentimientos de vulnerabilidad y miedo. Su conclusión más importante es que, aunque el experimentar actos de violencia reduce el bienestar, es la sensación de vulnerabilidad la que lo reduce más significativamente. El análisis empírico muestra que esta conclusión es más significativa para las mujeres que para los hombres. Otra conclusión es que el ingreso familiar tiene una relación negativa con la propensión a la violencia mientras que los hogares con una participación alta de las mujeres en el ingreso parecen ser los

más conflictivos (excepto en el caso de los hogares con los ingresos más altos). Cabe señalar que, en el texto, no se examinan las razones por las cuales esta última conclusión puede parecer o lógica o no; lo que nos lleva a preguntarnos si un análisis cualitativo de la encuesta no hubiera podido proporcionar información más útil, en este sentido. Como sucede también en otros capítulos del libro –así como en tantos otros ejemplos en el campo de la economía-- el énfasis sobre el análisis cuantitativo, tan frecuentemente equiparado con la rigurosidad de una investigación, podría beneficiarse considerablemente de un análisis cualitativo complementario. Las preguntas en las encuestas pueden diseñarse de modo que los dos tipos de análisis se enriquezcan mutuamente, así como el producto final.

Los artículos de Cristina Carrasco, sobre indicadores no androcéntricos, y el de Tindara Addabbo y Antonella Picchio, sobre conceptos y medidas de factores determinantes de las condiciones de vida, tienen mucho en común conceptual y analíticamente. Con el enfoque de las capacidades como trasfondo, su objetivo es resaltar la experiencia de las mujeres y su contribución social a través de actividades que contribuyen, fundamentalmente, a aumentar el nivel de vida y el bienestar social. Carrasco parte de la perspectiva feminista que coloca el cuidado y las actividades reproductivas en el centro del desarrollo humano y de la vida social y política. Esta es la base a partir de la que conceptualmente desarrolla una serie de indicadores no androcéntricos, relacionados con las capacidades de movilidad y acceso al cuidado. El estudio fue patrocinado por el Institut Català de les Dones y sería muy interesante poder avanzar en él con datos empíricos. Addabbo y Picchio, por su parte, se centran en un trabajo empírico con datos del distrito y municipalidad de Módena, Italia. Como Carrasco, su objetivo es entender los factores que determinan el nivel de vida en su conjunto, de modo que también incluyan el trabajo no remunerado y la conexión entre lo que ellas llaman las condiciones de trabajo y de vida (*living and working conditions*). El capítulo llega a la conclusión de que un enfoque basado en una perspectiva de género que incluya el trabajo doméstico y de cuidado no remunerado “es esencial para entender el funcionamiento de todo el sistema, sus instituciones, y sus tensiones inherentes.”

La colección se cierra con dos capítulos que también aportan temas importantes. Helena Machado y Paula Remolado analizan el tema de la infertilidad desde la perspectiva del impacto que ésta tiene en la construcción de género, por medio de sus efectos en el bienestar individual y de las familias. Su trabajo empírico, con datos basados en treinta entrevistas realizadas en el noroeste de Portugal, proporciona detalles interesantes sobre esta relación. Por último, Claudine Sauvain-Dugerdil utiliza el concepto de “tiempo residual” como indicador del bienestar. Aunque el concepto no queda del todo bien definido –refiriéndose fundamentalmente al “tiempo de ser” (*time to be*) y centrándose en el uso del tiempo en actividades de ocio organizadas, el capítulo es original y contiene un estudio de caso del uso del tiempo entre jóvenes en Malí, el único que se refiere a un país no europeo.

En resumen, se trata de una colección de artículos que demuestran los múltiples niveles de conexión entre el bienestar y el género en las sociedades europeas. La

Lourdes Benería

perspectiva histórica y la contemporánea se complementan en muchos aspectos útiles para la política económica y social. Sin embargo, cabe señalar que ningún artículo se refiere al marco político y sistémico en el que el análisis queda enmarcado. Dada la naturaleza de esta colección, no me atrevo a decir que esto era necesario o incluso posible, pero alguna referencia, por ejemplo, al sistema económico o a las instituciones socio-políticas detrás de la realidad estudiada podría haber aportado muchos aspectos de interés. Sin embargo ello no disminuye la relevancia de estos capítulos.

JOSE LUIS SAMPEDRO, *ECONOMÍA HUMANISTA. ALGO MÁS QUE CIFRAS*, Debate, Barcelona, 2009 (429 pp.), ISBN 978-84-8306-828-1

Ángel Martínez González-Tablas<sup>1</sup>

En *Economía humanista* se recoge una selección, realizada por Olga Lucas y Carlos Berzosa, de artículos publicados por Jose Luis Sampedro entre 1947 y 1999, que son reflejo y, a la vez, complemento de su rica obra de economista. El libro consta de cuatro partes que tratan sucesivamente sobre el concepto de estructura y la teoría estructural, sobre la economía española, sobre el desarrollo y la economía mundial, terminando con una mirada a la crisis de la década de 1970.

Sampedro es hoy conocido por su dimensión literaria y por su presencia como voz y testimonio de intelectual comprometido, pero durante dos décadas, hasta finales de la de 1960 fue pionero y principal impulsor de los estudios de estructura económica en la universidad española, desde su cátedra de economía en la Facultad de Ciencias Económicas de la UCM, una estela en la que se forjó un significativo número de economistas de variada condición, pero en buena medida críticos. Cuando, con motivo de su noventa cumpleaños, tuve ocasión le calificué de maestro del pensamiento discrepante, en la doble condición de haberlo practicado como muy pocos y de haberlo permitido y alentado en su entorno, incluso en lo que podía concernirle.

Los artículos que aquí se reúnen están en parte escritos en los años en los que Sampedro ejercía profesionalmente de economista y de docente, y en parte cuando había dejado de serlo y miraba a la economía desde la proximidad de quien ha dedicado a su estudio años centrales de su vida, pero podía mirarla desde la distancia del ciudadano informado y reflexivo, en sus propias palabras, una vez instalado "en la calle mi tenderete intelectual"(84). Esa doble perspectiva atraviesa y enriquece la publicación que comentamos. Una obra, que rezuma sabor clásico por los temas que aborda y por la forma en la que lo hace, donde las citas de economistas se entrelazan con referencias a Rousseau, a Balzac, a Lulio, a Descartes, a Henry Miller, a Machado, a Rosalía de Castro, a Paracelso, a Joan Maragall, a X. Zubiri o a Lévi-Strauss. En suma, un conjunto de materiales de indudable valor para los interesados en conocer la problemática de unos años cruciales para la economía española y mundial, y, más aún, si cabe, para los que nos preocupamos del papel del economista ante la realidad.

<sup>1</sup> angelmtablas@ccee.ucm.es

En el primero de dichos campos desfilan hitos señeros de la problemática económica de ese tiempo, desde el tratamiento de las áreas económicas deprimidas en la posguerra en Gran Bretaña, a las dificultades de España en el contexto mundial, la secuencia que marcan el Plan de Estabilización, los planes de desarrollo o las dudas sobre la incorporación al Mercado Común, en un contexto en el que Prebisch y la CEPAL empezaban a cuestionar las visiones convencionales del subdesarrollo y los autores dependentistas a formular sus enfoques más radicales. Sobre todo ello proyecta Sampedro una reflexión informada, rigurosa, lúcida, expresada de forma tan brillante como transparente, en la que se recogen sus opiniones sobre la mundialización, sobre el papel de las regiones en el S.XXI y sobre la necesidad de superar el nacionalismo estrecho, avanzando hacia un enfoque supranacional descentralizado.

Pero, es probablemente al ocuparse del economista y de la economía cuando, con fascinación, constatamos que materiales escritos hace treinta o cuarenta años conservan una frescura y una actualidad sorprendentes. Ve a la economía convencional como heredera del paso de la *Political Economy* a la aparentemente aséptica *Economics*, agostada por la insuficiencia de análisis parciales que se consideran plenos, "admirable talento inútil con que estudia las hojas quien es ciego para el bosque" (88), ignorante de que "más vale la verdad imprecisa que el simulacro expresado en rigurosos formalismos"(86), aunque se haga eco esperanzado, luego desmentido por los hechos, de que "los modelos se perfeccionan día a día y ganan así en aproximación a la realidad"(56).

La metodología que emplea en 1955 para responder a "¿Por qué ha tardado tanto en comenzar a sistematizarse la orientación estructural de la economía?; y, ¿Por qué es precisamente ahora cuando empieza a cuajar...?" (61) puede servir para contestar a la pregunta que me formulaba, con un tinte de amargura, en El Escorial en el verano de 2010, ¿Por qué pierde perfil la Estructura Económica en los nuevos planes de estudio de las Facultades de Economía? Aquéllas y ésta son preguntas sin posible respuesta si no las contextualizamos en la línea que él mismo indica. También es conocido que Sampedro ve los antecedentes del análisis estructural en un conjunto de aportaciones heterodoxas dispersas, que van de los fisiócratas a la escuela histórica alemana, mientras algunos de sus discípulos hemos tratado de enlazar con la escuela clásica y con la tradición de crítica a la Economía Política, que él considera "relativamente menos interesante desde el punto de vista de la especialidad estructural" (79).

Resulta clarividente la importancia que atribuye a la acotación, al lenguaje y a la conceptualización, por razones tan elementales como a menudo ignoradas: una mala acotación del campo puede "dejar fuera de consideración variables indispensables" (85), porque "construir una nueva teoría exige inventar un nuevo lenguaje" (384) y "porque según la conceptualizamos, así vemos la realidad" (386), de forma que no es extraño que afirme que "lo esencial es descolonizarnos intelectualmente y cuanto antes" (388), todo un mensaje en los tiempos de confusión y de sexenios que corren, un desafío para el modesto y fundamental papel que nos corresponde a los estudiosos, a los investigadores.

Sampedro habla de forma explícita de capitalismo y de sistema económico, pero en su seno atribuye una importancia decisiva al mercado, hasta el punto de que a veces puede dar la impresión de que, a falta de una delimitación nítida del primero –para él el capitalismo se basa en dos categorías fundamentales: la mercancía y el dinero (405)- parece suficiente referirse al segundo para caracterizarlo: “lo esencial del comportamiento económico es el intercambio” (241), “la institución fundamental del sistema económico en que vivimos: *el mercado*” (243), “la raíz del fenómeno se encuentra...en la racionalidad del mercado, que confía a la brújula del beneficio la orientación de nuestras decisiones” (331); aunque ese sesgo no empañe la lucidez de su juicio: “en el mercado sólo es libre quien tiene dinero” (86), “el mercado es el gran corruptor. De cosas y de valores” (90), porque estamos ante “mercaderes que compran el trabajo y venden el vivir” (94) ¿Cómo expresarlo con mayor fuerza?

Late una gran potencialidad en la forma (cap.III.7) en la que reconoce la existencia de diversos sistemas –para su propósito el mecánico, el biológico y el social- con niveles diferenciables en su seno –técnico, social y cultural-. No afirma explícitamente que los sistemas sean abiertos, pero se deduce con claridad de su argumentación, y subraya que los tres niveles son interdependientes. En cierto modo, esta aproximación anticipa los esfuerzos por articular una formulación integradora en la que, en términos sistémicos, puedan desarrollar toda su fecundidad los enfoques de Economía Política, Economía Ecológica y Economía Feminista. De la misma forma que su distinción de niveles tiene concomitancias con las formulaciones genuinas del materialismo histórico de Marx, aunque para nada las tenga con las lecturas cerradas y mecanicistas a que se vieron sometidas por la versión ortodoxa de esa tradición.

En origen, Sampedro no es un economista ecológico pero se topa con la realidad de la dimensión medioambiental y, siendo como es intelectualmente honesto, la incorpora sin ambigüedad alguna a sus planteamientos. “El hombre es un ser histórico porque elabora su propio destino, pero dentro del marco natural al que pertenece...” (217), “la crisis económica de nuestro tiempo es justamente *la crisis del desarrollo* económico seguido hasta ahora y ha despertado nuestra creciente conciencia de que ese modo de vivir está llegando a sus límites. *Límites naturales* por el agotamiento de recursos y la contaminación del medio ambiente...” (253), algo que tiene especial relevancia para quien piensa que el arte de vivir consiste en no traspasar los límites.

Sin dejar de hablar de economía o mejor, para poder hablar de economía, Sampedro afirma que hay que ocuparse del poder, “porque esa es la gran ausente de la teoría convencional: la variable <poder>” (88) y sigue argumentando que “la explicación válida de la realidad económica está ahí: en la percepción del poder, con sus encadenamientos y jerarquías y variantes dentro de la estructura” (89); previamente lo ha ido desgranando como poder sobre el obrero, poder del productor para crear los gustos y dominar al consumidor, poder sobre el mercado, sobre la educación y hasta sobre los gobiernos (88), por lo que postula que “el poder hay que fragmentarlo” (217) a la vez que constata que “los poderes establecidos están en contra de cualquier cambio serio de valores” (347) ¿Cómo, si no es en términos de intereses y poder, entender el empecinamiento del mundo de las finanzas, su negativa a asumir su función en la reproducción del propio sistema capitalista sacrificando la

calidad de vida de los seres humanos y poniendo al propio sistema al borde del abismo?

En lo que hace al agotamiento del sistema vigente, a la imperiosa necesidad de negarlo sin ambages, sin dejarse paralizar por las dificultades, su posición es tan clara que es mejor resaltarla con sus propias palabras; ya en la Introducción, escrita en 2009, disipa cualquier duda al afirmar que "mantengo mi opinión sobre la decadencia del sistema"; a partir de ahí tesis y argumentos se suceden: "el desarrollo no continuará mucho tiempo –a escala histórica- en la misma dirección que hoy" (349), "la única salida está en otro modelo" (350), "no habrá nuevo desarrollo sin referirse a un nuevo sistema de valores...la cuestión no está en si es fácil o no pasar a un nuevo desarrollo... sino en emprender desde ahora el camino del cambio (361), de modo que aunque reconoce que la tarea es gigantesca y el pesimismo resulta ineludible, se trata de "iniciar el cambio desde ahora" (362). No cae en la trampa del realismo estrecho y con pragmatismo afirma que "es utópico, pero no es imposible" (93) con lo que "la tarea de los disidentes consiste...en levantar otra construcción teórica interpretativa del mundo frente a la detentada por ellos" (362), sin dejarse obnubilar por la vistosidad del aparellaje y la sonoridad del coro de los que viajan hacia un futuro imposible, convencidos de que, como postula en el ejemplo del carrito y el AVE que se cruzan, podemos afirmar "iré despacio pero en la buena dirección" (363). Tampoco cae en la componenda de fiarlo todo a que el progreso técnico corrija a tiempo las imperfecciones porque "parece muy poco sensato esperar que la misma causa creadora del árbol sin raíces conduzca en el futuro a sanearlo..." (379), ya que el intento de "enderezar el desarrollismo actual hacia cauces más humanos... va contra los intereses dominantes cuya fuerza les permite aplastar toda disidencia" (384)

En suma, el libro supone una bocanada de aire fresco – por la perspectiva con la que los aborda y por los temas de los que se ocupa- para quienes pensamos que el papel de los economistas es entender y facilitar la reproducción social de la existencia de los seres humanos -sin que se vea negada sino desarrollada y enriquecida su condición de tales en el proceso- en un entorno natural cuyas leyes y equilibrio tenemos que respetar porque nos proporcionan la vida.

**ALEJANDRO TIETELBAUM, *LA ARMADURA DEL CAPITALISMO. EL PODER DE LAS SOCIEDADES TRANSNACIONALES EN EL MUNDO CONTEMPORÁNEO*,  
Icaria-Antracyt, Barcelona, 2010,  
ISBN 978-84-9888-144-8**

Fco. Javier Gutiérrez Hurtado<sup>1</sup>

Universidad de Valladolid

Se trata de un trabajo bien documentado sobre el poder que han alcanzado las sociedades transnacionales en el mundo actual y sobre las posibilidades de cambio y regulación de sus actividades. El autor del libro cuenta con un buen bagaje teórico y práctico ya que, desde 1985 hasta 2006, fue representante sucesivo de la Federación Internacional de Derechos Humanos y de la Asociación Americana de Juristas ante los organismos de las Naciones Unidas con sede en Ginebra.

En el viejo asunto de las empresas transnacionales nunca, como hoy, ha habido tanta distancia entre sus actuaciones y la resistencia de los gobiernos a sus prácticas. Por un lado, está el poder que manifiestan las multinacionales en todos los continentes y la tolerancia con que contemplan sus actuaciones la totalidad de las organizaciones económicas internacionales. Por otro, las prácticas de la inmensa mayoría de los países que, lejos de conjuntar esfuerzos para acotar privilegios, despliegan sus colas, como los pavos reales, para hacerse notar entre los posibles receptores de la inversión exterior de este tipo de empresas.

Rendidos los gobiernos, sólo quedamos los ciudadanos y las organizaciones no gubernamentales. Este libro da cuenta también de algunos impulsos sociales que se abren paso por el mundo y que, lentamente, esbozan alternativas razonables al proceso de plena liberalización de la inversión directa en el exterior.

En ese proceso, la denuncia de las prácticas perversas de dichas empresas juega un papel fundamental. Sus efectos sobre la economía del lugar en que se asientan, sobre los derechos de las personas que contratan y sobre el medio ambiente de los territorios que las reciben, aparecen descritos con profusión en este libro. La agrupación que propone es suficientemente ilustrativa: violaciones de los derechos laborales, control por unos pocos de la información, el entretenimiento y los conocimientos, corrupción y degradación del medio ambiente. Algunos casos, como el choque entre el derecho a la salud y la defensa de los beneficios extraordinarios de las multinacionales de la química y la farmacia, son suficientemente conocidos.

Los contenidos relacionados con el derecho son los mejor analizados en el libro y los que cuentan con alternativas más precisas. El encuadramiento jurídico de las

<sup>1</sup> cosme@eco.uva.es

transnacionales ha sido objeto de atención en numerosos foros internacionales, aunque las tendencias privatizadoras y liberalizadoras han enterrado todas las propuestas alternativas. Las discusiones solo vuelven al primer plano de la actualidad cuando se produce algún acontecimiento especialmente dañino (seguramente que la "tragedia de Bhopal" ha sido uno de los más difundidos y analizados), pero el problema no puede limitarse a los acontecimientos excepcionales, sino que debe centrarse en las prácticas cotidianas.

En ese sentido cobran importancia proyectos fracasados como "el proyecto de normas para las sociedades transnacionales de la Subcomisión de Derechos Humanos de Naciones Unidas". También todas aquellas propuestas que pretenden ampliar la responsabilidad solidaria de las empresas a sus filiales (de hecho o de derecho) y al conjunto de personas jurídicas con que se relacionan cada vez con mayor intensidad (proveedores, subcontratistas y licenciarios), jerarquizar y perfeccionar las normas, y "entrar a saco" en el delicado tema de las responsabilidades penales de las sociedades y de sus dirigentes.

Todos estos intentos, colocados en el campo seguro de las obligaciones, se mueven en el terreno de los deseos, mientras toma cuerpo la forma "voluntaria" de ordenar esta jungla. Expresiones como la de "responsabilidad social corporativa" se abren paso en los encuentros y en los organismos internacionales. Lo primero que hay que señalar es que la gran diversidad de propuestas y organismos no favorece la eficacia. Tampoco la opinión de evaluadores poco sospechosos como la OCDE y las Naciones Unidas es positiva y refuerza los análisis defendidos por Teitelbaum en su libro.

Sirva como ejemplo la evaluación realizada por "OECD Watch" (desarrollada en Holanda para supervisar este tipo de prácticas) sobre las Directrices para empresas multinacionales de la OCDE: "*Las Directrices son simplemente inadecuadas y deficientes como un mecanismo global para mejorar las operaciones de las empresas multinacionales*". En dicho trabajo se hace referencia al trato desigual e injusto a las ONGs, a la falta de capacidad para investigar o determinar los hechos, a declaraciones no decisivas o débiles por parte de los Puntos Nacionales de Contacto, y a la falta de voluntad para evaluar y reconocer presuntas violaciones de las Directrices. (OECD WATCH, 2005).

En el mismo sentido se ha expresado recientemente un grupo numeroso de ONGs. En una carta abierta a Jhon Ruggie (encargado por las Naciones Unidas) le solicitan que "ayude y no obstaculice". Estas ONGs se pronuncian a favor de aprobar estándares intergubernamentales vinculantes en esta materia. La alternativa, también manejada por Teitelbaum, no puede ser más concluyente. Sin la amenaza de sanciones efectivas no existirán estímulos para que las empresas acomoden sus operaciones a las Directrices. Los gobiernos deben establecer estándares internacionales vinculantes en materia social y marcos formativos de responsabilidad corporativa legalmente obligatorios. Hasta ahora, los códigos de conducta voluntarios han servido más para mejorar la imagen de las transnacionales que los adoptan que para resolver los graves problemas prácticos planteados.

La otra parte central del libro, la dedicada a la actuación de los organismos internacionales de carácter económico, es muy crítica con sus prácticas. Desde hace cincuenta años emprendieron una serie de actuaciones que tuvieron como primeros objetivos los de facilitar la inversión directa en el exterior y garantizar su seguridad jurídica y que, posteriormente, solo pretenden la plena liberalización del régimen inversor.

La frustrada propuesta del Acuerdo Multilateral sobre Inversiones (AMI) negociada clandestinamente en el seno de la OCDE ha dado paso a una "jungla de normas" con predominio de los "Acuerdos Bilaterales" que debilita enormemente la posición negociadora de los países subdesarrollados. La UNCTAD ya ha dado cuenta de la desmesura de este proceso y habla, con la boca pequeña, de la necesidad de acuerdos multilaterales con obligaciones para las transnacionales y de una mayor atención a los intereses de los países receptores.

El libro cuenta también con un primer capítulo en el que se expone la opinión del autor sobre "las características económico-financieras de las sociedades transnacionales en el contexto del sistema vigente". En ella se hace mención a las versiones de Hilferding y Sweezy sobre el carácter, más definitivo o más transitorio, de la preeminencia del capital financiero sobre el productivo, para recordar que en nuestros días el rasgo dominante es el poderío del primero. Creo que las propias estrategias de las transnacionales apuntan en esa dirección, pues la vieja "coherencia productiva" ha sido sustituida por "la financiera".

Algunas otras líneas de trabajo permiten entender mejor el poder de las transnacionales y la plena liberalización de la Inversión Directa en el Exterior. El canadiense Robert Cox, que trabaja en el campo de la "economía política internacional", sugiere que un rasgo importante de la actualidad es la emergencia de una nueva clase mundial formada por los directivos de las transnacionales que logran un comportamiento gregario de la inmensa mayoría de los gobiernos nacionales.

ISIDRO LÓPEZ Y EMMANUEL RODRÍGUEZ,  
*FIN DE CICLO. FINANCIARIZACIÓN,  
TERRITORIO Y SOCIEDAD DE  
PROPIETARIOS EN LA ONDA LARGA DEL  
CAPITALISMO HISPANO (1959-2010),*  
Traficantes de sueños, Madrid, 2010  
(503 pp.), ISBN 978-84-96453-47-0

Agustí Colom<sup>1</sup>

Universitat de Barcelona

Fin de ciclo, constituye un extenso análisis de los orígenes y causas de la crisis económica española. Un análisis alejado de la teoría económica convencional, que abunda en la búsqueda de las raíces de la situación actual. Se trata, pues, de un análisis radical que profundiza en las causas de la actual crisis económica. En este sentido, los autores, sostienen que la actual crisis no se limita al estallido de la burbuja inmobiliaria española ni al más general crack financiero, si no que constituye el colapso del modelo de crecimiento económico que ha caracterizado las economías capitalistas avanzadas en las últimas décadas. Estaríamos por tanto, según los términos utilizados en el texto, ante la saturación del régimen de acumulación español.

Un segundo aspecto metodológico que guía el trabajo realizado consiste en el objetivo de abordar el análisis de la crisis económica trascendiendo las estrictas paredes de la economía, asentándose en el ámbito más amplio del estudio de las relaciones sociales. Este proceder, no solo constituye una elección deliberada del método de aproximación al objeto de estudio, si no que forma parte del proyecto en que surge el trabajo que se nos presenta en forma de libro. En efecto, los autores son investigadores del Observatorio Metropolitano, colectivo que aúna investigación y activismo en relación a las transformaciones “recientes” de la metrópolis de Madrid.

Pese a ello o quizás por ello, el texto tiene un eminente carácter económico – a pesar, que ambos autores se declaren sin formación económica- o quizás lo que querrían expresar es que carecen de formación en la modelización económica convencional lo cual no deja de mostrar hasta que punto incluso en los espacios del análisis crítico se ha acabado por identificar el análisis económico con cierto análisis puramente formal. Bien, como decía, el texto constituye realmente una buena aproximación al análisis de la génesis de la crisis financiera mundial y específicamente de la española desde la economía política. Se aportan datos en que se justifican adecuadamente las afirmaciones efectuadas, no abundan los gráficos y menos las

<sup>1</sup> acolom@ub.edu

tablas –parece ser que de forma expresa-, pero los que se muestran son suficientes para visualizar de forma contundente los argumentos en que se sostiene el análisis efectuado. Se utiliza una abundante y relevante literatura, lo que confiere al texto un carácter erudito sin que por ello se resienta el discurso narrativo del texto. Estamos ante una narración fluida y sólida, lo que convierte el texto en un trabajo a tener en consideración para quien desee aproximarse al análisis no sólo de la crisis económica actual, si no a la comprensión del período económico hispano de las últimas décadas. De hecho, en este sentido, el título de la obra puede ser hasta cierto punto equivocado dado que el período analizado con profusión no es tanto el que se inicia en 1959 como a partir de la crisis de los 70 hasta la actualidad y en gran medida el circunscrito a las dos burbujas inmobiliarias detectadas: las correspondientes a los períodos 1985-1991 y 1995-2007.

El texto, se divide en 10 capítulos, de los cuales los dos primeros presentan el cuerpo analítico y teórico sobre el que se asientan los análisis posteriores de las burbujas inmobiliarias y de su colapso y por consiguiente la crisis económica financiera actual.

El cuerpo teórico se inspira en gran medida en los postulados de la Escuela de la regulación, si bien la utilización de una literatura mucho más amplia dota al texto de un cierto carácter ecléctico. Una serie de ideas y postulados circulan de forma reiterada a lo largo del libro, lo que otorga un grado de coherencia al análisis efectuado. En síntesis el argumento señala que la crisis económica de los años 70 constituye la señal del agotamiento del modelo de acumulación capitalista industrial, por lo que la contrarrevolución neoliberal en tanto que expresión del dominio de los intereses de clase del capital, es el intento de dotar una solución al problema de la realización del capital mediante la financiarización de la economía, lo cual incluye la defensa de los intereses del capital financiero, la fracción de clase capitalista que se impone en el control del poder. El neoliberalismo al propugnar y ejecutar los postulados esenciales de su programa económico, tales como el control de la inflación, la reducción del gasto público y la disminución del tipo de interés, promueven la financiarización de la economía y con ello, en definitiva, el endeudamiento masivo.

El incremento del endeudamiento de los agentes económicos es evidente en la mayoría de los países y en España alcanza en la fase del ciclo expansivo 1995-2007 cotas realmente extraordinarias, los autores hablan del “salvaje incremento de la deuda” en estos años, lo cual constituye a su parecer “el mejor indicador de la extensión y profundización de la financiarización de la economía española”. En ese período la deuda de los hogares y de las empresas llegó a multiplicarse por tres, sin olvidar que, mientras, la deuda de las administraciones públicas permaneció estable. No deberíamos dejar de insistir que la crisis española tiene su origen en la deuda privada y que el aumento de la deuda pública es la consecuencia de la anterior y no la causa.

Sin embargo, una de las tesis del libro consiste en interpretar el ciclo inmobiliario no tanto como la consecuencia imprevista de la políticas de estímulo neoliberales sustentadas en lo que denominan *Keynesianismo de precio de los activos* –termino tomado de Robert Brenner- sino que el ciclo expansivo inmobiliario constituye el lugar

central donde “se anuda toda la eficacia social y económica del régimen de acumulación”. Así, el modelo de crecimiento, basado en las burbujas inmobiliarias constituye un intento de solución al problema de mantener un nivel de demanda agregada sin tener que recurrir al recurso del déficit público –denostado por los neoliberales- y ante una distribución de la renta desfavorable a los asalariados – resultado de las políticas neoliberales-. En este sentido, el ciclo inmobiliario español – comparativamente, una de las burbujas inmobiliarias más impresionantes en el período- no se explica, únicamente, por la histórica propensión de las familias a la propiedad, ni tampoco, exclusivamente, por las políticas de *keynesianismo de precios activos*. La condición fundamental del reciente ciclo inmobiliario estriba, para los autores, en la coyuntura internacional de abaratamiento del crédito que se encuentra en la base de la reorientación del proceso de financiarización de la economía. Al argumento así presentado, podría objetarse el que se recurra al abaratamiento del crédito como factor de impulso del proceso de financiarización en vez de depositar tal función explicativa en el argumento alternativo del exceso de ahorro. En cualquier caso, ello no alteraría la validez del grueso del andamiaje construido sobre uno u otro argumento.

Otra tesis que se sostiene en el texto y que me parece interesante resaltar, es la cuestión de las relaciones entre mercado y Estado. En contraposición a los discursos que plantean la diferenciación nítida entre ambos, en el texto se defiende la tesis contrapuesta de la imbricación entre ambos, y por tanto la existencia a menudo de zonas confusas entre mercado y Estado. Así, se sostiene que las fuerzas del mercado, esto es, los intereses capitalistas, y por consiguiente el proceso de financiarización que adquirió forma en la burbuja inmobiliaria española solo pudo tomar cuerpo en el interior de las políticas públicas. El modelo de crecimiento español basado en la construcción y la vivienda, generador de enormes costes sociales y ambientales, ha sido resultado de la especialización del capitalismo hispano (mercado) pero también ha estado fruto del entramado de políticas públicas de fomento. El punto de vista, que en definitiva son las diversas concepciones políticas las que establecen las distintas condiciones de actuación económica, entronca perfectamente con el debate actual, que debería producirse, sobre la relación entre política y economía, y por tanto, la cuestión central no se trata tanto de que la política gobierne la economía sino que tipo de política –antidemocrática- se está erigiendo en connivencia con los intereses económicos del capital.

En conclusión, *Fin de ciclo* constituye un didáctico texto y extenso análisis desde la economía crítica –en su sentido más amplio de análisis social- de la génesis de la actual crisis económica, y por consiguiente constituye un tratado fundamentado de crítica del neoliberalismo.

